

EKONOMİ ve SAVUNMA İLİŞKİLERİ

Ar. Gr. Sadık ARSLAN

GİRİŞ

İnsanlık tarihi, insanın doğayla ve birbiriyle olan mücadelesinin bir öyküsüdür. İnsanlar doğayla olan savaşımında, hergün yeni bir zafer kazanırken, birbirleriyle olan savaşlarında aynı başarıyı gösterememiştir. İnsanlığın doğaya karşı kazandığı zaferler, onları refaha ulaştırırken, birbirlerine karşı kazandıkları zaferler, heriki tarafta da büyük yıkımlar meydana getirmiştir. Geliştirilen teknoloji ve buna bağlı yapılan üretim, bu çabaların her ikisinin de hizmetine sunulmaktadır.

Uluslararası sistemin, anarşik bir yapı göstermesi, tarih boyunca devletleri, ulusal varlıklarını ve çıkarlarını korumak için, «şiddeti» istihdam etmeye sevk etmiştir. Asli güç unsurlarından biri olan askeri gücün ifade ettiği «şiddet»in derecesi; büyük ölçüde teknolojinin sunduğu olanaklara bağlıdır. Doğaldır ki geliştirilen bütün bu araçları kullanacak insanın, ustalık ve becerisi istenilen sonuçlara ulaşmada, çok önemlidir. Uluslararası sistemin yapısından kaynaklanan, bu anarşik ortam; ekonomik ve sosyal açıdan olumsuz sonuçlar doğurmasına rağmen, devletleri savaşa hazırlanma çabasına, zorunlu olarak itmektedir.

Bu çalışmada savunma olgusunun gerekli mi, gereksiz mi, olduğu tartışmasına fazlaca girilmeden, savunmaya ayrılan, beşeri ve maddi kaynakların, nasıl kullanıldığı ve bu kaynakların etkin kullanılması için, ekonomik teörinin katkılarının neler olabileceği araştırılmaya çalışılacaktır.

1) ULUSAL GÜCÜN BELİRLENMESİNDE ASKERİ GÜCÜN ve ENDÜSTRİYEL KAPASİTENİN YERİ

Bir devletin ulusal gücünü belirleyen faktörleri iki ana grupta toplayabiliriz:

i) Maddi kaynaklar

- a) Coğrafya
- b) Doğal kaynaklar
- c) Endüstriyel kapasite
- d) Ekonominin yapısı ve işleyişi
- e) Askeri güç

ii) Beşeri kaynaklar

- a) Nüfus
- b) Ulusal moral
- c) Hükümetin niteliği
- d) Diplomasinin kalitesi

Bir devletin ulusal gücü, bu kaynakların toplamından oluşmaktadır. Biz burada sadece, ulusal gücün belirlenmesinde, askeri gücün ve endüstriyel kapasitenin yeri üzerinde duracağız.

Ulusal gücü, çok defa üstün bir silahlı kuvvet biçiminde görme eğilimi söz konusudur. Aslında askeri güç, ulusal gücü oluşturan diğer öğeler arasında, en önemli ve başta gelenlerinden birini oluşturur. Silahlı kuvvetler, mahiyetleri ve temsil ettikleri şiddet ve cebir nedeniyle, fonksiyonları gereği, gerçek asli güç unsuru kimliğinde görünmektedir. Ulusca hayatta kalabilmenin garantisi durumundaki, silahlı kuvvetlerin kudreti; ülkenin tabii ve beşeri kaynaklarının güçlendirdiği, ekonomik gelişmişliğe geniş ölçüde istinat eder (1).

(1), «Harp ve Ekonomi İlişkileri», Harp Ekonomisi, Harp Akademileri Komutanlığı Yayınları, No: ?, İstanbul, 1985, ss. 36-44.

Savaş teknolojisinde meydana gelen değişiklikler, tarihin akışını değiştirmiştir. Feodalitenin yıkılmasına, ateşli silahların kullanılması sebep olmuştur. Dünya böyle bir değişmeye II. Dünya Savaşı'nda da tanık olmuştur. ABD'nin atom silahını geliştirip, bunu Japonya'da kullanması savaşı bitirmeye yetmiş ve nükleer çağ adını verdiğimiz, yeni bir dönemi başlatmıştır.

Nükleer Çağa ulaşılmadan önce, askeri gücü değerlendirmenin, pek çok yolu vardı. Savunma uzmanları, basitçe o ülkenin asker sayısını, silahlarını, doğal kaynaklarını, ulaşım ve iletişim araçlarını ölçerlerdi. Doğladır ki liderlik ve askerlerin yetişkinliği oldukça önemli idi. Böylece herhangi bir devlet, sözkonusu askeri imkanları açısından üstünse, o devlet daha güçlü sayılmaktaydı (2).

Nükleer silahların kullanılmasından sonra, uluslararası ilişkilerde askeri gücün önemi, ilginç bir şekilde değişti. Bu silahları savunma sistemlerine dahil eden devletler, uluslararası ilişkilerde, en etkin devletler oldular. Nükleer silahlarda meydana gelen yarış, bir yığılma dengesinin oluşmasına yolaçmıştır. Bu yarış sonrasında, nükleer silahların öldürme gücü, insanlığı defalarca yok etmeye yetecek boyutlara ulaştı. Ülke ekonomileri, söz konusu pahalı silahların üretilmesinden büyük zararlar gördü. Sonunda hala tanık olduğumuz silahsızlanma süreci hızlandı. Fakat, hala nükleer silahların tamamının yok edilmediğini görmekteyiz. Hatta, bir çatışma esnasında rahatça kullanılabilecek, taktik nükleer silahlarda, modernizasyon çalışmaları bile söz konusudur.

Görünen odur ki, her devlet ulusal gücünü belirleyen öğelerin en etkililerinden olan askeri güce, büyük önem vermekte ve silahsızlanma sürecinde temkinli davranmaktadır. Zira barış rüzgarlarının insanlığın başını döndürdüğü bir sırada, Ortadoğu'da patlak veren Körfez Krizi, insanlığın bu konulardaki kuşkularını, haklı çıkartmıştır.

Ulusal gücü oluşturan öğelerden bir diğeri de, endüstriyel kapasitedir. Bir ülkenin endüstriyel kapasitesi ya da yeteneği, o ülkenin makinaları, fabrikaları, işçileri, yöneticileri gibi unsurlardan oluşmaktadır. Doğaldır ki bir ülkenin endüstrisi ve ekonomisi, o ülkenin ulaşım ve iletişim sistemine bağlıdır (3).

(2) Pat Wilcox PETERSON, *Actors in World Politics*, Colorado, ?, s. 34.

(3) PETERSON, s. 33.

Hammadde kaynaklarına sahip olmak, bir devletin askeri bakımından değerini artırmakla birlikte, gücünü doğrudan artırmaktadır (4). Bir ülke hammaddelerini, ancak kendi endüstrisini kurarak, mamül madde haline getirebilir. Bu da ekonomi politikasının hedeflerinden biridir. Çünkü dünya hammadde fiyatları, istikrarsız bir seyir izlediğinden, bu maddelere sahip bulunan gelişmekte olan ülkeler, yaptıkları ticaretten yeterince yararlanamamaktadırlar. Bu da Kuzey-Güney diyoloğunda temel sorunlardan birini oluşturmaktadır.

Endüstriyel yetenek, bir ülkeye hem ekonomik, hem de askeri güç kazandırmaktadır. İleri derecede sanayileşmiş ülkeler, aynı zamanda vatandaşlarına en yüksek refahı sağlayan ülkelerdir. Aynı şekilde çok büyük bir endüstriye sahip ülke, askeri açıdan en güçlü ülkeler arasında bulunabilmektedir. Eğer bir ülke endüstriyel bakımdan yeterince gelişmemişse, askeri gücünün pek fazlaca anlamı yoktur. 1991 yılının başlarında tanık olduğumuz Körfez Savaşı göstermiştir ki, yeterince endüstriyel bazı bulunmayan bir ülkenin, ithalat yoluyla tedarik ettiği silahlar yoluyla, modern savaşlarda etkili olabilmesi, neredeyse imkansızdır. Silah teknolojisinde ve iletişimdeki baş döndürücü ilerlemelerin, ithal edilerek takip edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle ülkelerin askeri gücünün, bir anlam ifade edebilmesi için, askeri güçlerine kriz anında destek verebilecek, bir endüstriyel yeteneğe sahip olmaları gerekmektedir.

