1

100 soruda / ekonomi el kitabı / prof. sadun aren

100 SORUDA

EKONOMİ EL KİTABI

(TÜRKİYE EKONOMİSİNDEN ÖRNEKLERLE)

PROF. SADUN AREN



GERÇEK YAYINEVİ

100 SORUDA EKONOMİ EL KİTABI
(Türkiye Ekonomisinden Örneklerle)
Prof. Sadun Aren

100 SORUDA DİZİSİ: 1

1. baskı: Ekim 1968 / 2. baskı: Aralık 1969 / 3. baskı: Mart 1972 / 4. baskı: Eylül 1973 / 5. baskı: Kasım 1974 / 6. baskı: Ocak 1978 / 7. baskı: Ocak 1980 / Baştan Başa Yeniden Yazılmış 8. baskı: Şubat 1986 / 9. baskı: Ekim 1987 / 10. baskı: Ekim 1990 / 11. baskı: Eylül 1992 / 12. baskı: 1993

Kapak: Sait Maden

Kapak Baskısı: Reyo Basımevi

İç Baskı: Özal Matbaası

93.34.Y.0091.45

ISBN 975-7551-02-3

PROF. SADUN AREN

100 SORUDA EKONOMİ EL KİTABI

(TÜRKİYE EKONOMİSİNDEN ÖRNEKLERLE)

GERÇEK YAYINEVİ
Cağaloğlu Yokuşu, Saadet İş Hanı, Kat 4
İstanbul

ÖNSÖZ

24 Ocak 1980'den beri uygulanmakta olan ve serbest piyasa ekonomisi temelinde dışa açılma olarak özetleyebileceğimiz yeni ekonomi politikası, bu kitabın son baskısından beri geçen 5 yılı aşkın süre içinde ekonomik yaşamımızda bazı önemli değişiklikler yapmıştır. Bunun doğal bir sonucu olarak bazı konular güncelliklerini yitirmiş, diğer bazı konular da yeni bir güncellik ve önem kazanmışlardır.

Bu durum karşısında ben de, bu 8. baskısında, kitapta bazı önemli değişiklikler yapmak zorunluluğunu duydum. Bu değişiklikler, esas olarak, piyasa ekonomisiyle ilgili üç yeni bölümün eklenmesi ve azgelişmişlik konusuna daha fazla ağırlık verilmesi biçiminde olmuştur. Böylece, daha önceki baskılarda bulunan 61 soru kitaptan çıkarılmış, bunların yerine yeni baştan 61 soru yazılmış, öbür sorular da gözden geçirilmiştir; yani, adı dışında, kitap hemen hemen yeniden yazılmıştır. Bunlara karşılık, kitabı eski hacminde tutabilmek için, bazı bölümleri de çıkarmak zorunda kaldım.

Para ve dış ticaretle ilgili bölümü, güncelliği ve önemi azaldığı için değil —çünkü tersine artmıştır— fakat bu konuda geçen yıl, bu dizide, ayrı bir kitap yazmış olduğum için çıkarmak gereğini duydum.

Ekonomik yaşamımızın bugünkü koşullarında, kitabın bu yeni yapısı ve soruları ile okuyucularım için daha yararlı olacağını düşünüyorum.

Kitabın hazırlanmasında çok çeşitli yardımlarından ötürü eşim Munise'ye ve her zamanki titiz ve özenli editörlüğünden ötürü değerli dostum Fethi Naci'ye teşekkür ediyorum.

Ocak 1986, Ankara *Sadun Aren*

I. BÖLÜM

BAZI TEMEL KAVRAMLAR

Soru 1: Tüketim nedir?

İnsanların, gereksinimlerini doğrudan karşılamak (tatmin etmek) için, bir mal ya da hizmetin faydasından yararlanması tüketim demektir. Bir malın tüketilmesi mutlaka o malın yok edilmesi anlamına gelmez; malın faydasından azar azar ve sürekli olarak yararlanmak da tüketim sayılır. Bazı mallar vardır ki, bunların faydaları bir tek kullanışta tükenir, yani yok olurlar. Örneğin, ekmek, et yenilince, kömür yakılınca maddi varlıklarıyla birlikte faydaları da yok olur. Bunlar, *ömürsüz* dediğimiz mallardır. Ama diğer bazı mallar vardır ki, bunlar bir kullanışta yok olmadıklarından, faydalarından uzun bir süre yararlanabiliriz. Ev, halı, mobilya, buzdolabı, radyo, TV gibi mallar böyledir. Bunlara *ömürlü (dayanıklı)* mallar diyoruz. Ömürlü malların faydaları bir kullanışta bitmez, fakat her kullanışta biraz azalır.

Tüketim, ekonomik faaliyetlerin amacı ve son aşamasıdır. Tüketim sonunda malların faydaları tamamiyle ya da —ömürlü iseler— tüketilen miktarları kadar yok olurlar. Bu nedenle, bir malın gereksinimleri dolaylı olarak karşılaması, yani başka bir mal üretimi için kullanılması, tüketim sayılmaz. Örneğin, kömürün bir fabrikayı işletmek, yani başka bir mal üretmek için kullanılması tüketim değildir. Çünkü burada kömürün faydası yok edilmemiş, sade-

ce nitelik değiştirerek, fabrikada üretilen diğer mallara geçirilmiştir. Oysa kömür ısınmak için kullanıldığı yani tüketildiği zaman faydası tamamiyle yok edilmiş olur.

Soru 2: Mal ne demektir ve çeşitleri nelerdir?

Gereksinimlerimizi gidermek niteliği olan maddi nesnelere mal denir. Mallar, serbest ve ekonomik mallar olarak ikiye ayrılırlar. Serbest mallar hiçbir emek harcanmadan elde edilebilen mallardır: Güneş ışığı, hava ve su gibi. Bunlar, ekonominin konusu dışındadırlar. Zamanımızda bunları bile serbest mal saymak güçleşmiştir. Çünkü bunlardan yararlanabilmek, yani temiz hava, temiz su ve bol güneşe kavuşabilmek için bile emek harcamak gerekmektedir. Ekonomik mallar emek harcanarak yani üretilerek elde edilebilen mallardır. Mal denince bu sonuncuları anlamak gerekir ve bunlar da iki gruba ayrılırlar:

a. Gereksinimlerimizi *doğrudan* gideren mallar. Bunlara *tüketim malları* diyoruz. Yiyecekler, giyecekler, ev eşyaları ve gezinti yatları, binek arabaları ve konutlar gibi mallar bu gruba girerler.
b. Gereksinimlerimizi *dolaylı olarak* gideren mallar. Bunlara *üretim malları, sermaye malları* ya da *yatırım malları* diyoruz. Demir, çimento, makineler ve fabrika binaları gibi mallar bu gruba girerler.

Bu her iki grup mal da, *ömürlü (dayanıklı)* olup olmadıklarına göre, kendi içlerinde tekrar ikiye ayrılırlar. Tüketim mallarından, örneğin gıda ve yakacak maddeleri ömürsüzdür. Bunlar bir kullanışta yok olurlar. Elbise, ayakkabı ve kalem gibi malların ömürleri de oldukça kısadır. Buna karşılık, radyo, buzdolabı, çamaşır makinesi, araba ve konut gibi mallar uzun yıllar kullanılabilirler. Bunlara *dayanıklı tüketim malları* denilir.

Üretim mallarından da, demir, kömür, çimento gibi hammadde niteliğinde olanlar bir kullanışta yok olurlar; daha doğrusu yeni üretilen mala geçerler. Bunlar, değişmeyen sermayenin *döner* kısmını oluştururlar. Buna karşılık, aletler, makineler, fabrika binaları uzun yıllar kullanılabilirler. Bu tür dayanıklı üretim mallarına *sabit sermaye* denir.

Bazı mallar kullanılış yerlerine göre ya tüketim ya da üretim malı olabilirler. Örneğin, kömür ısınmak için kullanılırsa tüketim malı, sanayide enerji ya da hammadde olarak kullanılırsa üretim malı olur. Sosyalist bir toplumda yalnız üretim mallarının toplumsal mülkiyette olması söz konusudur, tüketim mallarının özel mülkiyette olmaları serbesttir.

Soru 3: Hizmetler de mal sayılabilir mi?

Gereksinimlerimizi gideren nesnelere mal demiştik. Oysa, bazı gereksinimlerimizi maddi mallar değil fakat hizmetler giderirler. Örneğin, doktorların, öğretmenlerin, sanatkârların, avukatların, tüccarların, şoförlerin hizmetleri böyledir. Bu durumda acaba hizmetleri de —maddi bir varlıkları olmadığı halde— mal saymamız gerekmez mi? Bu sorunun yanıtı evettir. Ancak konuyu aydınlatmak bakımından, hizmetleri, *üretim hizmetleri* ve *tüketim hizmetleri* olarak ikiye ayırmak ve bunları ayrı ayrı ele almak yararlı olacaktır.

a. Üretim hizmetleri, üretim malları gibi, insanların gereksinimlerini doğrudan karşılamazlar. Bunlar, üretilmiş olan mallara, alıcılarının ellerine geçinceye kadar yapılması gerekli bütün hizmetleri kapsarlar. Yani bu hizmetler ilişkili oldukları malların değerlerine girerler ve ayrıca değil fakat o mallarla birlikte kullanılır ya da tüketilirler. Örneğin, malların üretildikleri yerlerden kullanıla-

cakları yerlere taşınmaları (ulaşım hizmetleri), satılıncaya kadar muhafaza edilmeleri ve sonra fiilen satılmaları (depolama ve ticaret hizmetleri) bu tür hizmetlerdir. Bu tür hizmetler için harcanan emeğin, malın maddi üretimi için fabrikada harcanan emekten hiçbir farkı yoktur. Eğer maddi mal üretiminin kendisine, maddenin fiziksel ya da kimyasal niteliğini değiştirerek, onun insan gereksinimlerine uydurulması dersek; ulaştırma hizmetlerine, maddenin yer bakımından ve ticaret hizmetlerine de zaman bakımından insan gereksinimlerine uydurulmasıdır diyebiliriz.

Demek oluyor ki, üretim hizmetleri, değerlerini ilişkili oldukları mallara geçirerek, onlarda maddeleşirler. Bu nedenle bu hizmetleri mal saymakta hiçbir sakınca yoktur.

b. Güçlük tüketim hizmetleri için söz konusudur. Bu hizmetler, sağlık, eğitim, kültür, eğlence, güvenlik gibi maddi bir üretimle ilişkili olmayan emek harcamalarıdır. Bu tür hizmetler, maddi bir üretime ilişkin olmadıkları ve maddeleşemedikleri için, üretildikleri anda tüketilmiş de olurlar. Örneğin, bir doktorun bir hastayı muayene etmesi, doktor tarafından bir sağlık hizmetinin üretilmesi ve üretilen bu sağlık hizmetinin aynı anda hasta tarafından tüketilmesi anlamına gelir. Diğer tüketim hizmetleri için de durum aynıdır.

Demek oluyor ki, tüketim hizmetleriyle üretim hizmetleri arasında önemli bir fark vardır. Bu farktan ötürü, tüketim hizmetlerinin mal sayılması konusu tartışmalıdır. Marksist iktisatçılar, sadece maddi mal üretimini üretim saydıklarından, tüketim hizmetlerini mal saymadıkları gibi milli gelir hesaplarına da sokmazlar. Buna karşılık burjuva iktisatçıları, hizmetler arasında hiçbir fark gözetmezler ve maddi mallar gibi tüketim hizmetlerini de milli gelir hesaplarında gösterirler.

