



İskender
Öksüz

Tek köşe yazısında ekonomi

İskender Öksüz

Uzun yıllar, Girişimcilik adında, seçmeli bir ders verdim. İlki Gazi Üniversitesi Mühendislik Fakültesindeydi ve mühendislik öğrencilerinden derse bayağı bir rağbet vardı. Dersi alanlar, mezun olunca - belki de olmadan önce - kendi işini kurmayı hayal eden gençlerdi.

Derste tartıştığımız konulardan biri fiyattı. Bir mal veya hizmetin fiyatı nasıl belirlenir? Sınıfın ilk cevabı hemen her zaman şöyleydi, "Maliyeti hesaplarız, sonra üzerine bir kâr koyarız, bu da fiyat olur." O ders saati bunun yanlışlığını anlatmamla geçirdi. Doğrusu şöyledir: "Bir ürünün fiyatı, müşterinin onu satın almak için vermeye razı olduğu bedeldir."

Ta 1949'da Henry Hazlitt isimli bir yazar, Tek Derste Ekonomi adında bir kitap yazdı. Kitap o kadar tuttu ki baskı üstüne baskı yaptı ve çok dillere çevrildi. Hâlâ basılmaya devam ediyor. Yıllar önce internette, birden fazla forumda, blogda, bu "Tek Derste" yaklaşımını tartıştılar. Asıl soru, tek derste tamam da acaba tek sayfada ekonomi olur mu, idi. Sonra arkası geldi: Ya tek cümlede? Tek kelimedede? Tek kelime üzerinde fikir birliği var gibiydi: Fiyatlar!

Doymaz hain satıcılar

Bunlar aklıma nereden geldi! Farkında mısınız; sevgili iktidarımızla sevgili medyamızın - her tür medyamızın; televizyondan basılı basına, sosyal medyaya kadar - hayrettir tek yürek ve tek ağız oldukları bir konu var? İç cephe böyle kuvvetleniyorsa vallahi bu birliği o sığınak delici bomba bile kıpırdatamaz. Fikir birliği şu: Fiyatları düşürmek için utanmaz, gözleri kârdan başka bir şey görmeyen, arsız, fahiş fiyat koyan satıcıları zapt-ü rapt altına almalıyız!

Bu hangi kanuna dayanıyor diye merak ettim. Öyle ya. Bir şey satacaksınız. Fiyatı nasıl koyacaksınız? Benim derste öğrettiğim gibiyse çevik fiyat kontrol ekipleri kapınıza dayanıverir. Fahişlere yazılan cezaların haberleri her yerde. Büyük tutarlar var... Gerçekten bizde narh mı var? Narh, ta Osmanlı'dan kalma bir kelime. Fiyat kontrolü demek, daha doğrusu tavan fiyat! Yok öyle bir şey. Narh Osmanlı'yla birlikte sona ermiş görünüyor. Osmanlı'nın şanlı başarıları var ama ekonomi bunlardan biri değil.

Narh yoksa ne var?

Narh yoksa bu cezalar ne? Araştırdım ki bunlar, piyasayı etkileyecek kadar büyük birkaç satıcının, aralarında fiyat kararlaştırmasına (price fixing) karşı cezalar. Bu her ülkede suçtur ve "fahiş fiyat" gerekçesiyle değil rekabete aykırılık gerekçesiyle cezalandırılır. Bir de kanunlarımız, tabii afet, harp gibi olağanüstü zamanlarda doğan kıtlıklardan vurgun vurmaya çalışacakları yola getirmek için hükümeti yetkilendiriyor. Mevcut iktidarın kendi kendini tabii afet sayacağını sanmıyorum. Onun için fiyatları arttıran, kârdan başka bir şey düşünmeyen arsız ve azgın satıcılara göz açtırmayacağız hikâyesi pek tutarlı görünmüyor. Ama nefis bir popülist söylem olduğu açık. Öfkenin yönlendirileceği düşman var ve o hayalî düşmanın size karşılık vermesi, canınızı yakması mümkün değil. Halkın size yönelecek öfkesini rahatlıkla o düşmana çevirebilirsiniz. Tadından yenmez! Muhalefet de muhalif basın da bu güçlü pozisyonunuz karşısında "Yok öyle değil." demeye cesaret edemez.

Bu arada, iş adamının kâr düşüneninden değil, kâr düşünmeyeninden korkulur aslında. Kâr düşünmeyen iş adamı ne düşünür, maazallah?

Tevazu ve kibir

Burada, arz eğrisiyle talep eğrisini anlatıp sakın ola ikisinin kesişme noktasından uzaklaşmayın falan demeyeyim. Belki başka bir yazıda. Ama bir zamanlar, oy merkezli fındık taban fiyatının fındık ekimini İstanbul varoşlarına kadar getirdiğini; et ve süt fiyatlarını zorla düşürme teşebbüsünün de büyükbaşı mezbahaya yollayıp bugünkü ulaşılmaz et fiyatına yol açtığını hatırlayıp geçelim. Böyle yıkımlar, bir senede, iki senede tamir de edilemiyor. Kötü haber, bazan öbür seçime kadar devam ediyor.

Bunlar yaygın bilgiler. Herkesin bildikleri. Bakınız art arda birkaç iktisatçıdan alıntı yapayım:

İlki 2011 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Thomas Sargent. Princeton Üniversitesi'nde 2013 yılında yaptığı halka açık konuşmasında şöyle diyor: Biz iktisatçıların birçok konuda bilgimiz kesin değildir. Ama iki şeyden eminiz: Fiyatı çok düşük tutun, ürün ortadan kaybolur. Çok yüksek tutun, ürün bolluğunda boğulursunuz.

1976 Nobel Ekonomi Ödülü'nü alan Milton Friedman'ın kendisi gibi meşhur bir sözü var: Büyük Sahrayı bizim siyasetçilere verin, beş yıl içinde kum kıtlığı çekeriz.

Tarım ülkesinde et kıtlığını nasıl becerdiğimizizin şifresi bu sözde saklı mıdır dersiniz?

2014 Nobel konuşmasında Jean Tirole de "Biz iktisatçılar bilgimizden söz ederken alçak gönüllüüz ama bir konu açıktır: Çarpıtılmış fiyatlar ya yapay kıtlık yahut da yapay bolluk yaratır." demiş.

İktisatçılar alçak gönüllü ama ekonomistler pek mütevazı değil galiba.