Son yıllarda gücün değerlendirilmesi konusunda, bazı değişiklikler meydana gelmektedir. Askeri gücün kullanımı problematik hale gelirken, ekonomik gücün önemi artmaktadır. Gün geçtikçe devletlerin sorunları, daha çok ekonomik nitelik göstermektedir. Dünya'nın kaynakları, Dünya nüfusunu uzun süre ve bol bir şekilde beslemeye yetmeyeceği gibi, Dünya'nın her tarafında eşit olarak dağılmamaktadır. Askeri güç bu tür sorunlara cevap veremekte, bu nedenle de devletler askeri gücün, ekonomi ile olan karşılıklı bağımlılığını tanımak zorundadırlar (5).

(4), «Dış Politika Etkinliği ve Savunma Gücü», Harp Ekonomisi, H.A.K. Ya. No: ?, İstanbul, 1985, s. 25.

(5) Bu konuda geniş bilgi için bkz.: Robert D. CONTOR, *Introduction to International Politics*, Peacock Publishing Co., Itasca, 1976, Chapters 7-8 Theodore A. COULOMBIS, H. JAMES and WOLFE, *Introduction to International Relations: Power and Justice*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1978, Chapter 5.

Hans J. MORGANTHAU, *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*, Alfred A. Knopf, New York, 1973, Chapter 9.

2) EKONOMİK BİR SORUN OLARAK SAVUNMA

Ulus devletlerin, karmaşık ilişkilerinin getirdiği ciddi sorunlar üzerinde, iktisatçının bir otorite olarak konuşabilmesi için, kısmi yeteneği nedir? Onun değerlendirmeleri, hangi düzeyde savaşın yürütülmesi ve savunmanın yönlendirilmesinde belirleyici olabilir? İktisatçının katkılarının, sınırları nelerdir? Tüm bu soruların cevabını aranınırken, askeri hareketin ve endüstriyel toplumun mevcut yapısına göre, iktisatçının rolünü, gözardı etmek imkansızdır.

Askerlik bilimini, ulusal savunma amaçları için, maddi ve beşeri kaynakların (miktarı ve kalitesi sınırlı) edinilmesi, yönetimi ve sevk edilmesi (strateji ve taktiklerle) olarak, tarif edebiliriz. Arzulanan, bu kaynakların edinilmesi ve yönetilmesinde, mümkün olan en düşük maliyetle, maksimum caydırıcılığın sağlanmasıdır. Bu bakış açısına göre, iktisadi düşünce tarihi, askeri analizcilerin kafasını karıştıran pek çok sorun için, ilişkileri açıkça ortaya koyan, önemli birtakım ipuçlarını verebilir.

Clausewitz'e göre, iktisatçının savaş planlarının organizasyonu ve yürütülmesi ile ilgisi vardır. Savaşın, sosyal yaşam sahasına ait olduğunu görmekteyiz. Savaş politika ile teşvik edilen ve nihayetinde politik yönlendirmeye bağlı, bir harekettir.

Askeri güçle, iktisadi güç arasındaki bağımlılık, her iki bilim dalını da etkilemiştir. Ulusal ekonomik gücü belirleyen, ölçülebilen faktörler, geniş anlamda üretim gücü ile ilgili olan iktisadi faktörlerdir. Profesör Henry A. Kissinger, askeri stratejiyi etkileyen, doktrinal, teknolojik ve mali faktörleri mukayese etmiş ve mali faktörlerin, doktrinal faktörler kadar etkili olduğunu ileri sürmüştür (6).

Nitekim benzer şekilde, diğer yazarlar, Batı dünyasında savunmayı şekillendirmede mali imkanların, askeri ihtiyaçlardan, daha fazla belirleyici özelliğe sahip olmasından yakınmaktadır. Yine ekonomiyi sürekli ilgilendiren, üretim, tüketim, refah dağılımı gibi sorunlar, askeri kararlardan etkilenmektedir. Askeri ve ekonomik ilişkileri birarada gözönünde bulunduran pek çok yayın, tarihi örnekleri yansıtmaktadır. Örneğin, muhafazakar eğilimin yazarları

(6) Henry A. KISSINGER, «Strategy and Organization», Foreign Affairs, April 1957, ss. 379-394.

kadar, sosyalist yazarlar da, medeniyetin maddi dayanağı içinde, insan çatışmasının nedenini uzun uzadıya ele almışlardır. Bu yazarlar, insanların üretim teknolojisinde yaptığı yeniliklerin, savaşın şeklini ve yöntemlerini, önceden belirlediğini belirtmişlerdir. Sınai sanatlardaki yenilikler ve çok seyrek olmasına karşın, fazlasıyla anlamlı olan sınıf yapısındaki değişimler, aynı zamanda savaşların uygulanmasında değişikliklere yolaçmıştır. Yine, bazı yazarlarca askeri olayların, ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri sınırlanmıştır. Organize bir savaş için, asgari geçinme seviyesinin üzerinde bir ekonomik artı değer olmasının, mutlaka aranılan bir şart (sine qua non) olduğu açıkça söylenilebilir (7). Bu artı değerün büyüklüğünün, askeri çabanın gücünü ve süresini belirlediğini tarihsel olarak görebiliriz.

İktisatçı açısından, otomobil, ayakkabı, ya da demir-çelik tesislerinin, maksimum kârı sağlayacak bir bileşimini oluşturmak, iktisadi bir sorundur. Aynı şekilde, düşman saldırılarına karşı stratejik hava gücü oluşturmak için, gerekli personelin, silah sistemlerinin ve üslerin birleşimini belirlemek de, ekonomik bir sorundur. Her iki durumda da, iktisadiliğe meydan okuyan, bütçesel ve diğer kaynak kısıtlamaları vardır.

Geleneksel olarak iktisatçılar, askeri-ekonomik sorunları, makro ekonomik saha içinde, kaynakların özel ve kamu sektörü arasındaki dağılımı, konusunda ele almışlardır. Tartışma, genellikle mobilizasyon, fiyat kontrolü, rasyonellik sorunlarıyla, ulusal bir tehlike anında, yetersiz kaynakların orduya temin edilmesi için, hükümetin doğrudan ve dolaylı müdahaleleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. II. Dünya Savaşı sonrası iktisatçılar, askeri ilişkilerdeki ilgi alanlarını, dört amaç bakımından tanımlamışlardır;

- i) toplam arzın maksimize edilmesi,
- ii) sınai kapasitenin yenilenmesi ve değiştirilmesinin sağlanması,
- iii) askeri ve sivil sektör arasındaki kaynak dağılımının optimizasyonu,
- iv) sivil sektörler arasında malların düzgün bir şekilde dağılımının sağlanması (8).

(7) Jhon J. CLARK, *The New Economics of National Defense*, NewYork, 1966, s.8.

(8) Tibor SCITOVSKY, Erward SHAW and Lorie TARSHIS, *Mobilizing Resources For War: The Economic Alternatives*, Mc Graw-Hill, NewYork, 1951, ss. 2-3.

II. Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda, ekonomistlerin ulusal savunmaya olan ilgileri, daha spesifik konulara kaymıştır. Mikroekonomi alanında ise, fiyat ve firma teorileri, savunma çabasına yönelik kaynakların içsel yönetimi açısından, konuya yaklaşmaktadır. Silah sistemleri analizleri, fiyat teorisine uyarlanarak, kuvvet seviyesinin belirlenmesi ve silahların seçiminde, kriterlerin oluşturulması yönünde analizler yapılmıştır. Firma teorisinde ise, aksak rekabet şartları altında çalışan firmaların devlet faaliyetlerinden nasıl etkilendiği araştırılmaya çalışılmıştır.