Hizmet üretimi ile ilgili olarak önemli bir noktayı da belirtelim. *Bütün dayanıklı mallar kendiliklerinden hizmet üretirler.* Bundan ötürü, bu malların kiraya verilmeleri, yani yalnız hizmetlerinin satılması olanaklıdır. Örneğin, ko-

nut bir maldır ve bundan elde edilen fayda konut hizmeti biçimindedir. Bu nedenle konut hizmetinden, konutu satın almadan, sadece kiralayarak da yararlanabiliriz. Oysa, ekmek, çimento gibi ömürsüz mallar kiralanamaz, ancak satın alınabilirler.

Soru 4: Gereksinim ve fayda ne demektir?

İnsanların maddi ve kültürel varlıklarını sürdürmek ve geliştirmek için çeşitli mal ve hizmetlere karşı duydukları isteğe, bu isteğin yarattığı gerginlik ya da açlığa «gereksinim» (ihtiyaç) denir. Gereksinimler uygun mal ve hizmetlerin tüketilmeleri ile giderilirler. Malların bu gereksinim giderme niteliğine «fayda» denir.

İnsanların birçok gereksinimleri vardır. Bunların, beslenmek, giyinmek, barınmak gibi bazıları yaşamsal önem taşırlar. Bunlar karşılanmazsa insanlar yaşamlarını sürdüremezler. Diğerleri ise, esas olarak, kültürel niteliktedirler ve toplumun kültür düzeyini yansıtırlar. Bundan ötürü toplumlar geliştikçe gereksinimler de gelişir, değişir ve çeşitleri artar.

Gereksinimlerin iki önemli özelliği vardır. Biri, *tatmin edildikçe şiddetlerinin azalmasıdır*. Bu özellik, bize, gereksinimlerin çeşitlerine göre değil şiddetlerine göre sıralanmalarının gerektiğini gösterir. Buna göre hiç tatmin edilmediği için daha şiddetle duyulan lüks bir gereksinim, kısmen tatmin edildiği için şiddeti azalmış olan yaşamsal bir gereksinimden önde gelir. Yani ele geçecek ilk fırsatta bu lüks gereksinimin karşılanması gerekecektir.

Gereksinimlerin ikinci önemli özelliği, *belli sınırlar içinde birbirlerinin yerine geçebilmeleridir*. Örneğin, çay gereksinimi kahve gereksinimi yerine, fotoğraf makinesi gereksinimi bisiklet gereksinimi yerine geçebilr.

Yukarıda gereksinimlerin mallarla karşılandığını ve malların bu niteliğine fayda dendiğini görmüştük. Demek oluyor ki, fayda, gereksinimin başka bir biçimidir. Böyle olunca, gereksinim için söylediğimiz iki özellik fayda için de geçerlidir. Buna göre mallar, faydalarının çeşidine göre değil, büyüklüğüne göre sıralanırlar. Çünkü bir malın faydasını, giderdiği gereksinimin çeşidi değil, şiddeti belirler. O halde bir malın elimizdeki miktarı arttıkça faydası azalacak demektir. Çünkü bu, o malın karşıladığı gereksinimin daha çok tatmin edileceği ve dolayısıyla şiddetinin azalacağı anlamına gelir.

Gereksinimlerin ikinci özelliği, belli sınırlar içinde, birbirlerinin yerine geçebilmeleriydi. Bu aynı şey, faydalar ve dolayısıyla bunların taşıyıcısı olan mallar için de geçerlidir. Yani çeşitli mallar, belli sınırlar içinde, birbirinin yerine geçebilirler. Buna *malların ikamesi* diyoruz. İkame bakımından mallar arasında uzaklık-yakınlık söz konusudur. Örneğin çay ile kahve çok yakın ikame mallarıdır. Buna karşılık, diyelim ıhlamurun bunların yerine geçme yeteneği daha azdır. İkamesi olmayan mal hemen yok gibidir. Hatta, birbiriyle ilgisiz gibi görünen mallar bile birbirinin yerine geçebilirler. Örneğin eve halı yerine müzik seti alınabilir.

Soru 5: Azalan marjinal fayda ve azalan marjinal ikame oranı ne demektir?

Malların faydalarının, giderdikleri gereksinimlerin şiddetlerine göre belirlendiklerini biliyoruz. Diğer taraftan gene biliyoruz ki, gereksinimlerin şiddetleri tatmin edildikçe azalırlar. Bu duruma göre, bir malın elimizdeki miktarı arttıkça, tatmin edeceği gereksinimin şiddeti azalacağından, bir biriminin faydası da azalacaktır. Fakat dikkat edilecek olursa görülür ki, azalan bu fayda malın bütün birimlerine

değil, sadece son birimine ait olan faydadır. Buna, yani *bir malın son biriminin faydasına marjinal fayda denir.* Şimdi bu terimi kullanarak yukarda anlatmaya çalıştığımız konuyu formüle edebiliriz: ***Bir malın elimizdeki miktarı arttıkça marjinal faydası azalır*** Buna azalan marjinal fayda prensibi ya da yasası denir. Bu, insanların davranışları üzerinde yapılan gözlemlerden çıkarılan genel bir eğilim, bir yasadır.

Bir malın marjinal faydası o malın herhangi bir biriminin faydasını da belirler. Bunun nedeni, bir malın bütün birimlerinin aynı nitelikte olmaları ve birbirinin yerine geçebilmeleridir. Bu nedenle biz, elimizdeki malın herhangi bir birimini sonuncu (marjinal) birim sayabiliriz. Örneğin, elimizdeki 10 yumurtadan hangisi kırılırsa kırılsın biz sonuncusu kırılmış gibi düşünürüz. Böyle olunca, açıktır ki, elimizdeki bir malın herhangi bir biriminin faydası daima o malın marjinal (son biriminin) faydasına eşit olur.

Marjinal faydanın azalması prensibi, marjinal ikame olanağının da azalması sonucunu doğurur. Bunu bir örnek yardımıyla görelim: Varsayalım ki, Ahmet'in elinde 10 elma ve 10 portakal, Mehmet'in elinde de çok sayıda portakal vardır. Bu durumda Mehmet portakal vererek Ahmet'ten bir miktar elma almak isteyecektir. Açıktır ki, Ahmet eğer birinci elma karşılığında 3 portakal istemişse, ikinci elma için daha çok diyelim 5, üçüncü için diyelim 10, dördüncü için diyelim 50 ve böyle portakal isteyecektir. Ahmet'in bu biçimde davranışının nedeni azalan marjinal fayda prensibidir. Mübadele süresi boyunca Ahmet'in elindeki elmalar azaldığı için bunların marjinal faydaları artmakta, buna karşılık elindeki portakallar arttığından bunların marjinal faydaları da azalmaktadır. Bu iki marjinal faydanın birbirine eşit oldukları noktada Ahmet artık değiş-tokuşu durdurur. Bu noktadan sonra Mehmet ne kadar çok portakal verirse versin Ahmet'i bir tek elma vermeye razı edemez.

Bu örnekte Ahmet'i elmayı portakalla ikame ediyor diye düşünebiliriz. Gördüğümüz gibi, vazgeçilen her alma

için onun yerine ikame edilen portakal miktarı sürekli artmakta ve bir noktadan sonra sonsuza varmaktadır. Diğer bir deyişle bu, ikame olanağının sürekli azaldığını ve bir noktadan sonra ortadan kalktığını ifade eder. İşte buna *azalan marjinal ikame oranı prensibi ya da yasası* denir.

Soru 6: Üretim ne demektir?

Başlangıçtan beri insanların ve onların oluşturdukları toplumların temel sorunu, maddi ve kültürel varlıklarını sürdürebilmektir. Bunun için insanların, beslenme, örtünme, barınma gibi temel biyolojik gereksinimleriyle, bulundukları kültür düzeyinin belirlediği diğer gereksinimlerinin karşılanması gereklidir. Bu gereksinimler, gıda maddeleri, giyecek maddeleri, evler, kitaplar, radyo, televizyon gibi maddi mallarla giderilirler. Biliyoruz ki, bu maddeler doğada kullanılmaya hazır bir biçimde bulunmazlar. İnsanların bunları doğa (topraklar, sular, madenler, ormanlar, hayvanlar ve böyle) üzerinde çalışarak elde etmeleri gerekir. İşte biz, gereksinme duydukları maddi malları elde edebilmek için insanların yaptıkları işlere üretim faaliyeti diyoruz. Diğer bir deyişle, üretim, doğanın, bir emek harcanarak, insan gereksinimlerini gidermeye elverişli bir hale sokulması (dönüştürülmesi) demektir. Bu tanıma göre, doğadan alınan maddelerin kimyasal bileşimlerini ya da fiziksel biçimlerini değiştirerek bunların insanlara yarayışlı bir hale getirilmeleri üretim yapmaktır. Örneğin, üzümün şarap haline getirilmesi, ya da ağacın sandalye biçimine sokulması üretim yapmaktır.

Açıktır ki üretim faaliyetleri, insan yaşamının ve dolayısıyla toplumsal yaşamın en önemli bölümünü oluşturur. Diğer bütün insan faaliyetleri, sağlık, eğitim, sanat, spor-eğlence ve böyle, bu temel üzerine otururlar. Gerçekten,

bu tür faaliyetler ancak üretimden elde edilecek artı-değer sayesinde ve ölçüsünde yapılabilirler. Ayrıca, topluma egemen olacak, hukuk, ahlâk, siyaset ve sanat gibi üst yapı kurumları da gene üretim faaliyetleri ve bu faaliyetlerin yürütülme biçimleri tarafından belirlenirler.

Soru 7: Üretim öğeleri (güçleri) nelerdir?

Üretim yapabilmek için iki öğeye gerek vardır:

A. Emek gücü (işgücü),

B. Üretim araçları.

A. Emek gücü, insanların çalışabilme yetenekleridir. Bu yetenek, yalnız maddi iş yapmayı yani adale gücünü değil, fakat düşünmeyi yani beyin gücünü de içerir. Emek gücünün kullanılması bilinçli ve maksatlı bir eylemdir. İnsan emeğini hayvan emeğinden ayıran özellik de zaten budur. Hayvanlar da, örneğin arılar da, gereksinimlerini karşılamak için üretim yaparlar, emek harcarlar; ama bu emek harcanması bilinçli değil, içgüdüseldir.

B. Üretim araçları, üretimde kullanılan, doğa dahil, bütün maddi malları içerir. Üretim araçları da,

a. Emek nesneleri,

b. Emek araçları

olmak üzere ikiye ayrılabilir.

a. *Emek nesneleri*, üretim faaliyetinin konusu olan maddelerdir. Bunlar üretim süreci boyunca değişikliğe uğrayıp en sonda elde edilmek istenen mala dönüşürler. Emek nesneleri bizzat doğanın kendisi olabileceği gibi, doğadan elde edilmiş hammaddeler ve bunların azçok işlenmiş biçimleri olan yarı mamul maddeler de olabilirler. Örneğin, pamuk üretiminde emek nesnesi tohum, tarla ve sudur. Burada su ve tarla (toprak) doğrudan doğruya doğadır. İplik üretiminde emek nesnesi ise bir hammadde olan pamuk-

tur. Dokuma üretimindeki emek nesnesi ise bir yarı-mamul olan ipliktir.

b. *Emek araçları*, emek nesnelerinin işlenmesinde emek gücüne yardımcı olan bütün maddi mallardır. Aletler, makineler, binalar, yollar, limanlar ve böyle emek araçlarını oluştururlar. Bunların içinde de üretimde doğrudan doğruya kullanılan *emek aletlerini* diğerlerinden ayırmak uygun olur. Kazma, kürek, makine, kamyon gibi el ya da ayaklarımızın bir çeşit uzantısı niteliğinde olan ve üretimde doğrudan doğruya kullanılan araçlar, emek aletlerini oluştururlar. Diğer emek araçları, yani yollar, binalar, limanlar ve böyle emek gücüne ancak dolaylı bir biçimde yardımcı olurlar.