Askeri uzman, alternatif faaliyetin, fayda ve maliyetlerini dengelemeye çalışır. Bununla beraber, her fayda ve maliyet, belirli bir zaman diliminde oluşmaktadır. Zaman faktörü, kendini sadece savunma planlamasının (maddi ve beşeri güç unsurlarının koordinasyonu) yapılması aşamasında, göstermez. Kuvvetlerin davranışları ve karşı tarafın ani manevralarının tahmininde oldukça önemlidir. Şimdiki avantajlara karşılık, gelecekteki kârların nasıl olacağını değerlendirme sorunu, askeri planlamacı için ağırlıklı bir önem taşır. Sismondi (1773-1842) döneminden bu yana, dengelerin yeniden kurulması için, ekonomik değişkenlerin hareketinin reaksiyonunda bir faktör olarak zaman kavramı, iktisatçıların ustalığına meydan okumaktadır (9). Fiyat teorisinin ortadoks yayımlarında, tüm ilişkileri, bir anda olup biten tamamlanmış ilişkiler olarak varsayma, eğilimi sözkonusudur. Fiyat teorisi unsuruna, daha az önem affetmiştir. Öte yandan, makro ekonomi ve konjonktür teorisinde zaman, temel unsurdur. Değişkenlerdeki gecikmeler ya da erken oluşumlar; savunma kaynaklarının yönetimi ve stratejilerin tasnifi için önemli teorik sonuçlar yaratırlar.

Büyük firmaların içsel yönetimiyle, savunma kuruluşlarının yönetimi arasındaki benzerlikler, yeni araştırma olanakları açmıştır. Askeri organizasyonlardan «Milorgs» (military organizations) diye bahseden Profesör Kenneth E. Boulding, büyük firmalarla, savunma kuruluşlarının çalışma düzenlerindeki (Modus Operandi), çarpıcı paralelliklere işaret etmektedir (10). Hem askeri organizasyonlar, hem de firmalar hiyerarşik bir yapıya sahiptirler. Her ikisi de merkezi yönlendirme ve kontrolü öngören, muhasebe ve finans-

(9) CLARK, s. 9.

(10) Kenneth E. BOULDING, «Defense and Opulence: The Ethics of International Economics», American Economic Review: Papers and Proceedings, Vol. 18, No: 2, May. 1951, ss. 210-211.

man tekniklerini kullanırlar. Pazarlama olgusu, askeri organizatör için bilinmeyen bir şey değildir. Onlar da ürettikleri hizmetlerin karşılığını, almaya çalışırlar. Gönüllü işgücü (orduya gönüllü katılanlar) hariç, girdilerin satın alınması ya da tedariki tekniklerinde, önemli bir farklılık yoktur.

Ekonomik teorinin kapsamı; ekonomik yaşamın kestirilmesi ve açıklanmaya çalışılmasından, özel girişimcilerin aldığı kararların tüm toplum refahı için, ne tür hayati sonuçlar yarattığına kadar genişlemiştir. Firmalar sadakat duygusu, göreve ve kamu hizmetine bağlılık gibi duyguları gözardı etmemekle birlikte, geleneksel olarak, kendi beşeri kaynaklarını çekmek ve elde tutmak için, parayla teşvik edilmiş motivasyonlara, güvenmektedirler. Bir firma, parasal kârını maksimize etmek için çabalar. Yine bir firmanın başarısı, kâr standardıyla ölçülmekte ve rekabet gücünün sürekliliği, bu kâra dayanmaktadır. Her firma mevcut kapasitesiyle ürettiği malın girdilerini, temin edebilecek bir fiyattan malını satmalıdır. Askeri organizasyonların ürettiği mal ve hizmetlerde ise, sosyal faydalarıyla, ekonomik maliyetlerinin, birlikte değerlendirilmesiyle belirlenen bir fiyat sözkonusudur.

Profesör Kenneth E. Boulding, askeri organizasyonlarla firmalar arasında kurduğu benzerlikle ilgili olarak, farklı bir noktaya işaret etmektedir. Savunma olgusu, sadece ulus devletlerle sınırlı, bir kavram değildir. Tüm kuruluşlarda az ya da çok uygulanır. Diğer taraftan savunma yöntemleri, örgüte göre büyük ölçüde değişir. Firmalar mallarını aynı pazar için hazırlarken, birbiriyle rekabet ederler. Bu firmaların savunma gücü, gönüllü desteğine bağlıdır. Bununla beraber savunma kavramı, daha çok askeri anlamda kullanılmaktadır. Devletler savunma güçlerini artırmaya çalışırken, refah sorunları da, şiddetle artmaktadır. Devletler savunmanın normal ve gerekli bir tekniği olarak, «şiddeti» istihdam ederler. Suç örgütleri hariç, hemen hemen tek şiddet kurumu, devletin savunma güçlerinden oluşmaktadır. Profesör Boulding, bu tür organizasyonların «kişinin, refahının düşmanı olduğunu, bir organizasyonun zorlamayla kendini koruyabilme yeteneğinin, gönüllü bir destekle kendini koruma ihtiyacını, ortadan kaldırdığını» ileri sürmektedir (11). Askeri organizasyonlar, birbirine karşı rekabet etmektedir. Herhangi bir askeri örgütün varlığı, başka yerlerdeki

(11) BOULDING, s. 211.

(diğer devletler) benzer örgütlerin varlığına, sadece bu sebeple (ipso-facto) bağlıdır.

Daha önce Kissinger'ın makalesinden alıntılarda belirtildiği üzere, stratejik, doktrinal ve teknolojik değerlendirmelerde, ekonomik ya da mali faktörlerinin, sadece çatışmayı vurgulamada gerekli olduğunu ve ekonomik faktörlerin çok fazla ağırlıkta olmadığını belirtmek, yanlış anlamalara yolaçabilir. Kaynak dağılımı, kaynak kısıtlamaları ve askeri bütçenin büyüklüğü konularında, strateji ve doktrinler ile ekonomi arasında bir çatışma vardır. İktisadilik, askeri gücün çıkarlarına, diğer şeylerin ne kadarının feda edileceğine karar vermeyi de kapsar. Bununla beraber, bütün kararlarında, askeri bütçenin nasıl harcanacağını da belirtir. Strateji, teknoloji ve ekonomi birbirinden bağımsız kavramlar değildir. Bununla beraber, aynı sorunun, karşılıklı bağımlılık içinde bulunan. elemanlarıdır. Stratejiler, askeri amaçlara ulaşmak için kaynakların ya da bütçelerin kullanım yollarıdır. Teknoloji; mümkün olan stratejileri tanımlar. Ekonomik sorun ise; stratejileri, dahil edilen ekipmanlar ve onu tamamlamak için gerekli olan her şeyi seçmektir. En etkin olan strateji, aynı zamanda en ekonomik olanıdır (12).

Strateji ve maliyet, bir tüfeğin ön ve arka kısmının birbirine olan bağımlılığı kadar, birbiriyle ilişkilidir. Hedefi vurabilmek için, her ikisinin de bir arada çalışması gerekir. Aynı şekilde, stratejiler (taktikler, metotlar) seçilmeksizin, iktisadilik, amaca ulaşmada tek başına bir anlam taşımaz.

Ekonomi ve etkinlik, bir operasyonun aynı karakterine bakmanın, iki farklı yoludur. Bir üretici ya da askerlikle meşgul olan bir komutan, sabit bir bütçeye (ya da sınırlı bir kaynağa) sahipse ve üretimini maksimize etmek ya da amacını başarmak için çalışıyorsa, söyleyebiliriz ki, o kişi kaynakların etkin kullanımı sorunuyla karşı karşıyadır. Eğer üretim hedefi ya da diğer amacı sabitse, maliyetlerini minimize etmek için, kaynaklarını etkin kullanmak zorundadır. Bu sorunlar, farklı sorunları çağrıştırmasına rağmen, gerçekte aynı sorundur. Veri bir bütçe ya da hedef için, öngörülen amacı maksimize eden seçeneklerle, bu amaca ulaşmanın maliyetini minimize edecek, seçenekler aynıdır. Eğer bir görüş açısına

(12) Charles J. HITCH and Roland MCKEAN, *The Economics Of Defense in the Nuclear Age*, Harward University Press, Cambridge, 1960, s. 3.

göre, X metoduyla çelik üretmek en ekonomik olan metodsda, aynı zamanda diğerlerine göre en etkin olan metoddur. Varsayalım ki, 1 milyar \$'lık sabit bir bütçeyle, X silah sistemi, maksimum caydırıcılığı sağlıyorsa, aynı silah sistemi caydırıcılığı ölçüsünde en ekonomik olan sistemdir.