Dikkat edilecek olursa, üretim araçlarının «doğa» dışında olanları evvelce üretilmiş olan üretim mallarından oluşurlar. İşte bu nedenle bazı iktisatçılar doğayı diğer üretim araçlarından ayrı bir üretim öğesi olarak sayarlar. Bunlara göre üretim öğeleri,

1. Doğa,
2. Emek gücü,
3. Sermaye

olmak üzere üç tanedir. Bu sınıflamada doğa, toprağın, madenin, ağacın, hayvanın yalın (ham) olarak kendisi ya da hammaddelerdeki yalın madde cevheridir.

Bazı iktisatçılar, yukarda saydığımız üretim öğelerine girişimcilik (müteşebbislik) adı altında yeni bir öğe daha eklerler. Bu öğe ile kastedilen şey, diğer üretim öğelerinin bir araya getirilerek üretime koşulmaları becerisidir. Kuşkusuz böyle bir örgütleme ve yönetme becerisi olmadan bir üretim ünitesi kurulması ve işletilmesi olanaksızdır. Bu nedenle girişimciliğin, kapitalizmde olduğu kadar sosyalizmde de çok önemli bir işlevi vardır. Bu böyle olmakla beraber, girişimcilik emek gücünün bir niteliği olarak düşünüldüğünden, bunun bağımsız bir üretim öğesi olarak ayrıca sayılmasına gerek yoktur.

İnsanların gelirleri de sahip oldukları üretim öğelerine bağlıdır ve ona göre isim alırlar. Toprak sahiplerinin (doğanın) gelirine *rant* (kira), çalışanların (emek gücünün) gelirine *ücret*, sermaye sahiplerinin (üretim araçlarının) gelirine de *faiz* ve *kâr* denir. Girişimciliği ayrı bir üretim öğesi sayanlar kârı girişimcinin geliri olarak görürler. Bu takdirde sermaye sahiplerinin geliri sadece faizden ibaret olur. Görülüyor ki, kârın faizden ayrılması, girişimcinin sermayedardan ayrılmasına bağlıdır. Her ne kadar girişimci olmayan sermayedar varsa da, gelir olarak kâr alan ama sermayedar olmayan girişimci yoktur.

Soru 8: Azalan verim yasası nedir?

Üretim öğeleri, belli sınırlar içinde, birbirlerinin yerine geçebilirler. Bu nedenle, aynı bir üretimi çeşitli öğe bileşimleriyle gerçekleştirmek olanaklıdır. Örneğin, aynı bir yapı aynı bir süre içinde, çok işgücü az sermaye, ya da az işgücü çok sermaye ile yapılabilir. Ancak kuşku yoktur ki, bu çeşitli öğe bileşimlerinden yalnız birisi en uygun, yani en ucuzdur. Girişimci bu en uygun bileşimi öğelerin fiyatlarına bakarak belirler. En uygun (optimum) öğe bileşimini gerçekleştirmiş bir işletme, üretimini artırmak istediği zaman, kullanmakta olduğu tüm öğeleri aynı oranlarda artırmak ister. Ama bu her zaman yapılamayabilir. Bazı üretim öğeleri, kısa dönemde, istenildiği zaman istenildiği kadar bulunamazlar. Örneğin tarım arazisi (toprak) böyledir. Bu durumda üretim, ancak bulunabilen öğelerin daha fazla kullanılmaları ile artırılabilir. Bu yapılmaya başlandığı zaman gerçi toplam üretim de artmaya başlar ama bu artış azalan bir yol izler. İşte bu olaya *azalan verim yasası* denir.

Bu yasayı bir örnekle açıklayalım: Varsayalım ki, yüz-

ölçümü ve sermaye donanımı belli bir çiftliğin 10 işçi ile işletilmesi en uygun bir durumdur ve bu durumda yılda 10.000 kilo buğday üretilebilmektedir. Bir yıl üretimimizi artırmak istediğimizi düşünelim. Kısa dönemde sermaye donanımını artırmak, hele çiftliği genişletmek söz konusu olamayacağına göre, yapacağımız tek şey çalışan işçi sayısını artırmak olacaktır. İşçi sayısını 11'e çıkardığımız zaman toplam üretim 10.900 kiloya çıkacak, yani ek olarak alınan işçinin üretime katkısı 900 kilo olacaktır. İşçi sayısını 12'ye çıkardığımız zaman toplam üretim 11.700 kilo olacak, yani 12'nci işçinin katkısı 800 kiloya düşecektir. Buna böylece devam edecek olursak, her ek işçinin katkısının sürekli olarak azaldığını ve sıfıra kadar hatta sıfırın altına bile düştüğünü görürüz.

Bu örnekte işgücü diğer üretim öğelerinin yerine ikame edilmektedir. Gene örnekte gördüğümüz gibi bu ikame gittikçe zorlaşmakta, yani ikame eden öğenin her ek biriminin verimi —ki o öğenin marjinal verimi demektir— sürekli azalmaktadır. Bu nedenle azalan verim yasasına, *azalan marjinal verim yasası* demek daha doğrudur. Bu aynı yasa, *azalan marjinal ikame oranı yasası* olarak da ifade edilebilir. Daha önce, Soru 5'te, malların faydaları ile ilgili olarak da aynı nitelikte bir yasa olduğunu görmüştük.

Toprak öğesinin artırılması çok güç olduğu için, ilk önce ve en açık bir biçimde tarımsal üretimde gözlenmiş olan bu azalan marjinal verim yasası diğer bütün üretim alanları için de geçerlidir. Çünkü, örneğin, bir sınai işletmenin üretimini artırmak istediğimiz zaman, makine ve tesisleri hemen artıramayacağımız için, çok defa, sadece işçi sayısını artırmak zorunda kalırız. Artırılan öğenin veriminin azalması üretim maliyetinin artması demek olduğundan, azalan verim yasasına *artan maliyet ya da masraf yasası* da denebilir.

En uygun öğe bileşiminden itibaren üretimi artırdığımız zaman verimin düşmesinin ya da aynı şey demek olan maliyetlerin yükselmesinin, yukardakinden farklı başka bir

nedeni daha vardır. Şöyle ki, bir ülkede üretim, kuşkusuz, önce en verimli toprakların, en verimli ormanların ve madenlerin işletilmesi ve en becerikli işçilerin çalıştırılmaları ile yapılır. Belli bir üretim düzeyinden sonra bu en verimli kaynaklar tükenmeye başlarlar. Üretimi artırmaya devam edersek, artık daha verimsiz toprakları, ormanları ve madenleri işletmek ve daha beceriksiz (acemi) işçileri çalıştırmak zorunda kalırız. Düşük nitelikteki öğelerin verimlerinin de düşük olacağı açıktır. Demek oluyor ki, bir ülkede üretimin sürekli artırılması, en uygun öğe bileşimi korunabilse bile, üretim öğelerinin kalitelerinin düşmesinden ötürü, marjinal verimin azalması ve dolayısıyla maliyetlerin artması (pahalılık) ile bir arada yürür.

Azalan verim yasası üretim teknolojisinin değişmediği varsayımına dayanır; bu teknolojide bir değişiklik olmadığı sürece hükmünü yürütür. Teknoloji değişince bu yürürlük durur ve üretim öğelerinin verimleri yeni teknolojinin gerektirdiği sıçramayı yaptıktan sonra, bu yeni durumdan itibaren tekrar yürürlüğe girer.

Soru 9: Makro yaklaşım, mikro yaklaşım ne demektir?

Ekonomik olayları, biri ekonominin tümü bakımından, diğeri onu oluşturan en küçük birimler bakımından olmak üzere iki ayrı düzeyde ele alabiliriz. Bunlardan birincisine makro (büyük) düzey ya da yaklaşım, ikincisine de mikro (küçük) düzey ya da yaklaşım diyoruz. Ekonominin en küçük birimi, tüketim bakımından birey ya da aile, üretim bakımından da işletmedir. Buna göre milli gelir makro, Ahmet'in geliri mikro bir kavramdır. Aynı nedenle piyasa ekmek istemi makro, Ahmet'in ekmek istemi mikro kavramlardır.

Sorunların incelenmesinde makro ve mikro yaklaşım-

lar, yani konunun ele alındığı düzeyler kesin olarak birbirinden ayrılmalıdır. Böyle yapılmazsa çok ciddi hatalara düşülebilir. Çünkü, birçok hallerde, makro (toplumsal) miktar ya da davranışları, mikro (bireysel) miktar ya da davranışların basit bir toplamından ibaret olmazlar. Örneğin, işçi ücretleri tek bir işletme bakımından sadece bir masraf öğesi olduğu halde, ülke ekonomisi bakımından toplam istemin önemli bir bölümünü oluşturur. Ya da, tek bir birey bakımından gelirini harcamayıp elinde para olarak tutmak bir zenginleşme yolu olduğu halde, herkes aynı biçimde davranırsa, üretimin bir bölümü satılamayacağı için, ülke fakir düşer. Bundan ötürüdür ki, toplumsal ekonomi düzeyinde çözümlemeler (tahliller) yaparken Robenson örneğinden (tek insanın davranışlarından) yararlanmakta çok dikkatli olmak gerekir.

Soru 10: Uzun dönem, kısa dönem ne demektir?

Ekonomik olayların hangi zaman boyutu içinde ele alındıkları çok önemlidir. Çünkü kısa dönem için doğru olan bir çözümleme uzun dönem için doğru olmayabilir. Örneğin bir malın istemi (talebi) arttığı zaman fiyatının da artması ancak kısa dönem için doğrudur. Uzun dönemde sunum (arz) da artabileceğinden, fiyat değişmeyebilir. Bu nedenle, herhangi bir ekonomik soruna hangi zaman boyutu içinde baktığımızı açıklıkla bilmemiz ve belirtmemiz gerekir.

Uzun dönem ve kısa dönem göreli kavramlar oldukları için bunları tanımlamak zorunluluğu vardır. Ekonomideki kullanımı bakımından uzun dönem, incelenmekte olan olayın temel koşullarında gerekli değişikliklerin olmasına olanak verecek kadar uzun olan bir zaman süresidir. Kısa dönem de bunun tersi, yani incelenmekte olan olayın temel koşullarının değişmesine olanak vermeyecek kadar kısa

olan bir zaman süresidir. Örneğin, şeker sunumunu (üretimini) artırmanın temel bir koşulunun pancar ekimini artırmak olduğunu, bunun da 1 yıllık bir zaman gerektirdiğini varsayalım. Bu durumda şeker istemindeki bir artışın şeker fiyatı üzerindeki etkisi bakımından 1 yıldan az bir süre kısa dönem, 1 yıldan fazla bir süre uzun dönem sayılır. Çünkü, incelediğimiz sorunun temel koşullarından biri olan pancar üretimi miktarı, varsayımımıza göre, ancak 1 yıl sonra artırılabilecektir.

Bu örnekten anlaşılacağı üzere, uzun dönemin ve dolayısıyla kısa dönemin, her olay için farklı boyutlarda olacağı açıktır. Örneğin, koyunlar yılda bir defa yavru yaparlar; bu nedenle koyun eti üretimi bakımından 1 yıl kısa dönem sayılır. Oysa tavuk eti üretimi bakımından 6 ay bile uzun dönemdir.

Ayrıca şuna da işaret edelim ki, uzun ve kısa olmak üzere sadece iki dönemle yetinmeyip, çok kısa, kısa, orta, uzun, çok uzun gibi çok sayıda dönemler düşünmek de olanaklıdır. Bu konu, incelemekte olduğumuz olayın özelliğine ve incelemedeki amacımıza göre kararlaştırılır.