Bazı iktisatçılar, ulusal savunma planlamasına büyük bir ekonomik sorun olarak bakmaktadırlar. İktisatçılar tarafından, klasik bir şekilde sınıflandırıldığı gibi bir ulus, toprak, emek, sermaye ve girişimcilik gibi sınırlı kaynaklara, bugün ve muhtemel olarak gelecekte de sahiptir. Çeşitli kamusal ve bireysel istekleri tatmin etmek için, sahip olduğu kaynakları, düzenli ve planlı olarak kullanmak zorundadır. Kısa dönem boyunca bu kaynakların arzı sınırlı iken, istekler ise rekabetçi amaçlar şeklindedir. Örneğin ulusal güvenlik, yüksek bir hayat standardı, hızlı bir büyüme oranı, sosyal güvenlik ve benzerlerinde olduğu gibi, askeri alanlarda daha fazla harcama, sosyal güvenliğe daha az kaynak ayrılmasına yolaçacaktır.

Bu amaçları tatmin eden, çeşitli faaliyetler arasında, ulusal kaynakların uygun dağıtılması yoluyla, maksimize edilmeye çalışılan, bir «sosyal refah fonksiyonu» (social welfare function) düşünülebilir (13). İktisatçılar, sosyal refah fonksiyonunu yerine getirmek için, optimal çözümleri üretmeye çalışırlar. İktisadi bakış açısından, bir ülkenin askeri gücünün, karar almada kolaylık sağladığı için, üç unsura bağlı olduğu söylenebilir.

- i) Ülkenin bugün ve gelecekte sahip olduğu kullanılabilir kaynakların toplamı,
- ii) ulusal güvenlik amaçlarına tahsis edilen, kaynakların büyüklüğü,
- iii) tahsis edilen kaynakların kullanımındaki etkinlik, şeklinde sıralanabilir (14).

i) Doğal olarak ülkenin mevcut kaynaklarının miktarı, ekonomik politikalarla değiştirilemezse de, bu politikalar kaynakların tam ve verimli istihdamında etkili olabilirler. Bu sayede kaynakların büyüme hızı ve gelecekte kullanılabilecek kaynak miktarı ar-

(13) HITCH and Mc KEAN, s.3.

(14) a.g.e., s. 4.

tırılmış olur. Bugünkü kaynakların, geçmiş ekonomik politikalar sonucunda belirlendiği, unutulmamalıdır. O halde gelişmekte olan ülkelerin kaynak probleminin çözümü, bugünkü mevcut kaynakların etkin kullanımına bağlıdır. Bugünkü kaynaklar ne kadar hızla büyütülebilirse, gelecekte ekonominin emrine verilebilecek kaynaklar, o kadar genişleyecektir.

ii) İkinci seviyedeki sorunlar, savunmaya ayrılan kaynakların hangi düzeyde olmasına, karar vermekle ilgilidir. Karar verme süreci içinde yasama ve yürütme organlarının yanısıra, askeri bürokrasinin tercihleri de önemlidir. Veri kaynakların, öngörülen hedefler arasında, en etkin dağılımını ve bu dağılımın hangi mekanizmalarla (piyasa ya da planlama) yapılacağı, iktisadi kalkınma teorilerinin temel konusunu oluşturur. Yine rekabetçi hedeflerin, hepsinin beraberce gerçekleşmesi, çok ciddi bir kaynak dağılımı sorununu, gündeme getirmektedir.

Başkan Eisenhower'ın çarpıcı bir şekilde vurguladığı gibi; modern bir ağır bombardıman uçağının maliyeti, şunlara eşittir: Otuzdan fazla kasabada modern bir temel öğretim okuluna, herbiri 60.000 nüfuslu bir kasabayı besleyebilen, 3 enerji santralına, çok iyi donatılmış 2 hastaneye veya 50 mil uzunluğunda beton bir otolya bedeldir (15).

iii) Üçüncü düzeydeki sorunlar ise, savunmaya şu ya da bu şekilde tahsis edilmiş kaynakların, etkin kullanımıyla ilgilidir. Askeri amaçlar ya da ödevlere ulaşmanın, alternatif yöntemleri arasında, etkin ya da ekonomik seçimden kaynaklanan sorunlardır. Bu alternatif yöntemler farklı stratejiler, farklı taktikler, çeşitli kuvvetler ya da farklı silahlar olabilir. Bunların etkinlikleri, birbirinden farklı olduğu gibi, herbirinin maliyetleri, geliştirme süreleri ve üretim süreleri de değişiktir. Optimal çözüm aranırken iktisatçı, kaynak dağılımının mikro ve makro seviyedeki pekçok detaylarını gözardı etmek durumuyla karşı karşıyadır.

Bununla beraber, savunma olgusunu ekonomik bir model olarak kabul etmesek bile, şu dört konuda politik ve askeri liderliğin uyarılmasında yardımcı olabilir;

i) Kaynakların ekonominin kamu ve özel sektörleri arasında, dağılımı konusunda (mobilizasyon sorunu)

(15) a.g.e., ss. 5-6.

- ii) Strateji sorunları üzerinde; yani düşmanın ağırlık merkezi, o ülkenin endüstriyel kompleksinin neresine kadar uzanabilir ve karşı tarafın ekonomik gücüne, en etkili nasıl darbe vurulacağı konusunda, iktisatçı yardımcı olabilir (ekonomik savaşım)
- iii) Savunma çabasıyla ilgili kaynakların, içsel yönetimi üzerinde çalışmalar yaparak; silahların seçimi ve kuvvet düzeyinin belirlenmesi konusunda katkılarda bulunabilir (sistem analizi)
- iv) Savunma harcamalarının uzun dönemde, ekonomik büyüme ve istikrar konularındaki etkilerini araştırabilir (savaş ve ekonomik gelişme) (16).

Aslında bu dört konu, aynı sorunun farklı yönlerini temsil etmektedir. Bu sorunların dinamik ilişkilerini göstermek için, tek bir ekonomik model yoktur.

İktisatçılar son zamana kadar, daha çok birinci kategorideki konular üzerinde çalıştılar. Bu onları, doğrudan askeri organizasyonun küçük ayrıntıları üzerinde çalışmaya itmedi. Kaçınılmaz olarak, savunma çabası gerçekleştirilirken, bir takım itme ve çekmeler olacak ya da savunma harcamaları nedeniyle, sivil ekonomi bir takım hayati kayıplara uğrayabilecektir. Yukarıda bahsedilen durumların yanında, düşmanın yeteneğinin ve niyetinin gözönünde bulundurulduğu, stratejik bir master planı hazırlayarak, savunmaya ne kadar pay ayrılacağını belirlemek gerekir. Burada temel kararlar, iktisatçılar dışında alındığından, iktisatçılar, askeri örgütlerce kullanılan kaynakların, içsel yönetimiyle ilgili konularda fazlaca çalışmamışlardır.