Soru 11: Kapitalizm ne demektir?

Kapitalizme, özel teşebbüs sistemi, serbest teşebbüs sistemi, piyasa ekonomisi sistemi, ve liberalizm gibi isimler de verilir. Bu sistemin özü, üretim araçlarının (sermayenin) az sayıda özel şahısların ellerinde birikmiş olması ve bunlardan yoksun olanların (işçilerin) da yaşamlarını sürdürebilmek için bu kimselerin işyerlerinde ücret karşılığı çalışmak zorunda olmalarıdır. Bundan ötürü, kapitalist toplumlarda biri kapitalistlerden diğeri işçilerden oluşan iki temel sınıf bulunur. Küçük üreticiler, memurlar ve serbest meslek sahipleri, bu iki temel sınıfın dışında, ara tabakala-

rı oluştururlar. Kapitalist bir ekonomi, fiyat mekanizması ve buna bağlı olarak kapitalistlerin kâr elde etme çabaları sayesinde işler. Kapitalist ekonominin motor gücü kapitalistlerin kâr hırslarıdır.

Açıktır ki kapitalizmde, ülkenin gelişmesi ve kalkınması, yatırımları yapan ve fabrikaları işleten kapitalist sınıfın himmetine ve sorumluluğuna terkedilmiştir. Bu sınıf ne kadar güçlü, becerikli ve atılgansa ülke de o kadar hızlı gelişir. Ve gene açıktır ki, kapitalist sistem içinde kalkınabilmek için hükümetlerin yapabileceği temel hizmet, bir kapitalist sınıf yetiştirmek ve bunların güçlenmeleri için elden gelen kolaylığı göstermek ve yardımları yapmaktır. Çünkü, ana yesin ki çocuğa da süt olsun örneği, kapitalist sınıf güçlendikçe yeni iş sahaları açacak ve dolayısıyla bundan emekçi sınıf ve tabakalar da yararlanacaktır. Kapitalist sistemin temel mantığı budur.

Kapitalizm, Batı'da, 17. yüzyılın sonlarına doğru egemen ekonomi düzeni olmaya başlamış ve bugünkü durumuna o zamandan beri devam eden bir evrim sonunda varmıştır. İlk sıralarda kapitalizm, işletme birimlerinin küçüklüğünden ötürü, azçok rekabetçi bir nitelikte iken, sonraları sermayenin sürekli daha az sayıda ellerde toplanması sonucu tekelci bir nitelik kazanmıştır. Kapitalizmin tekelci aşamaya girmesi ile birlikte —ki bu 19. yüzyılın sonlarına doğrü olmuştur— emperyalizm de başlamıştır. O zamana kadarki sömürgeciliğin egemen niteliği, sömürge halklarının ticaret yolu ile sömürülmesiydi. Emperyalist aşamada sömürünün egemen niteliği, başka ülkelerin ticaret yoluyla sömürülmelerine ek olarak sermaye yatırımları yolu ile de sömürülmeleridir. Son zamanlarda sermaye yatırımları, yalnız sömürgelere ve azgelişmiş ülkelere (yarı sömürgelere) değil, fakat göreli olarak zayıf olan gelişmiş ülkelere de yönelmiş bulunmaktadır. Nitekim, en büyük ve güçlü kapitalist ülke olan ABD'nin Batı Avrupa ülkelerindeki yatırımları, son yıllarda büyük önem kazanmış ve bu durum bu ülkelerde endişe ve tedirginlik yaratmaya başlamıştır.

Kapitalizmin tekelci aşamasında büyük şirketler ortaya çıkar ve bunlar gerek iç pazarı gerekse dış pazarları tekellerine alıp aralarında bölüşürler. Çok defa bu büyük tekeller kendi aralarında birleşip uluslararası tekeller oluştururlar ve kendi alanlarında bütün dünyaya (kapitalist dünyaya) egemen olmaya çalışırlar. Bunlara *çok uluslu şirketler* denir. Çok uluslu şirketlerin mutlaka sahipleri itibariyle çok uluslu olmaları gerekmez. Tek bir ülkeye ait olup da çeşitli ülkelerde işler ve yatırımlar yapan şirketlere de bu ad verilir.

Tekelci kapitalizm, gelişme süreci içinde, gittikçe daha büyük ölçüde devlet gücünden yararlanmak ve giderek onunla bütünleşmek gereğini duymuştur. Tekelci kapitalizmin böyle devletle bütünleşmesine, tekellerin devlet gücünü ve devletin tekellerin gücünü kullanmasına, *tekelci devlet kapitalizmi* diyoruz. Kapitalizmin bu aşamaya geçişi, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra hız kazanmıştır.

Kapitalizm sadece bir ekonomik sistem değildir. Onun kendine özgü bir yaşam biçimi ve bunun dayandığı bir dünya görüşü (felsefesi ve değerler sistemi) de vardır. Kapitalizmi bunlardan bağımsız bir biçimde sadece ekonomik bir sistem olarak düşünmek yalnızca bir eksiklik değil fakat yanıltıcı da olur. Ancak burada kapitalizmi bu bütünlüğü içinde ele alamayacağım için, sadece okuyucularımı bu konuda uyarmakla yetineceğim.

Soru 12: Sosyalizm nedir?

Sosyalist sistemde üretim araçları özel şahısların değil kamunun (toplumun) mülkiyetindedir. Bundan ötürü sosyalizmde bazı insanların diğer bazı insanları ücret vererek kendi işlerinde çalıştırmaları ve onları sömürmeleri söz konusu değildir. Herkes bir işte çalışır ve bunun karşılığı olarak yaratılan milli gelirden bir pay alır. Sermayeye bağlı

gelir çeşitleri, yani rant, faiz ve kâr sosyalizmde yoktur. Çalışanların aldıkları gelir de, kapitalizmdeki anlamında olarak, ücret değildir. Çünkü aslında sosyalist bir toplumda kapitalist olmadığı için işçi de yoktur. Sosyalist bir ekonomi, kapitalizmde olduğu gibi, girişimcilerin kararlarıyla değil, merkezi bir planla yürür ve işler. Sosyalist ekonomiler için *merkezi* plan bir zorunluluktur. Sosyalist bir ekonomi merkezi plansız yürüyemez. Kapitalizm için girişimci kapitalistin işlevi ne ise sosyalizm için de merkezi planın işlevi odur.

Yukarıda tanımladığımız biçimiyle sosyalizm ancak üretim teknolojisinin ileri bir düzeye ulaştığı ve ülkenin tamamiyle sanayileştiği zaman gerçekleşebilir. Küçük üreticiliğin egemen olduğu geri bir teknolojik düzeyde sosyalizm olmaz. Bundan ötürü, azgelişmiş toplumlarda sosyalizm ancak tedricen kurulabilir. Ama bunun için de siyasal iktidarın sosyalist nitelikte olması, yani gelişmenin bu amaçla yürütülmesi temel koşuldur. Böyle bir ülkede yüksek teknoloji kullanan büyük işletmeler devlet eliyle kurulup işletilinceye kadar, o alanlardaki küçük özel işletmeler çalışmalarına devam ederler. Fakat bunların gelişip büyümelerine ve kapitalist işletmelere dönüşmelerine müsaade edilmez.

Sosyalizmde her türlü tüketim mallarının özel mülkiyeti serbesttir. Yani herkes, ev, otomobil, radyo, televizyon, hah ve böyle mallara sahip olabilir. Ayrıca, kişinin yalnız kendisinin ailesiyle birlikte çalıştırabileceği büyüklükteki üretim araçları da özel mülkiyette olabilir. Ama üretim araçlarının *kapitalist mülkiyeti*, yani üretim araçlarına başkalarını çalıştırmak amacı ile sahip olmak yasaktır.

Sosyalizm bir fikir akımı olarak çok eski bir geçmişe sahiptir. Osmanlı İmparatorluğunun ilk dönemlerinde sosyalist fikirlere rastlıyoruz (Şeyh Bedreddin). Batı'da kapitalizmin gelişmesi hızlanınca sosyalist düşünceler canlılık kazanmış, hatta bu düşünceleri uygulamak için küçük çaplı denemelere bile girişilmiştir. Ne var ki, Marks'a gelinceye

kadar sosyalizm idealist (ahlâki ve ütopist) bir düşünce akımı niteliğindeydi.

Bugünkü sosyalizmin kurucuları Karl Marks (1818-1883) ve onun yakın arkadaşı olan Friedrich Engels (1820-1895)' dir. Bu düşünürler, sosyalizmin, insan aklının bir bulgusu (icadı) değil, fakat toplumsal gelişmenin kapitalizmden sonraki doğal bir aşaması olduğunu söylemişlerdir. Bu nedenle de, kurucusu oldukları sosyalizme, onu ütopik sosyalizmden ayırmak için, *bilimsel sosyalizm* adını vermişlerdir.

Sosyalizm ilk defa 1917'de Sovyetler Birliğinde bir toplum düzeni olarak fiilen uygulanmaya başlanmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra sosyalist ülkelerin sayısı artmış ve *dünya kapitalist sistemi* karşısında ona rakip olarak bir *dünya sosyalist sistemi* kurulmuştur. Sosyalizm de, kapitalizm gibi, kendi içinde sürekli olarak değişmekte ve gelişmektedir.

Sosyalizm de, kapitalizm gibi, sadece ekonomik bir sistem değildir. Onun da kendine özgü bir yaşam biçimi ve dünya görüşü vardır. Sosyalizmi bunlardan ayrı bir biçimde sadece ekonomik bir sistem olarak düşünmek eksik ve yanıltıcı olur. Bu nokta daima hatırda tutulmalıdır.

II. BÖLÜM

SERMAYE VE DEĞER

Soru 13: Sermaye ne demektir ve çeşitleri nelerdir?

Üretim yapabilmek için emek gücüne ve üretim araçlarına gerek olduğunu ve bunların ikisine birden üretim güçleri dendiğini biliyoruz. Üretim güçleri, kapitalist bir toplumda, aynı zamanda o toplumun sermayesi demektir.

Emek gücü (işgücü), çalışan insanlar demektir, işçiler demektir. İşçinin üretim faaliyetinde çalışabilmesi için yaşaması, bunun için de kendisinin ve ailesinin bakılıp beslenmesi zorunludur. Bu nedenden ötürü, toplumsal üretimin devamı için, ülkede, işçilerin ve ailelerinin bir üretim dönemi geçimlerine yetecek kadar tüketim malları stoku bulunması gereklidir. Diğer bir deyişle, üretimin emek gücü öğesi, işçilerin toplam ücretlerine tekabül eden tüketim malları miktarı ile temsil edilir.

Üretimin diğer öğesi olan üretim araçları zaten üretim malları dediğimiz, hammaddeler, ara malları, makineler, binalar ve böyle biçimindedir.

Demek oluyor ki, bir toplumun üretim güçlerini, yani toplam sermayesini, ülkede varolan tüketim ve üretim mallarının toplamı olarak ifade edebiliriz. Bu malların yıldan yıla artması ülkenin geliştiğini ve zenginleştiğini gösterir. Yani kapitalist bir toplumda sermayenin büyümesi ile toplumun gelişmesi aynı şeydir.