Temel strateji sorunları pekçok ekonomik yönü içerir. Clausewitz tarafından tanımlanan, master stratejinin uygulanmasına karşılık, temel bir meydan okumanın olduğunu görmekteyiz. Bu sorun, düşmanın ağırlık merkezini, izole edebilmektir. Düşmanın ağırlık merkezinin izole edilmesi; karşı tarafı harap edebilmek için, tüm askeri güçler açısından kritik bir noktayı oluşturur. Mevcut endüstriyel uzmanlaşmaya dayalı toplum düzeninde, bazı durumlarda ekonomik faktörler, ağırlık merkezini (center of gravity)

(16) CLARK, s. 31.

oluşturabilirler (17). Bu ise, ekonomik savaşın özünü oluşturur. Körfez Savaşı sırasında uygulanan ambargo ve ekonomik tesislerin çökertilmesinin; savaşın ana stratejisini oluşturduğunu ve buna bağlı olarak müttefik kuvvetlerin çok az kayıplar verdiğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Çok genel olarak, firmaların pazar çatışmasında karşılıklı davranışlarıyla uğraşan, aksak rekabet teorisi, ulus devletlerin güç dengesini etkileme çabalarını da, kapsayacak bir şekilde genişletilebilir. Oyun teorisi (game theory), bu çabaların başarıya ulaşabilmesi için, bir takım yöntemler geliştirebilir. İkinci kategoride iktisatçı savunma planlamasına katılır. Fakat hala, silahlı kuvvetlerin içsel yönetimini etkileyememektedir.

Üçüncü kategorideki sorunlara gelirsek; bunlar savunmaya ayrılmış kaynakların, etkin kullanımıyla ilgilidir. Bu sorunlar, savunma kurumunun içsel sorunlarıdır. Sözkonusu sorunlar, askeri yönetim konusunda iktisatçılara, yeni alanlar açmıştır. Gerçekten savaş planlarının tamamlanması, ancak bu iktisadi değerlendirmelerden sonra gerçekleşebilmektedir. İktisatçı silah sistemleri ve programlarında, kaynakların tahsisi aşamasında, maksimum getiriye (askeri değer) sağlayacak en uygun yatırımları seçmekte, yardımcı olacaktır. Şayet profesyonel askeri kurumlar, biricik ayrıcalıklarından sıyrılırlarsa ve iktisatçıların analizleri kabul edilirse, silah sistemlerinin seçimi ve kuvvetlerin belirlenmesi konusunda, iktisatçının aldığı kararlar emredici nitelikte olacaktır. Üçüncü kategorideki sorunlar genellikle, askerlikle mikroekonomik teori arasında yakın ilişkileri göstermektedir. Bu ilişkilerin kapsamında, silahların seçimi olduğu kadar, kuvvetlerin yapısının özellikleri ve muhtemel taktik ve stratejilerin önceden belirlenmesi de vardır.

Dördüncü kısımda ise, daha çok ekonomik, ikincil derecede askerlikle ilgili bir alanda tanımlanmış konularla ilgilenilerek, konunun bütünlüğü sağlanmış olmaktadır. Gelişme ve istikrar kriterleri, daha çok ekonomik teori ve terminoloji tarafından tanımlanmıştır. Savunma harcamaları, mevcut hedeflerin yerine getirilmesine katkıda bulunması bağlamında, değerlendirilmektedir. Uzun dönemde, ekonomik, sosyal ve demografik şartlardaki değişmeler, ulusal güvenliğe dair sorunların çözümünde temel olan, gö-

(17) CLARK, s. 32.

receli ulusal gücü azaltabilir. Normatif değerlendirmelerde, kısıtlı ekonomik değişkenlerle, savaşın olumlu ve olumsuz etkileri gözönünde bulundurulur. Diğer taraftan, savaşın ekonomiye olan etkileri, politik ve sosyal değişkenlerin ışığı altında değerlendirilir. Ölçme doğası gereği, büyük ölçüde felsefi spekülasyonları da beraberinde getirir. Örneğin savaşın net olumsuz etkisi ile sosyal ve politik kurumlarda meydana getireceği muhtemel iyileştirmeleri karşılaştırmak oldukça güçtür (18).

Sonuç olarak, savunmanın hemen hemen her aşamasında ekonomik değerlendirmelerde bulunma zorunluluğu görülmektedir. Özellikle Türkiye gibi ulusal imkanları sınırlı olan, gelişmekte olan ülkelerde, askeri karar almada ekonomik etkinliğe dikkat etmek hayati bir önem taşımaktadır. Etkinliğin sağlanması sorunu ise, ancak savunma olgusuna ekonomik bir sorun olarak bakıldığında çözülebilir.

3) SAVUNMA HARCAMALARININ TEMEL BELİRLEYİCİSİ OLARAK GSMH

Bir ülkenin ulusal savunma gücünü belirleyen ölçütleri, tek bir büyüklük içinde toplama ihtiyacı duyulduğunda, gayri-safi milli hasıla büyüklüğüne bakmak, bize büyük bir kolaylık sağlayacaktır. O halde halledilmesi gereken sorun, ulusal savunma gücünün kaynağını oluşturan bu gücün, hangi unsurlara bağlı olduğu ve nasıl genişletilebileceği ve buradan savunmaya ayrılacak payın nasıl belirleneceğidir.

Bunları belirlemek, bugün karşılaşılan problemlerin çözümünde kullanılacak bir taktik planlaması olmayıp, gelecek yıllara ait savunma politikalarının, planlamasını yapmak demektir (19).

Uluslararası ekonomik performans karşılaştırmalarında, dikkate alınan ölçüt, GSMH'dir. Ekonomide üretilen nihai tüm mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarıyla büyüklüğünü verdiğinden, üretim gücünü bu ölçüte dayanarak verebiliriz. Ülkelerin askeri gücünü ise, büyük ölçüde bu üretim gücü belirleyecektir.

(18) CLARK, s. 33.

(19) Tefik ERTÜZÜN, «Milli İktisadi Güç ile Milli Güvenlik Gücü Münasebetleri», Harp Ekonomisi, H.A.K. Ya. No: ?, İstanbul, 1985, s. 208.

Ulusal savunma gücünün bir ölçütü olan GSMH, eğer ekonomi tam istihdam dengesinde bulunuyorsa, doğru bir gösterge sayılır. Ekonomi eksik istihdamda dengedeysen, özellikle üretim kapasitesi, tam olarak kullanılmıyorsa, ortaya çıkan GSMH büyüklüğü, ulusal savunma gücünün gerçek bir göstergesi olmayabilir. Eksik istihdam halinde, atıl kaynaklar harekete geçirilerek, diğer hedeflerden fedakarlık etmeden, daha büyük bir savunma bütçesine ulaşmak, olanaklı hale gelebilir. Bu nedenle, askeri güç için önümüzde bulunan kısıtlama, tam istihdam seviyesindeki GSMH büyüklüğüdür.

Ulusal güvenliğe tahsis edilen kaynaklar, ancak ülkedeki üretim faktörlerinin kullanılmasıyla sağlanabilen, milli hasılanın büyüklüğüne bağlıdır. Bu konuda dış yardımlara fazlasıyla güvenmek, hem ülke savunmasını zaafiyete uğratabilir, hem de ülkenin savunma güçlerine yeni misyonlar yükleyebilir. Dışardan kredi şeklinde gelen fonlar ise, nihayetinde o ülke ekonomisi tarafından ödeneceği için, yaratılan üretim değeri içinde düşünülmektedir.

Ülkenin üretim gücünün genişletilmesi, yaratılan kaynaklardan bir kısmının yeniden yaratılmasına bağlıdır. Gelecek yıl, bu yaratılan GSMH'dan, daha büyük bir GSMH değerine ulaşmak için, bu yılın GSMH'dan amortismanları karşılayacak seviyenin üzerindeki, bir büyüklükte miktarı tüketmemek, başka bir deyişle bir kısmını tasarruf etmek ve bu tasarrufu da aynı yıl içinde yatırıma dönüştürmek gerekir. Ancak bu şekilde üretim kapasitesi korunabilir ve genişletilebilir (20).

Gayri safi milli hasılanın, ne kadarının yatırıma, ne kadarının tüketime ve kamu harcamaları içinde, askeri harcamaların ne ölçüde olacağı, demokratik parlamenter rejimlerde parlamentonun ve hükümetin tercihlerine bağlıdır.

J.K. Galbraiht, «Tüketim Toplumu» (The Affluent Society) adlı eserinde, bu konuyu önemle işaret etmektedir. Galbraiht'e göre, ABD'nin ekonomik büyümesinin önemli bir kısmı, tüketimdeki artışlardan ve tüketimin hızlandırıcı etkisiyle, yatırımları teşvik etmesinden kaynaklanmıştır. Toplum içindeki grupların karşılıklı bağımlılığı ve gösteriş etkisiyle birbirlerini taklit etmeleri sonucu, kullandıkları mallardan vazgeçmeyi düşünmemelerine yolaçmaktadır. Toplumun tüketiminde böyle azaltmaya gitmesi; hem teknik

olarak, hem de psikolojik olarak oldukça zordur. Sonuç olarak, Galbraith'e göre, minimum bir hayat standardı vardır ve yeniden iktidara gelmeyi düşünen siyasi kadrolar, bu yaşam standardında bir indirgemeyi düşünemezler (21). Bu bağlamda, toplumdaki ortalama fedakarlık anlayışında köklü bir değişiklik olmaksızın, GSMH'dan savunmaya ayrılan kaynakların büyük ölçüde artacağını düşünmek anlamsız olur.

Sonuç olarak, ulusal savunma gücünün büyüklüğünü belirleyen; bir yandan GSMH'nin büyüklüğü, diğer yandan savunmaya ayrılan payı belirleyecek olan, toplumsal fedakarlık derecesidir. Toplumsal fedakarlık, subjektif bir değer yargısı olduğundan dolayı, asıl belirleyici olan ülkenin kaynak kısıtlamalarının genel bir ifadesi olan GSMH'dır.

4) SAVUNMA ile İLGİLİ ÜRETİM ve KAYNAK DAĞILIMI

GSMH genel anlamda ülkenin askeri ve iktisadi gücünün bir ölçüsüdür. Ancak makro anlamda bir sınırlamayı belirten bu kavramın yanında savunma, üretim ve kaynak dağılımı gibi konuları mikroekonomik açıdan incelemekte, savunma ve ekonomi ilişkilerinin daha iyi anlaşılması bakımından önemli bulunmaktadır.

Adam Smith'le birlikte 18. yy.'dan beri, iktisatçılar toplumun ihtiyaçlarını karşılama serbest ekonomik sistem ve tam rekabetçi şartların oldukça etkili olduğunu kanıtlamak için, pek çok ekonomik model geliştirmişlerdir. Ancak pek çok kaynak, mal ve hizmet için bu şartlar mevcut değildir. Rekabetin eksik olması, ekonomi biliminde, genel olarak piyasa başarısızlığını ifade etmektedir.

A) Üretimde Dışsallık

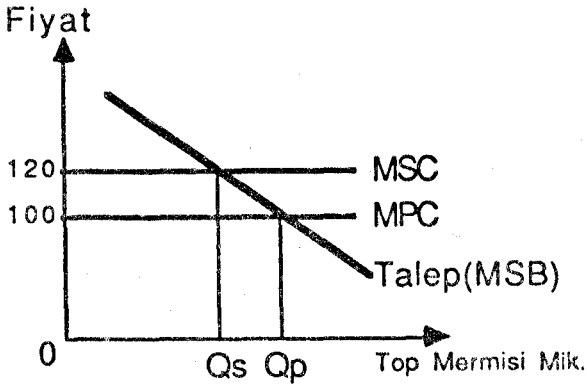
Bazen piyasa oldukça rekabetçi olsa bile, sosyal ve özel faydaların farklılığı nedeniyle optimal kaynak dağılımı gerçekleşmeyebilir. Serbest piyasa ekonomisinde, özel değerlendirmeler (maliyet ve fayda) piyasa fiyatları içinde yansıtılmaktadır. Kaynak dağılımı ve üretim çıktısı piyasa fiyatlarına göre belirlenmektedir. Eğer

(21) Bkz. J. K. GALBRAITH, *The Affluent Society*, Houghton Mifflin Company, Boston, 1958, ss. 161-180.

özel ve sosyal değerlendirmeler birbirinden farklıysa, piyasada optimum olmayan çıktı seviyeleri olacaktır (22).

Bir mühimmat fabrikasının, havaya zararlı atıklar bırakarak, önemli bir yerleşim yerini kirlettiğini düşünelim. Üretimin özel maliyeti top mermisi başına 100.000 TL. olsun. Ancak sosyal maliyeti daha fazla olmaktadır. Çünkü sosyal maliyet, üretimin özel maliyetine ilave olarak bozulan halk sağlığının getirdiği maliyetleri de kapsamaktadır. Bu nedenle, marjinal sosyal maliyet (top mermisi başına) 120.000 TL. olarak kabul edilmektedir.

Şekil 1.'de marjinal sosyal maliyet, MSC, marjinal sosyal fayda, MSB ve marjinal özel maliyet ise, MPC ile gösterilmiştir. Şekil 1'de görüldüğü gibi marjinal sosyal maliyetle, marjinal sosyal faydanın (talep) kesiştiği QS noktasında, top mermilerin optimum sosyal çıktısı gerçekleşmektedir. Neyazık ki marjinal özel maliyet (MPC) 100.000 TL. olduğu için, gerçekleşen üretim miktarı QP kadardır. Üretimin QP kadar olması, olumsuz dışsallıklar nedeniyle sosyal açıdan optimal çıktıyı temsil etmemektedir.



Şekil 1: Üretimde Dışsallık

Üretim dışsallıklarının olumlu nitelikte sonuçlar verdiği durumlar da vardır. Örneğin yeni bir savunma tesisinin küçük bir sanayi topluluğuna katılması sonucu oluşacak, ek istihdamın sosyal faydası, firmanın elde edeceği özel faydadan daha yüksek olabilir. Bu durumda yerel yönetimler bu gibi tesislerin kendi bölgelerine gelmesi için teşvik ederler.

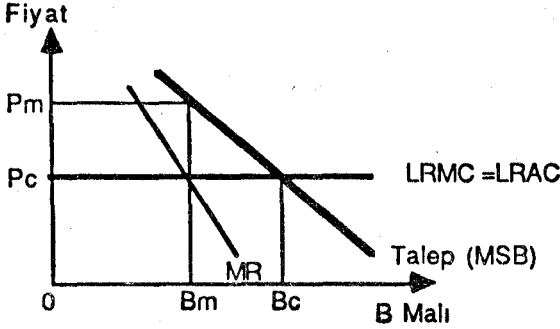
(22) William J. WEIDA and Frank L. GERTCHER, *The Political Economy of National Defense*, Westview Press, Boulder and London, 1987, s. 42.

B) Üretim Maliyetinin Düşmesi

Uzun dönem ortalama maliyet fonksiyonunun firma ölçeğinin büyümesiyle birlikte belli bir noktaya kadar azalan bir trend göstermesi, üretim maliyetinin ölçek büyüdükçe düşmesini ifade eder. Özellikle savunma sanayiinde, ölçek ekonomileri sayesinde daha düşük fiyat ve maliyetle üretim mümkün olabilmektedir. Savunma piyasasında çok güçlü hale gelen firmalar nedeniyle piyasa monopol ya da oligopol özelliği göstermektedir.

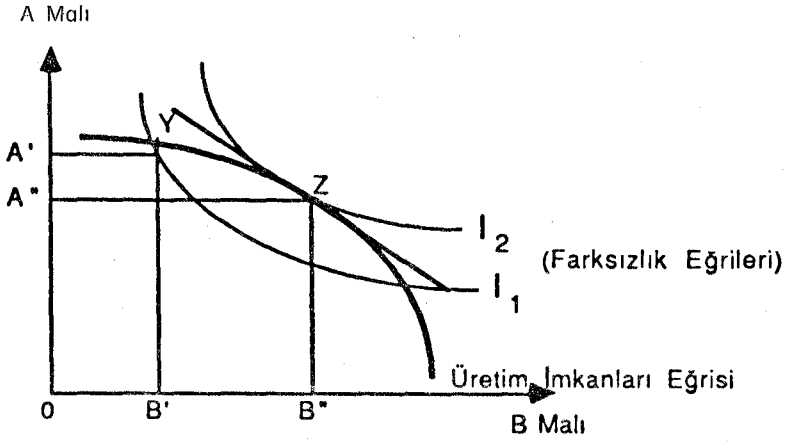
C) Monopol ve Oligopol

Tam rekabet piyasasında mal ve hizmetler optimal seviyede üretilir. Monopolist üretimin kaynak dağılımına olan etkileri ise kısaca özetlenmeye çalışılmıştır.