Bireysel sermaye, bu toplumsal sermayenin bir parçasıdır. Ancak ne var ki, bireysel sermayenin toplumsal sermaye gibi, her zaman somut olarak, yani belli mal stokları biçiminde elde bulundurulması söz konusu değildir. Birey için önemli olan üretim öğelerini istediği zaman elde edebilme olanağına sahip olabilmesidir. Bunun için elinde bunları satın almaya yetecek bir para bulundurması da yeterlidir. Bu nedenle bireysel sermaye bir para meblağı olarak düşünülür. Zaten bireysel sermaye üretim sürecinde çeşitli somut biçimler aldığından, onu en soyut biçimiyle, bir para meblağı olarak düşünmek en uygun ve kolay yoldur. Bu, iş yaşamında kullanılan dile de uygundur. Gerçekten iş âleminde, bir kimsenin sermayesi denilince o kimsenin işine yatırmış olduğu tüm hammaddelerin. makine ve tesislerin ve ücret ödemelerinin para olarak değeri anlaşılır.

Sermaye, esas olarak, *değişmeyen sermaye* ve *değişen sermaye* olmak üzere ikiye ayrılır. Değişmeyen sermaye, üretimde kullanılan ve daha önce üretilmiş olan bütün maddi malları, binaları, alet ve makineleri, hammaddeleri, yakıt maddelerini ve böyle içerir. Üretim süreci sonunda bunların değerleri aynen yeni üretilen mallara geçerler. Yani bunların değerlerinde herhangi bir değişme olmaz. Somut varlıkları ortadan kalkar ama değerleri, yeni üretilen mallara geçerek, onlarda aynen yaşamaya devam eder. Diğer bir deyişle değişmeyen sermaye, artı-değer yaratmaz. Değişen sermaye ise işgücünden ibarettir. Yalnız işgücü, üretilen mallara kendi değerinden fazla bir değer katabilir, aktarabilir. Bu yeni olarak yaratılan ek değere, artı-değer diyoruz. Böylece, üretim süreci sonunda sermaye büyümüş ve değişmiş olur. İşte bu nedenle, sermayenin işgücü alımına ayrılan bölümüne değişen sermaye denir.

Kapitalist, bir de, işine yatırdığı sermayesinin hangi hızla devir yaptığını, yani tekrar eline para olarak ne zaman döneceğini bilmek ister. Bu bakımdan sermaye, *sabit sermaye* ve *döner sermaye* olmak üzere ikiye ayrılır. Sermayenin bir üretim döneminde tamamiyle kullanılıp biten ve değe-

rini yeni üretilen mallara aktaran bölümüne döner sermaye denir. Hammaddeler, yakıt maddeleri ve işgücü (ücret ödemeleri) döner sermayeyi oluştururlar. Yeni üretilen mallar satılınca bunlara yatırılmış olan sermaye de geri alınmış olur. Hatta emek gücünün artı-değer yaratmış olmasından ötürü, geri alınan para yatırılandan fazla olur.

Sabit sermaye ise, binalar, alet ve makineler gibi üretimde bir kere kullanılınca tükenmeyen ve tekrar tekrar kullanılabilen dayanıklı üretim mallarından oluşur. Bunlar bir üretim döneminde kendilerinde maddeleşmiş (depo edilmiş) olan değerin (emek miktarının) ancak bir kısmını yeni üretilen mallara aktarırlar. Aktarılan bu kısma, *eskime-aşınma payı*, ya da *amortisman payı* denir. Kapitalist, üretim dönemi sonunda, ürettiği malları sattığı zaman sabit sermayesinin ancak bu eskiyip aşman kısmını (amortisman payını) para olarak geri almış olur.

Sabit sermaye yalnız kullanılmakla eskimez. Aynı alanda daha randımanlı makine ve tesislerin yapılması sonucu modası geçmiş duruma düştüğü için de eskimiş sayılabilir. Bu tür eskimeye, fizik eskimeye karşıt olarak, ekonomik eskime denir. Örneğin, tepkili uçaklar çıkınca, yepyeni pervaneli uçaklar ekonomik olarak eskiyivermişler ve kullanılmaz olmuşlardır. Aynı durum, renkli televizyonlar çıkınca siyah-beyaz televizyonların başına gelmiştir. Bu nedenle, sabit sermayenin amortismanı hesap edilirken, fizik yıpranmanın yanı sıra, ekonomik yıpranma da göz önünde tutulmalıdır.

Soru 14: Sermayenin organik bileşimi ne demektir ve bu bileşim niçin sürekli olarak artma eğilimindedir?

Bir işletmeye yatırılmış olan sermayenin değişmeyen sermaye (C) ve değişen sermaye (V) olmak üzere iki bölümden oluştuğunu biliyoruz. İşte sermayenin bu yapısını

ifade etmek üzere değişmeyen sermayenin değişen sermayeye oranlanmasına sermayenin organik bileşimi diyoruz:

$$C/V = \text{Sermayenin organik bileşimi.}$$

Sermayenin organik bileşimi, bir de, değişmeyen sermaye, sadece değişen sermayeye değil de tüm sermayeye oranlanarak da ifade edilebilir:

$$C/(C+V) = \text{Sermayenin organik bileşimi.}$$

Bu iki oran farklı değerlerde olmakla beraber, aynı bir olayı ifade ettiklerinden, daima aynı yönde hareket ederler; biri artarsa diğeri de artar, biri azalırsa diğeri de azalır.

Sermayenin organik bileşimi sürekli artma eğilimindedir. Gerçek yaşamda fiilen gözlemlediğimiz bu olgunun nedeni kısaca şudur: Bildiğimiz gibi kapitalistlerin üretim yapmadaki amaçları sürekli olarak daha fazla artı-değer (geniş anlamda kâr) elde etmektir. Gene bildiğimiz gibi, artı-değeri artırmanın yolu işgücünün verimini artırmaktır. İşgücünün verimi de işçilerin daha ileri teknolojiler içeren makine ve tesislerde ve daha çok enerji kullanarak çalıştırılmaları yolu ile artırılır. İşte bu nedenle, kapitalist girişimciler sermayeleri arttıkça bunun gittikçe artan bir bölümünü sabit sermaye tesislerine yatırırlar. Böylece ülkede sermayenin organik bileşimi sürekli olarak artış gösterir. Buna ayak uyduramayan girişimciler piyasadan çekilmek zorunda kalacaklarından, ayak uydurabilenler bunların da yerlerini alarak işletmelerinin ölçeklerini de büyütmüş olurlar. Demek oluyor ki, sermayenin organik bileşiminin artmasının diğer bir görünümü, işletme ölçeklerinin büyümesidir.

Sermayenin organik bileşiminin artma eğilimi, kapitalizmin diğer önemli bir eğiliminin de temelini oluşturur. Bu eğilim *kâr oranının düşme eğilimidir*. Biliyoruz ki, artı-değeri ve dolayısıyla kârı, sermayenin işgücüne ödenen bölümü (değişen sermaye bölümü) yaratır. Oysa gelişme süreci boyunca bu bölümün nispi önemi sürekli azalır. Ama biliyoruz ki, bu azalmaya rağmen, işgücünün verimi arttığı için, artı-değer artmaya devam eder. Artı-değerdeki bu ar-

tış toplam sermayedeki artıştan fazla ise sorun yoktur, kâr oranı da artıyor demektir. Ne var ki, bu durumun hep böyle devam edeceğinin bir garantisi yoktur. Bir an gelebilir ki, artık sabit sermaye tesislerindeki artış işgücü veriminde (artı-değerde) aynı oranda bir artış sağlayamayabilir. İşte bu andan itibaren kâr oranı düşmeye başlar.

Soru 15: Değer nedir ve bir malın değerini ne belirler?

Değer, insanların bir mala atfettikleri önemdir. İnsanlar bir mala, ya onu doğrudan kullanabilecekleri için, ya da başka bir malla değiştirebilecekleri için önem verirler. Bundan anlaşılacağı üzere, bir malın, biri *kullanım değeri*, diğeri *değişim (mübadele) değeri* olmak üzere iki ayrı değeri vardır. Kullanım değeri, malın insan gereksinimlerini giderme niteliğini gösterir, buradan kaynaklanır. Değişim değeri ise, bir malın başka mallarla olan değişim oranını gösterir. Bir malın değişim değeri olabilmesi için mutlaka bir kullanım değerine sahip olması gereklidir. Ama değişim değeri, malın kullanım değerinden bağımsız soyut bir kavramdır. Bir malın değerinden söz edildiği zaman sadece değişim değeri anlaşılmalıdır

Mallar birbirleriyle değiştirildiklerine göre, aralarında bir oranın, yani her biri için bir değişim değerinin oluşmuş olması gereklidir. Çünkü verilen bir birim mal karşılığında başka bir maldan kaç birim alınacağı bilinemiyorsa değişim yapılamayacağı açıktır. Acaba malların bu değişim değerleri neye göre belirlenir? Yanıtlamaya çalışacağımız soru budur.

Açıktır ki, bir malın değişim değerini onun kullanım değerine bakarak çıkaramayız. Çünkü kullanım değerleri bakımından mallar arasında sadece *niteliksel* farklar vardır. Böyle olunca, malları kullanım değerleri (faydaları) bakımından mukayese etmek ve örneğin, kalemin makas-

tan daha faydalı olduğunu, hele şu kadar miktar daha faydalı olduğunu söylemek olanaksızdır. Burada elmalarla armutların toplanamaması gibi bir durum vardır.

Böyle olunca, değişim değerinin kaynağını, ölçülebilen ve bütün mallarda ortak olarak bulunan bir öğede aramak gerekmektedir. Bu öğe *emektir*. Gerçekten, daha önce de görmüş olduğumuz gibi, mallar doğadan, üretim araçlarının da yardımıyla, bir emek harcanarak elde edilirler. Üretim araçları, daha önce bir emek harcanarak elde edilmiş oldukları için, bunların üretim süreci boyunca tüketilen kısmını emeğe indirgemek ve böylece malların sadece emek tarafından üretildiklerini söylemek olanaklıdır. İşte, bir malın üretimi için harcanmış olan ve onda maddeleşmiş olarak düşünebileceğimiz emek miktarı o malın değişim değerini belirler. Buna göre mallar, üretilmeleri için harcanmış olan emek miktarlarına göre birbirleriyle değiştirilirler. Örneğin bir kalem üretimi için 2 saatlik ve bir silgi üretimi için 1 saatlik emek harcanmışsa, 1 kalem 2 silgi ile değiştirilebilir demektir.

Demek oluyor ki, malların değerlerini —ki bununla yalnız değişim değerini, daha doğrusu bunun dayandığı esası kastediyoruz— üretimleri için harcanmış olan toplam insan emeği miktarı belirler. Bu miktar da, saat, gün, hafta gibi bir zaman birimi ile ölçülür.

Mal üretiminde harcanan insan emeğini incelediğimiz zaman bunun iki yanı olduğunu görürüz. Emeğin birinci yanı, belli bir kullanım değeri üretmeye elverişli olan *somut* biçimidir. Fırıncı emeği, ayakkabıcı emeği, madenci emeği ve böyle gibi. Emek bu yanı ile ekmek, ayakkabı, maden cevheri gibi kullanım değerleri yaratır. Emeğin diğer yanı, onun kafa ve kol gücünden ibaret olan *soyut* biçimidir. Emek bu yanıyla değer —yani değişim değeri— yaratır. Soyut emek, herhangi bir enerji akımı gibi, niceliksel olarak ölçülebilir. Oysa, somut yanıyla emeğin niceliksel olarak ölçülmesi söz konusu olamaz.