Şekil 2: Monopolün Kaynak Dağılımına Etkisi

Şekil 2'de uzun dönem marjinal maliyet, LRMC ve uzun dönem ortalama maliyet ise, LRAC sembolleriyle gösterilmiştir. Marjinal gelir, MR, marjinal sosyal fayda ise, MSB, sembolleriyle gösterilmiştir. Monopolcü firmanın kâr maximizasyonunu sağlayacağı nokta, marjinal gelirin, marjinal maliyete eşit olduğu noktada sağlanır. Buna göre B malının denge üretim düzeyi, B_m miktarı kadardır. Buna karşılık satış fiyatını talebe göre belirleyecektir. P_m , B malının satış fiyatını göstermektedir. Eğer tam rekabet piyasasında bu üretim gerçekleştirilseydi, fiyat P_c noktasında, üretim ise B_c noktasında olacaktı. Monopolcü, tam rekabet piyasasıyla karşılaştırıldığında, $B_c - B_m$ kadar düşük bir üretim ve $P_m - P_c$ kadar fazla bir fiyatta dengesini kurduğu için toplumun refahını olumsuz etkilemektedir.



Şekil 3: Monopolcü Üretim ve Üretim İmkanları Eğrisi

Monopolcü (monopolistic) üretimin kaynak dağılımına olan etkisini, Şekil 3'de göstermek de mümkündür. Üretim imkanları eğrisi üzerindeki Y noktasında, monopolcü bir firma B malının üretmekte ve bu malın fiyatını marjinal maliyetinin üzerinde belirlemeyi başarmıştır. Buna karşılık A malı tam rekabetçi bir ortamda üretilmiş ve arz edilmiştir. B malının fiyatı A malına göre daha fazladır. Üretim imkanları eğrisi üzerindeki Y noktası kaynakların uygun olmayan dağılımını ifade etmektedir. Çünkü toplum refahının artırılması ancak B malının daha fazla A malının da daha az üretimi ve tüketimi ile mümkündür. Şekil 3'de kaynakların optimal dağılımını, Z noktası göstermektedir. Bu noktada A'' ve B'' kadar mal üretimini temsil eden bir bileşim toplum refahını mümkün olan en yüksek noktaya çıkarmaktadır. I₂ farksızlık eğrisi I₁'e göre, daha yüksek bir refah seviyesini temsil etmektedir. Oysa Y noktasında, üretim imkanları eğrisi I₁ farksızlık eğrisini kesmektedir. Bu noktada, monopolcü üretim toplum refahını azaltıcı bir etki yaratmaktadır. Çünkü kaynakların etkin dağılımı, bu üretim yapısıyla sağlanamamaktadır.

Oligopol ise birden fazla, ancak az sayıda firma tarafından oluşturulan bir piyasa yapısını belirten kavramdır. Fiyat ve üretim seviyesinin belirlenmesi, daha çok diğer firmaların aldığı kararlara bağlıdır. Bu piyasada, fiyatın ve çıktı miktarının belirlenmesine yönelik sağlıklı modeller oluşturmak oldukça güçtür. Pratikte oligopolün davranışları, bir endüstriden diğerine, girişteki engellere, firmaların büyüklüğüne ve sayısına bağlı olarak değişebilmektedir.

Eğer endüstride yüksek giriş engelleri ve bir kaç firma varsa monopoldekine benzer bir fiyat-çıktı ilişkisi görülebilir. Eğer piyasada çok sayıda firma varsa, rekabetçi bir işleyiş sözkonusu olabilir.

Endüstride, optimal sayıda firmanın bulunması durumunda, uzun dönem marjinal maliyet, fiyata eşit olacak ve ortalama maliyetin de fiyata eşit olmasıyla normal (sıfır) kârla üretim gerçekleştirilecektir. Oligopol ve monopol şartlarına, askeri silah sistemi üreten sanayiye tipik bir örnek olarak gösterebiliriz «Önce uç sonra santın al» felsefesiyle, iki ya da üç firma prototip bir uçak üretirler ve aralarında sadece savunma bakanlığının ilgili dairesi çerçevesinde yoğun bir rekabete girerler (23). Bu klasik bir oligopol piyasasına örnektir. Bununla beraber değişik firmalar olmasına rağmen, savunma bakanlığı doğrudan bir firmanın ürettiği uçak sistemini seçebilir. Bu firmayı müteakip alımlarda, diğer devletlere yapılan transferlerde ve yedek parça sağlanması konularında tek tedarikçi olarak belirleyebilir. Böyle bir durumda ise monopolcü bir piyasa hakim olur.

Savunma piyasasında üretici firmalar açısından monopol ya da oligopol piyasasının hakim olmasına karşın, alıcı açısından ise monopsonist bir yapı sözkonusudur. Tek alıcı olarak devletin varlığı, üretici firmaların satış fiyatlarını, marjinal maliyetlerine kadar geriletebilir. Ancak savunma piyasasında yapılan satın alım sözleşmelerinde maliyet artı kâr gibi modellerin uygulanması bu ihtimali ortadan kaldırmaktadır.

D) Savunma ve Kamu Malları Teorisi

Kamu malları, tüketim dışısalığının özel bir örneğini teşkil eder. Yani bir kişi kamu mallarını tükettiğinde, benzer tüketimde bulunanların faydalarını azaltmaz. Kamu malı bir kez üretildikten sonra, sıfır bir maliyetle ek bir tüketimde bulunmak olanaklıdır. Kamu mallarına örnek olarak, televizyon sinyalleri, deniz fenerleri ve savunmayı gösterebiliriz. Eğer herhangi bir bölgeye yönelik televizyon vericisi varsa, alıcısı olan herkesin bu sinyallerden yararlanması ilave bir maliyet getirmediği gibi, başkalarının faydalanmasını da engellemektedir. Yine ülkenin ulusal savunma gücünün yarattığı caydırıcılıktan, yeni doğan bebekler ve göçmenler ilave bir maliyet yaratmadan yararlanabilirler.

(23) WEIDA and GERTCHER, s. 45.

Ulusal savunma, birkez oluşturulduktan sonra, bütün vatandaşların faydalanabilmesi özelliği dolayısıyla, çoğu zaman «pür kamu malı» olarak nitelendirilir. Savunmayı bir kamu malı olarak nitelendirdikten sonra, tüketiminin de yapıldığını varsaymaktayız. Herhangi bir vatandaşın savunma tüketiminden (consumption of defense) faydalanması başkalarının faydalarını azaltmaz. Savunmanın bir kamu malı olarak üretilmesi konusunda, herkesin hemfikir olması da gereksizdir. Savunma yeteneği özel bir grup için tahsis edilmediği sürece, isteyen herkes tarafından tüketilebilir (24).

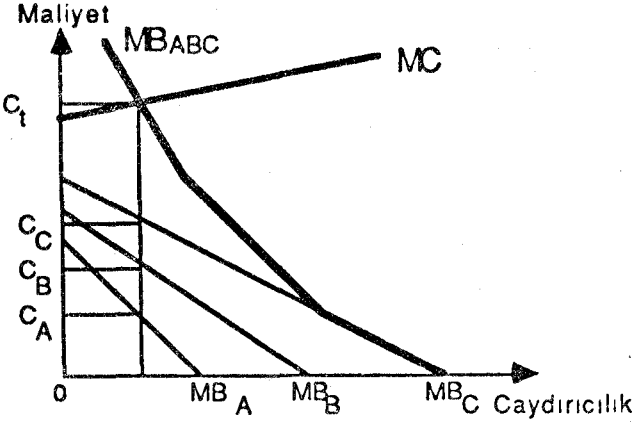
Savaş durumunu, herhangi bir devlet karayolunda oluşan izdihama benzetebiliriz. Normal şartlar altında, herkes karayollarından rahatça yararlanabilir. Ancak bir izdiham durumunda herhangi bir arabanın serbest geçişinin sağlanması, diğer arabaların yol almasının engellenmesiyle mümkün olabilecektir. Benzer şekilde ülke sınırlarına yapılan bir saldırı durumunda, saldırıya uğrayan ülkenin, savunma gücünün bu bölge üzerinde kullanılması, diğer bölgelerin korunması pahasına, daha çok hasar görmesine yolaçar. Askeri planlarda bir takım stratejik bölgeleri korumak için, bazı tesislerin imhası öngörülebilir.

Caydırıcılık, savunma gücünün oluşturulması sonucu sağlanan bir kamu malıdır. Doğası gereği kesinlikle bölünemez. Savaş gibi durumlarda, toplumun bütününün bekası için, kişiden kişiye değişebilen, eşitsiz bir fedakarlıkla karşılaşmak mümkündür. Örneğin bir savaş esnasında, belli bir döneme ait gençlerin tamamına yakını silah altına alınmakta ve bu kuşak büyük can kaybına uğramaktadır.

Caydırıcılığı «pür kamu malı» olarak kabul etmek, bize caydırıcılığın sağlanmasına yönelik kişisel katkıların test edilmesi olanacağını verebilir. Daha önce kamu mallarının başkalarının faydasını azaltmaksızın tüketileceği belirtilmişti. Fakat ilave her bir tüketicinin, marjinal maliyetinin sıfır ve marjinal faydanın daima pozitif olduğunu varsaymaktaydık. Bununla beraber, bazı tüketicilerin savunma için atfettikleri fayda çok farklı olabilir. Örneğin bir pasifist yapılan savunma harcamalarının tamamen değersiz olduğuna inanabilir. Diğer taraftan düşmanın potansiyel destekçileri ise negatif bir önem atfedebilir.

(24) Bu konuda geniş bilgi için bkz., G. KENNEDY, *The Economics of Defense*, Faber and Faber Publishers, London, ?, ss. 40-57.

Adam Smith'e göre, bir kamu malının sağlanmasının maliyeti; kişilerin bu maldan aldıkları faydaya karşılık gelecek bir şekilde paylaşılabilir (25). Bu prensip, caydırıcılığın maliyetinin paylaşılması konusunda kullanılabilir. Bu prensibin kullanılması sırasında ödeme gücü gözardı edilmektedir. Bütün ekonomik modellerde olduğu gibi gerçek durumdan, uzaklaşılması mümkündür. Ancak kabul edilen varsayımlar çerçevesinde, olayın daha iyi anlaşılabilmesi için, tutarlı analizlerin yaratılması ise bir zorunluluktur.



Şekil 4: Caydırıcılığın Marjinal Faydası.

Şekil 4'de dikey eksenle savunma yeteneğinin sağlanmasının maliyeti, yatay eksenle ise caydırıcılığın miktarı gösterilmektedir. Burada caydırıcılığın nasıl ölçüldüğü sorunundan kaçınılmaktadır. Yani yatay olarak orijinden uzaklaştıkça caydırıcılık artmaktadır. Bir diğer basitleştirici varsayım da toplumda sadece üç kişinin olduğudur. Bunlar, birey A,B ve C olarak adlandırılmaktadır. A savunma harcamalarından fayda elde etmekte ve A için «caydırıcılığın marjinal faydası», negatif eğimli MB^A doğrusuyla gösterilmektedir. Doğrunun negatif eğimli olması «azalan marjinal fayda» ilkesinden kaynaklanmaktadır. Bu «azalan marjinal verim» ilkesiyle de uyumludur. Şekil 4'de marjinal maliyet fonksiyonunun (MC) pozitif eğimli olması, «azalan marjinal verim» ilkesinden kaynaklanmaktadır. B ve C için caydırıcılığın marjinal faydası, sırasıyla, MB^B ve MB^C olarak gösterilmiştir.

(25) R. MILLWARD, *Public Expenditure Economics*, London, 1971, ss. 131-140.

Fakat şekilden de anlaşılacağı üzere, herbiri için farklı bir fayda fonksiyonu tanımlanmıştır. A,B ve C için tanımlanan caydırıcılığın marjinal faydalarının toplamı, caydırıcılığın sosyal marjinal faydasını vermektedir. A,B ve C için caydırıcılığın marjinal faydaları dikey olarak toplanarak, MB_{ABC} eğrisi elde edilmiştir. Kişisel fayda fonksiyonları dikey olarak toplanmaktadır. Eğer bu özel mallarla ilişkili olsaydı yatay olarak toplanması gerekirdi. Marjinal maliyet (MC) ile «caydırıcılığın toplumsal marjinal faydası», (MB_{ABC}) eğrilerinin kesiştiği noktada, toplum için gerekli caydırıcılık miktarı ile bunun yaratacağı maliyetin düzeyi belirlenmiş olmaktadır.

Bulunması gereken bir başka nokta da, toplumun herbir bireyinin elde ettiği «caydırıcılığın marjinal faydası» için ne kadar maliyete katlanmasının tesbit edilmesidir. Kullanılan modelde edinilen faydaya göre maliyet prensibi kabul edilmiştir. Bu nedenle, A, B ve C'nin toplam maliyete ne ölçüde katılacağı bu prensibe göre belirlenmektedir. Şekil 4'deki C_A , C_B ve C_C noktaları, herbirinin katlanacağı maliyeti göstermektedir. C_A , C_B ve C_C 'nin toplamı, C_T 'yi vermektedir. Her birey arzulanan caydırıcılık seviyesinden elde edeceğine inandığı marjinal faydaya eşit, bir maliyeti üstlenmektedir. Eğer caydırıcılığın marjinal faydası konusunda kişilerin düşüncelerinde bir azalma varsa eğri sola kaymaktadır. Tersine bir durumda ise sağa doğru kaymaktadır.

Şekil 4'de caydırıcılık gibi bir kamu malının maliyetinin bireylere nasıl dağıtılacağı sorununu çözülmeye çalışılmıştır (26). Model kabul edilen varsayımlara göre oldukça sağlıklıdır(*). Ancak varsayımlar gerçekçi değildir. Toplumun her bir üyesi için fayda fonksiyonunun farklı olması ve azalan bir trend göstermesi oldukça güçtür. Caydırıcılık bölünmez bir mal olduğundan dolayı, bir kez oluşturulduktan sonra, bazı kişiler herhangi bir maliyete katlanmadan bu maldan fayda sağlayabilirler. Dolayısıyla kişilerin edinecekleri fayda ölçüsünde maliyete katılacakları varsayımı gerçekçi değildir.

Olayın bir diğer boyutu da ortalama bir vatandaşın, toplam savunma harcamalarının etkinliği konusunda, fazla bir bilgiye sahip

(26) (*) «Savunma ile ilgili Üretim ve Kaynak Dağılımı» başlığı altında incelenen analitik modellerde şu kitaplardan yararlanılmıştır : WEIDA and GERTCHER, *The Political Economy of National Defense*, MILLWARD, *Public Expenditure Economics*, KENNEDY, *The Economics of Defense*.

olmamasıdır. Bu kişiler bu harcamaların nereye gittiğini bilmediği için etkinliğini de değerlendiremez. Bu nedenle toplumun çoğu için önemli olan savunma harcamalarıyla, eğitim, sağlık ve bayındırlık harcamalarını, birbirinin fırsat maliyeti olarak değerlendirmek daha işlevseldir. Böyle bir ilişkiyi ülkenin üretim imkanları eğrisi üzerinde analitik olarak gösterdiğimizizde; kuramsal bazda, ne kadar top, ne kadar tereyağı sorusunun cevabını araştırmaya çalışırız.

Sonuç olarak ekonomi ve savunma, birbirleriyle karşılıklı bağımlılık içinde bulunan iki kavramdır. Özellikle savunmaya yönelik kaynaklar sarfedilirken, iktisadilik gözardı edilmemelidir.