Emeğin bu somut ve soyut biçimlerine koşut olarak, malların kullanım değerleri arasında ancak niteliksel, değişim değerleri arasında da ancak niceliksel farklılıklar olabilir. Yani örneğin, kullanım değerleri olarak kalem ve çay kaşığı farklı işlere yarayan iki ayrı maldır. Oysa, bu aynı iki mal, değişim değerleri olarak, aralarında sadece büyüklük (nicelik) farkı bulunan iki emek yığını olarak görünür. Bu konuyu bir fantezi yaparak belki daha kolay anlatabiliriz: Eğer malların sadece değişim değerlerini gösteren bir gözlük olsaydı, bu gözlüğü taktığımızda, etrafımızda insan emeğiyle yapılmış bütün eşya, somut biçimlerini kaybederler ve her biri gözümüze, içerdikleri emek miktarlarına göre, sadece büyüklükleri farklı —ya da bazıları eşit— emek yığınları olarak görünürlerdi. Örneğin, arabalar kocaman yığınlar, bisikletler ise aynı türden küçücük yığınlar olarak görünürlerdi. Ne kadar dikkat etsek büyük yığınların araba, küçük yığınların bisiklet olduklarını anlayamazdık. Pencereden dışarı baktığımız zaman, sokaktaki arabalar, otobüsler, binalar da biçimlerini kaybederler, sadece çeşitli büyüklükte emek yığınları olarak görünürlerdi. Yalnız, dağlar, ağaçlar, nehirler, yabani hayvanlar ve insanlar o gözlükle bakıldığı zaman da kendi somut biçimlerini korurlardı. Çünkü bunlar emek ürünleri olmadıkları için, bir değer (değişim değeri) de taşımazlar.

Özetleyecek olursak diyebiliriz ki, ekonomik bakımdan önemli olan, malların kullanım değerleri değil değişim değerleridir. Ancak ne var ki, bir malın değişim değeri olabilmesi için mutlaka bir kullanım değerine sahip olması gereklidir. Bir malın değişim değeri —ki değer denince sadece bunu anlamak gerekir— içerdiği emek miktarı ile belirlenir. Bu emek miktarı da iki bölümden oluşur. Birinci bölüm üretim araçlarında önceden depo edilmiş olan ve üretim sürecinde o mala geçen emek miktarından oluşur. Buna *cansız emek* diyoruz. Diğer bölüm de, malın üretiminde çalışan işçilerin harcadıkları emektir. Buna da *canlı emek* diyoruz.

Yukardan beri açıklamaya çalıştığımız ve değeri emeğe dayandıran bu görüşe *Emek-Değer Teorisi*, ya da *Değerin Emek Teorisi* denir. Bu görüşe karşıt olarak değeri fayda ile açıklayan diğer bir görüş öne sürülmüştür. Bu görüşe *Değerin Fayda Teorisi*, ya da *Sübjektif Değer Teorisi* denir Bu teoriye göre, mallar bir kere üretildikten sonra artık değerleri, pazarda alıcıların sübjektif beğenilerine, ya da aynı şey demek olan, marjinal faydalarına göre belirlenirler. Böyle olunca, bir malın değeri, istemi ve sunumu tarafından belirlenen piyasa fiyatı ne ise odur. Oysa, emek-değer teorisinde değerle fiyat arasında böyle bir ayniyet yoktur

Emek-değer teorisi sadece sürekli olarak ve herkes tarafından yeniden üretilebilen mallar için geçerlidir. Böyle olmayan mallar için geçerli değildir. Örneğin, antika eşyalar, eski pullar, ölmüş sanatkârların (ressamlar, heykeltraşlar gibi) yapıtları böyledir. Bunların miktarları artık artırılamaz. Ayrıca, yaşayan fakat olağanüstü yeteneğe sahip sanatkâr, bilim adamı, doktor, operatör gibi kimselerin yapıt ve hizmetleri de aynı niteliktedir. Bunların miktarları da, başkaları tarafından üretilemeyecekleri için, artırılamazlar. Açıktır ki, bu tür mal ve hizmetlerin değerleri içerdikleri emek miktarlarına göre belirlenemezler; bunların değerlerini alıcılar, sübjektif değer yargılarına göre, yani bu mallardan elde edeceklerini düşündükleri faydaya göre, belirlerler. Bu konuda bazı daha başka örnekler de bulunabilir.

Bütün bunlar doğrudur. Fakat bu tür mal ve hizmetlerin bir toplumun toplam üretim faaliyetleri içindeki yeri çok küçüktür. Toplumların yaşamlarını sürdürmelerini sağlayan üretim faaliyetleri çok büyük ölçüde, tekrar üretilebilen ve dolayısıyla emek-değer teorisinin geçerli olduğu mallarla ilgilidir.

Soru 16: Emek miktarı nasıl ölçülür ve toplumsal olarak gerekli emek ne demektir?

Malların değerlerinin üretimleri için harcanmış olan soyut emek miktarları ile belirlendiğini ve bu miktarların da saat, gün, hafta gibi bir zaman birimi ile ölçüldüklerini görmüştük. Ancak ne var ki, bu ölçme işinin yapılabilmesi için söz konusu soyut emek miktarının türdeş (homojen) olması gereklidir. Oysa, biliyoruz ki, çeşitli emekler arasında, a) maharet (nitelik) ve b) yoğunluk (nicelik) bakımlarından farklar vardır. Gerçekten, basit bir işçi ile kalifiye bir işçinin ve yavaş çalışan bir işçi ile hızlı çalışan bir işçinin aynı bir zaman süresi içinde harcadıkları emeklerinin eşit değerde olduklarını (eşit değerler yarattıklarını) söylemek doğru olmaz. Doğru olsaydı bundan çeşitli mantıksızlıklar ortaya çıkardı. Örneğin, basit bir oduncunun odun kırarak bir günde yarattığı değeri, usta bir mobilyacının aynı süre içinde bir dolap yaparak yarattığı değere eşit saymamız gerekirdi. Ya da tembel bir mobilya ustasının 10 günde yaptığı bir masayı, çalışkan bir ustanın 2 günde yaptığı aynı kalitede bir masadan beş kat daha değerli saymamız gerekirdi.

Bu sorun, diğer bütün emek çeşitlerinin standart olarak alınacak *ortalama basit emeğe* indirgenmeleri, yani bu emek türünden ifade edilmeleri yoluyla çözülebilir. Basit ortalama emek, o toplumda özel bir iş eğitimi görmemiş ortalama bir insanın emeğidir. Çeşitli nitelik ve yoğunluktaki emekleri ortalama basit emeğe dönüştürebilmek için, bunların her birine, onun ortalama basit emeğin kaç katı değerde olduğunu gösteren bir katsayı uygulanır. Örneğin, mühendis emeğinin katsayısı 5, ustabaşınmki 4, kamyon şoförününki 3 ise, mühendisin 1 saatlik emeğini 5 saatlik, ustabaşının 1 saatlik emeğini 4 saatlik ve kamyon şoförünün 1 saatlik emeğini 3 saatlik basit ortalama emek sayacağız demektir.

Burada önemli olan bu katsayıların nasıl bulunacaklarıdır. Açıktır ki, emek yoğunlukları arasındaki farkı gider-

mek için kullanılacak katsayıların bulunması bir sorun oluşturmaz. Çünkü burada emekler arasında bir nitelik farkı yoktur. Fark, sadece çalışma hızlarındaki değişiklikten doğan niceliksel bir farktır. Örneğin, aynı maharette iki mobilya ustasından birinin aynı bir işi, çok hızlı çalışmayı huy edinmiş olduğu için, 1 saatte, diğerinin tembel olduğu ve yavaş çalışmayı huy edindiği için, 4 saatte yaptığını varsayalım. Eğer o iş o ülkede ortalama olarak 2 saatte yapılıyorsa, birinci ustanın emeğine uygulanacak katsayı 2, diğerininkine uygulanacak olan katsayı da 0,5'tir. Görüldüğü gibi, nitelikleri aynı olan çeşitli emekler arasındaki yoğunluk farklarını gidermek, hiçbir zorluğu olmayan, basit bir işlemdir.

Oysa maharet (nitelik) farklarını ortadan kaldırmak, yani kalifiye emeği basit emeğe dönüştürmek (indirgemek) aynı derecede kolay bir iş değildir. Çünkü kalifiye emeği basit emekten ayıran özellik, aynı işi daha çabuk yapmasında değil, fakat basit emeğin *yapamayacağı* türden işleri yapabilmesindedir. Örneğin, ne kadar çok basit işçi bir araya gelirlerse gelsinler hiçbir zaman bir televizyon alıcısını tamir edemez, ya da bir kamyonu süremezler. Yani buradaki emekler arasında niteliksel bir fark vardır. Tıpkı, ne kadar çok armut alırsak alalım, bunların tek bir elmanın yerini tutamaması gibi. Böyle olunca, iki tür emek arasında, yoğunluk farkında olduğu gibi, yapılan işlerden hareket ederek bir orantı kurmak olanağı yoktur. Çünkü yapılan işler farklıdır. Bu durumda, kalifiye emek gücünün (kalifiye işçinin) yetiştirilmesi olayından hareket etmek zorunluluğu vardır. Gerçekten, basit bir işçi durup dururken kalifiye işçi haline gelmez; bir eğitim ve tecrübe dönemi geçirmesi gereklidir. İşte kalifiye emeği basit emekten daha değerli yapan şey, işçinin gördüğü bu eğitim ve bu eğitim için harcanmış olan emeğin (yapılan masrafların) onun maharetinde maddeleşmiş olmasıdır. Bundan ötürü, kalifiye bir işçi çalışırken yalnız kendi öz basit emeğini değil, fakat ayrıca maharetinde maddeleşmiş olan bu ek eme-

ği de harcar. Bunun için o, diyelim 1 saat çalıştığı zaman 1 saatlikten daha çok emek harcamış olur. Örneğin, bir kimseye 10 yıllık eğitim süresi içinde eğitim masrafı olarak 45.000 iş saati miktarında basit emek harcanmış olduğunu varsayalım. Bunun içine o kişinin 10 yıllık kendi basit emeği de dahildir. Bu kimse eğitimini bitirdikten sonra 35 yıl, yani yaklaşık 90.000 saat çalışacak olursa, her 1 saatini 1,5 saat saymak gerekecektir. Çünkü eğitimi sırasınca harcanmış olan 45.000 saatlik emeği de eğitiminden sonraki çalışmaları sırasında harcayacaktır. Böylece bu kimse, çalıştığı 90.000 saatlik süre içinde, eğitimi için evvelce harcanmış olan 45.000 saatlik emekle birlikte, 135.000 saatlik basit emek harcamış olacaktır. Böylece, bu kişinin 1 saatlik kalifiye emeğini 1,5 saatlik basit emek saymamız gerekecektir (135.000/90.000 = 1,5). Diğer bir deyişle, bu kalifiye işçinin emeğine uygulanacak katsayı 1,5'tir.

Demek oluyor ki, çeşitli nitelikteki insan emeklerini, basit insan emeğinin çeşitli katsayıları olarak ifade etmek ve dolayısıyla bunları ölçülebilir türdeş bir emek kitlesine dönüştürmek olanaklıdır. Burada önemli olan bu olanağın varlığıdır, yoksa katsayıların fiilen hesaplanması değildir. Eğer bu olanak olmasaydı, bir malın üretimi için harcanan çeşitli nitelikteki emek kitlesini ölçmek ve böylece değeri emek cinsinden ifade etmek söz konusu olamazdı. Yani değeri emeğe dayandıran kuram (teori) bu olanağa dayanmakta, bu olanak sayesinde bir gerçeklik ve geçerlilik kazanmaktadır.

Çeşitli nitelikteki emeklerin, yukarıda gördüğümüz gibi, aralarında sadece niceliksel farklar bulunan türdeş basit emeğe indirgenebilmesi demokratik bir anlam da taşır. Çünkü böylece, çeşitli mesleklerden insanlar (basit işçiler, usta işçiler, mühendisler, yöneticiler, avukatlar, doktorlar ve böyle) arasındaki farkların da niteliksel yani giderilemez cinsten olmadığı, tersine eğitim yolu ile bu farkların ortadan kaldırılabileceği de ortaya konulmuş olmaktadır.

Bir malın üretimi için harcanan çeşitli nitelik ve yo-

günluktaki emek kitlesinin, yukardaki biçimde basit emeğe indirgendikten sonra hesaplanan miktarına, o malın üretimi için *toplumsal olarak gerekli emek* denir. Malların değerleri, içerdikleri toplumsal olarak gerekli emek miktarlarına göre belirlenir. Toplumsal olarak gerekli emek deyimi uzun olduğundan, çok defa bunun yerine kısaca emek sözcüğü kullanılır. Bu nedenle örneğin, «Bir malın değerini üretimi için harcanan emek miktarı belirler» tümcesindeki «emek» sözcüğünden toplumsal olarak gerekli emek anlaşılmalıdır.

Soru 17: Değer yasası ne demektir ve değerle fiyat arasında nasıl bir ilişki vardır?

Pazar için (satmak için) mal üretiminin egemen olduğu kapitalist bir toplumda, var olan üretim araçlarında maddeleşmiş olan cansız emek miktarı ile tüm çalışan bireylerin canlı emeklerinin toplamı, o toplumun toplumsal emek miktarını, diğer bir deyişle, toplam üretim olanaklarını (kaynaklarını) oluşturur. Herhangi bir mal, bu toplumsal emekten o malın üretimi için harcanmış olan miktarı temsil eder. İşte, bütün mallar, üretimleri için harcanmış olan emek miktarlarına yani değerlerine göre birbirleriyle değiştiriliyorlarsa, bu, ülkenin toplam emek miktarının, ya da aynı şey demek olan toplam üretim kaynaklarının, çeşitli mallar arasında en uygun (rasyonel, akılcı) bir biçimde dağılmış olduğunu gösterir. Diğer bir deyişle, bu durumda üretilen mallarla giderilecek gereksinimler arasında tam bir uyum sağlanmış olur. Çok önemli olan bu konuyu biraz daha açıklayalım.

Kullanım değeri, değişim değerinin temel koşuludur. Kullanım değeri olmayan bir malın —onu kimse almak istemeyeceği için— değişim değeri de olmaz. Zaten böyle bir mal üretilmez de. Demek oluyor ki, bir malın değişim de-

ğeri, bir yanı ile o malın elde edilmesi (üretilmesi) için katlanılan zahmeti (harcanan emeği), diğer yanıyla da aynı malın faydasını (kullanım değerini) yansıtmaktadır. Böyle olunca açıktır ki, zahmeti faydasına değmeyecek bir mal üretilmez. Yani üretilen tüm malların faydalarının zahmetlerine değiyor olmaları gereklidir.

Bir malın üretilmesi için katlanılan zahmetle tüketiminden elde edilecek faydanın eşitlenmesi koşulu, pazar için değil de herkesin kendisi ve ailesi için üretim yaptığı kapitalizm öncesi toplumlarda kendiliğinden gerçekleşirdi. Çünkü, üretimin zahmetini de bundan elde edilecek faydayı da aynı kimse duyduğundan, bu iki duyguyu kafasının içinde daima denkleştirebilirdi. Gerçekten, böyle bir insanın bir malı gereksiniminden fazla, ya da, olanağı olduğu halde, gereksiniminden az üretmesi düşünülemez. Pazar için üretim yapılan bir toplumda bu aynı koşul, mallar değerlerine eşit mallarla değiştirildikleri zaman gerçekleşmiş olur. Gerçekten, eğer ben 2 saat harcayarak elde ettiğim bir A malını başka birinin gene 2 saat harcayarak elde etmiş olduğu bir B malı ile değiştiriyorsam, bu, benim de B malını 2 saat harcayarak elde ettiğim anlamına gelir. Açıktır ki, ben, eğer B malını iki saatlik zahmete değer görmeseydim bu değişimi yapmazdım. Ya da, diğer bir deyişle, eğer B malını da ben kendim üretseydim ona emeğimin 2 saatlik bölümünü harcamaya razı olurdum.

Eğer yukardaki örnekte 1 birim B malı alabilmek için A malından 2 birim vermem gerekseydi, bu, benim emeğimi yanlış harcadığım anlamına gelirdi. Çünkü bu takdirde, 2 saatte üretilebilen bir malı 4 saatlik bir emek karşılığı elde etmek gibi bir akılsızlık yapmış olurdum. Böyle bir akılsızlığı bir defa yapsam bile artık bir daha yapmam.

Demek oluyor ki, değerin emeğe dayandırılması ve malların değerlerine göre değiştirilmeleri toplumsal emeğin toplumsal gereksinimlere en uygun bir biçimde harcandığını, diğer bir deyişle, üretilen malların gereksinim duyulan mallara tam denk düştüğünü gösterir. Bu nedenle, malla-

rın piyasada değerlerine göre değiştirilmeleri son derece önemlidir. Çünkü ancak bu yolla toplumun üretim olanaklarının en akılcı biçimde kullanılması sağlanabilir. İşte buna *değer yasası* denir.

Bilindiği gibi, mallar gerçek yaşamda para aracılığı ile değiştirilirler. İşte bir malın *piyasada* oluşan değişim değerinin para ile ifade edilen biçimine *fiyat* denir. Malların fiyatları, piyasa koşulları sürekli değiştikleri için, her zaman değerlerine eşit olmazlar. Bundan ötürü, bir malın piyasada oluşan fiyatı değerinden farklı (altında ya da üstünde) olabilir ve bu değerin etrafında bir dalgalanma gösterir. Yalnız ne var ki, serbest piyasa koşullarında, bu dalgalanmada sürekli küçülmek, yani fiyatın sürekli olarak değere yaklaşmak eğilimi vardır. Eğer böyle olmaz da, örneğin tekelcilik nedeniyle, söz konusu fark devamlı bir nitelik kazanırsa, yukarda gördüğümüz nedenlerden ötürü, toplumun üretim olanakları en akılcı bir biçimde kullanılmamış olur.

Soru 18: Bir malın değerini oluşturan üç öğe nelerdir?

Bir malın değerinin o malın üretimi için toplumsal olarak gerekli emek miktarına eşit olduğunu görmüştük. Malın değerini belirleyen bu emek miktarının *canlı emek* ve *cansız emek* olmak üzere ikiye ayrıldığını da biliyoruz. Cansız emek, malın üretiminde kullanılıp tüketilen üretim araçlarında depo edilmiş olan emektir; buna değişmeyen sermaye (c) de diyoruz.

Canlı emek de, *gerekli emek* ve *ek emek* olmak üzere ikiye ayrılır. Gerekli emek, işgücünün değerini yani işçinin ücretini çıkarmak için harcadığı emek miktarını (v), ek emek ise artı-değeri, yani işçinin patronu için harcadığı emek miktarını (s) gösterir. Sermayenin işgücü satın almak için yani işçilere ücret olarak ödenen kısmına değişen sermaye dendiğini hatırlayalım. Değişen sermaye (v) ve

değişmeyen sermaye (c) toplamı, yani kapitalistin bir malın üretimi için harcamış olduğu sermaye miktarı o malın *üretim maliyetini* oluşturur.

Demek oluyor ki, bir malın değeri, onun üretilmesi için harcanmış olan değişmeyen sermaye (c), değişen sermaye (v) ve artı-değer (s) olmak üzere üç öğeden oluşur:

$$c+v+s = \text{Malın değeri}$$

Bu formülde değişmeyen sermayenin (c) üretimde kullanılmış olan ham ve ara malların tüm değerleri ile makine ve diğer sabit tesislerin (sabit sermayenin) tüm değerini değil, fakat sadece o malın üretimi süresinde eskiyen ve aşınan kısmının değerini, yani amortismanları içerdiğine dikkat edilmelidir.

Soru 19: Bir malın üretim (sunum) fiyatı ne demektir?

Artı-değeri yani geniş anlamda kârı sermayenin yalnız değişen bölümünün yarattığını biliyoruz. Buna göre, aynı büyüklükteki iki sermayeden değişen sermaye bölümü (işgücüne ödenen bölümü) daha büyük olanı daha çok kâr edecek demektir. Böyle bir durumu kapitalistler kabul etmezler. Çünkü onlar sermayelerini böyle iki bölüm olarak değil bir bütün olarak düşünürler ve aynı büyüklükteki sermayelerin aynı büyüklükte kâr elde etmelerini isterler. Bu isteğin gerçekleşme yolu kapitalistler arası rekabettir. Demek oluyor ki, kapitalist bir toplumda kâr oranları eşittir, ya da daha doğrusu, bu yönde bir eğilim vardır. Bu durumda, bir malın değerini hesaplarken artı-değer yerine bütün sermayeler için gerekli olan ortalama kârı (p) kullanmamız gerekeceği açıktır:

$$c+v+p = \text{Malın üretim fiyatı}$$

Üretim maliyetine ortalama kârı ekleyerek bulduğumuz bu değere malın *üretim fiyatı* denir. Mallar piyasada üretim fiyatlarına göre birbirleriyle değiştirilirler. Yani üretim

fiyatı malların gerçek değerlerinin yerini almıştır. Üretim fiyatına malın *sunum fiyatı* da denir. Çünkü üreticiler bu fiyatı bulmadıkça sunum yapmazlar. Diğer bir deyişle, kapitalistler bir işe yatırmış oldukları sermayelerinin normal kârını da bir maliyet öğesi olarak görürler ve satış fiyatı bunu karşılayamayacaksa üretim (sunum) yapmazlar.

Malın değeri yerine üretim fiyatının konması, değer yasasının işlemediği anlamına gelmez. Çünkü bir malın üretim fiyatı onun değişim değerinin sadece başka bir görünümüdür. Bundan ötürü malların üretim fiyatlarına göre değiştirilmeleri aynı toplumsal işlevi görür. Çünkü, malların gerçek değerlerinin (değişim değerlerinin) toplamı üretim fiyatlarının toplamına ve artı-değerlerin toplamı da kârların toplamına eşittir. Bütün fark, bazı malların değerlerinden ucuza, bazılarının da değerlerinden pahalıya satılmış olmalarından ibarettir.

Demek oluyor ki, uygulamada malların değişim değerlerini üretim fiyatlarına eşitmiş gibi düşünmek zorunluluğu vardır. Bu nedenle, Soru 17'de değer yasası ve değerle piyasa fiyatı arasındaki ilişkiler hakkında yazdıklarımız, değer yerine üretim fiyatı konularak aynen okunabilir, yani geçerliliğinden hiçbir şey kaybetmez.

Soru 20: Artı-değer ne demektir?

İnsanlar, yaşamlarını sürdürmeye yetecek tüketim miktarından daha fazla üretim yapabilirler. Bu, emek gücünün doğal bir özelliğidir. İşte bu fazla üretime artı-ürün ve bunun değerine de artı-değer denir. İnsanlığın tüm kültür ve uygarlığı bu artı-değere dayanır, ondan kaynaklanır. Çünkü ancak bu sayede, yani toplumun elinde istenildiği gibi kullanılmaya hazır bir ürün fazlasının bulunması sayesinde, insanların bir kısmının maddi üretim yapmaktan azat edilip, bilim, kültür, sanat gibi uygarlığı geliştirici alanlarda çalıştırılmaları olanaklı olmuştur.

Tarih boyunca insanların yarattıkları artı-değere (artı-ürüne) kimlerin el koyup sahip çıkacağı sürekli bir savaşım (mücadele) konusu olmuştur. Açıktır ki, çalışanların yarattıkları artı-değeri, nesnel bir nedene dayanmadan, onların ellerinden almak olanaksızdır. Böyle bir şey düpedüz soygun olur ki, soygunun devamlı ve düzenli bir gelir kaynağı olamayacağı ortadadır. Artı-değere el koyabilmek için, bunu mutlaka haklı gösterecek bir gerekçeye dayamak zorunluluğu vardır. Burada söz konusu olan gerekçe, mantıksal bir aldatmaca değil, fakat toplumsal bir gerçekliğin ifadesi olmak durumundadır. Yani artı-değere ancak toplumun da yararına olan nedenlerle, bunun toplumsal düzenin işleyişinin bir parçası ve gereği olarak el konabilir. Bu gerekçe, üretim süreci boyunca, üretime katılan bireyler arasındaki ilişkiler içinde oluşur. Bu ilişkilere *üretim ilişkileri* diyoruz. Üretim ilişkilerinin özünü ve temelini üretim araçlarının mülkiyet biçimi oluşturur. Üretim araçlarının mülkiyet biçimi bölüşümün nasıl olacağını, yani artı-değere kimlerin ve nasıl el koyacağını belirlediği gibi, üretim sürecinde bireylerin karşılıklı durumlarını ve toplumda yapılacak iş-bölümünün de sınırlarını belirler.

Şimdi kapitalist bir işletmede artı-değerin nasıl yaratıldığını görelim: Varsayalım ki, ücretin değeri 2 saatlik emektir ve işçiler bu ücret karşılığında 8 saat çalışabilmektedirler. Bu durumda işçiler işgününün ilk 2 saatinde ücretlerini çıkaracak, yani kendileri için çalışacaklar, geri kalan 6 saatte de sadece patronları için çalışmış olacaklardır. İşte bu 6 saat içinde işçilerin yaratmış oldukları değere artı-değer diyoruz. Nasıl ki ağacın meyvası, ineğin sütü bunların sahiplerine ait olursa, artı-değer de onu yaratmış olan emek gücüne (emekçiye) değil onu satın almış olan patrona ait olur. Kapitalist, diğer malları olduğu gibi emek gücünü de kullanım değerinden yararlanmak için satın alır. Emek gücünün kullanım değeri, işçinin çalıştırılabileceği süre, yani ondan sağlabilecek emek miktarıdır. Onun için, işçinin, harcadığı emek ve bu emekle ürettiği mallar (değerler) üze-

rinde hiçbir hakkı yoktur. Bunlar, tümüyle emek gücünü (işgücünü) satın almış olan işletme sahibi kapitaliste aittir.

Yukardaki açıklamamızdan anlaşılacağı üzere, artı-değeri emek gücünün kullanım değeri ile değişim değeri (ücret) arasındaki fark olarak da tanımlayabiliriz.

Soru 21: Ekonomik sömürü ne demektir?

Ekonomik sömürü, bir kimsenin başka kimselerin yarattıkları artı-değerlere *bir hak olarak* el koyması, onlara sahip olması demektir. Bu tanımdan anlaşılacağı üzere, ekonomik sömürüyü, hırsızlık, dolandırıcılık, yolsuzluk, eşkiyalık ve benzeri olaylardan ayırmak gerekir; çünkü, gerçi bunlar da başkalarının yarattıkları değerlere el koymaktır ama, bunlar toplum tarafından haklı görülmez ve suç sayılırlar. Oysa ekonomik sömürü, bir bütün olarak ele alındıkta varolan düzenin ayrılmaz bir parçası ve tek tek ele alındıkta toplumun meşru saydığı bir paylaşım kuralıdır.

Sınıflı toplumlarda egemen sınıflar geçimlerini, çalışan sınıfların sırtından bu ekonomik sömürü sayesinde sağlarlar. Sömürünün, yani başkalarının yarattıkları artı-değere el koymanın gerekçesi ve mekanizması her toplum düzeninde farklıdır. Köleci toplumda sömürünün gerekçesi, köle sahibinin kölesi üzerindeki mülkiyet hakkıdır. Nasıl ki, ineğin sütü ya da tavuğun yumurtası bunların sahibine aitse, kölenin çalışarak yarattığı değerler de kölenin sahibine ait olur. Köle sahibi, bunun, kölesinin yaşaması için gerekli olan kısmını ona bıraktıktan sonra, geri kalan kısmına —ki bu, kölenin yarattığı artı-değerdir— el koyar ve onu istediği gibi kullanır. Aynı şey, feodal toplum düzeninde feodal beyin, bir taraftan toprak diğer taraftan çalışan köylüler (serfler) üzerindeki onları yarı-köle durumuna sokan, feodal haklarına dayanır. Feodal bey emri altındaki

kimseleri, haftanın belli günlerinde kendi topraklarında bedava çalıştırarak (angarya) ve ayrıca onlardan çeşitli vergi ve harçlar alarak sömürür.

Kapitalist toplumda sömürünün gerekçesinde önemli sayılacak bir değişiklik olmuştur. Bu toplum düzeninde artık ne köle ne de serf vardır. Çalışanlar da artık hukuk açısından özgür kimselerdir. Bunları artık, eskiden olduğu gibi, üzerlerinde bir hak iddia ederek doğrudan sömürmek olanağı kalmamıştır. Hatta buna olanak veren anlaşmalar, serbestçe yapılmış olsalar bile, hukuken geçerli sayılmazlar. Bu toplum düzeninde ekonomik sömürü, kapitalist sınıfın üretim araçları üzerindeki mülkiyet hakkına dayanır. Kapitalist işletmeci, işyerinde yeniden yaratılmış olan değerlerin bir bölümünü işçilere ücret olarak öder ve geri kalan bölüme, yani artı-değere de üretim araçları üzerindeki mülkiyet hakkının (işyerinin sahibi olma hakkının) karşılığı olarak el koyar.

Soru 22: Sömürü oranı ne demektir ve bu oran hangi yollarla artırılabilir?

İşçilerin ne kadar sömürülmekte oldukları, yarattıkları artı-değerin aldıkları ücrete bölünmesiyle ölçülür. Buna sömürü oranı diyoruz. Örneğin, işçiler 8 saatlik işgününün ilk 2 saatinde ücretlerini çıkarıyor ve geri kalan 6 saatte de artı-değer yaratıyorlarsa, sömürü oranı 6/2 = 3'tür. İşçiler sendikaları aracılığıyla yürüttükleri ekonomik mücadeleleri ile bu sömürü oranını düşürmeyi, yani patronların sömürüsünü sınırlamayı ve azaltmayı amaçlarlar. Ama bu mücadelelerinde ne kadar başarılı olurlarsa olsunlar, sömürü oranını sıfıra indiremez, yani sömürüyü ortadan kaldıramazlar. Çünkü kapitalist düzen kâra dayanır, kârsız işleyemez ve yaşayamaz. (Artı-değerin, faiz ve rantı da içeren geniş anlamda kâr olduğunu daha önce görmüştük.)

İşçi sınıfının sömürü oranını azaltma çabalarına karşılık, kapitalist sınıf da tam tersine bunu olabildiğince artırmak ister ve bunun için çeşitli yollar arar. Bu yollar başlıca beş tanedir.

1. *Çalışma süresinin uzatılması:* Sömürü oranını artırmanın akla gelebilecek ilk yolu, —ücreti artırmadan— çalışma süresini uzatmaktır. Örneğimizdeki işgününü 8 saatten 10 saate çıkarırsak, sömürü oranı da 6/2 = 3'ten 8/2 = 4'e çıkmış olur. Ancak ne var ki, işçi sınıfının bu konuda vermiş olduğu kararlı mücadele sonucu artık günlük çalışma süresinin uzatılması fiilen olanaksızdır. Hatta bunun tam tersine, çalışma sürelerinin giderek azaltılması söz konusudur.

2. *Fazla mesai:* Fazla mesai (günlük yasal süreden fazla çalışmak) sömürü oranını artırmanın başka bir yoludur. Gerçi işveren fazla mesai için işçiye daha yüksek bir saat ücreti öder ama, bu gene de onun için yeni işçi almaya göre daha kârlıdır. Çünkü bir kere, yeni işçiler için ödemesi gerekli sosyal sigorta primlerinden, çocuk zammı ve ücretli izin gibi işçi başına hesaplanan giderlerden kurtulur. Ayrıca, yeni işçileri aynı v rdiyada çalıştıracaksa, yerden, getir-götür masraflarından ve ona tahsis edeceği alet ve makinelerden tasarruf etmiş olur. Fazla mesainin işverenler bakımından belki bunlardan daha önemli olan bir avantajı, piyasa koşullarına göre üretimini —yeni işçiler almadan ya da bazı işçileri çıkarmadan— kolayca artırmak ya da azaltmak olanağına sahip olmaktır. Bu olanak işverenler için paha biçilmez bir avantajdır. Bu nedenlerle, işverenler fazla mesainin *zorunlu*, işçiler ise *isteğe bağlı* olması için mücadele ederler.

3. *Emeğin yoğunluğunu artırmak:* İşveren patronların sömürü oranını artırma yollarından birisi de, çalışma temposunu hızlandırarak aynı zaman süresi içinde işçiden daha fazla emek sağmaktır. Bu amaçla işyerinde, *akan şerit* gibi çeşitli teknikler ve işçileri daha yoğun (hızlı) çalışmaya özendiren prim sistemleri uygulanır. Böylece emeğin yo-

ğunlaştırılması, yani işçinin daha hızlı çalıştırılması, tıpkı çalışma süresinin uzatılması gibi sömürü oranını artırır. Örneğin işçi şimdi daha hızlı çalıştığı için, ücretini eskiden olduğu gibi 2 saatte değil de 1 saatte çıkarırsa, sömürü oranı da 3'ten 7'ye çıkmış olur.

Hızlı çalışma işçiyi bedenen olduğu kadar ruhsal olarak da yıpratır. Bu nedenle işçiler işverenlerin emek yoğunluğunu artırıcı işletme ve çalışma yöntemlerine karşı çıkarlar ve çıkmalıdırlar.

4. *Emeğin verimliliğini artırmak:* Bilim ve teknolojideki gelişmeler sonucu daha ileri makine ve aletlerin üretimde kullanılmaları emeğin verimini artırır. Emek veriminin artması, işçinin aynı zaman süresi içinde ve aynı yoğunlukta çalıştığı halde daha fazla üretim yapabilmesi demektir. Emek verimi artınca, işçi ücretini şimdi daha kısa sürede çıkarır ve böylece patronu için artı-değer yarattığı süre uzamış yani sömürü oranı artmış olur.

Kuşkusuz, ücretler de verim oranında artarsa sömürü oranında bir değişiklik olmaz. Fakat gerçek yaşamda görülen, daha çok, verim artışının ücretlere ya hiç ya da eksik olarak yansıtılmasıdır. Bu nedenle, gelişmiş ülkelerde sömürü oranı azgelişmişlerdekine göre daha yüksektir. Bu ülkelerde ücretlerin yüksek olmasının nedeni emek veriminin yüksek olmasıdır.

5. *Ücretin düşürülmesi:* Sömürü oranını artırmanın en kestirme yolu, açıktır ki, ücretleri düşürmektir. Ücret düşürülünce işçinin kendisi için (ücretini çıkarmak için) çalıştığı süre azalıp artı-değer yaratmak için çalıştığı süre çoğalmış olacağından, sömürü oranı artmış olur. Ne var ki, günümüzde işçilerin parasal (nominal) ücretlerini düşürmek hemen hemen olanaksızdır. İşçiler ve işçi sendikaları böyle bir harekete karşı büyük tepki gösterirler. Fakat enflasyon yaratılarak, parasal ücretler değil ama gerçek ücretler (ücretin satınalma gücü) pekala düşürülebilir. Nitekim bu yola sık sık baş vurulduğunu görüyoruz. Ülkemizde

de uzunca bir süredir bu yolla gerçek ücretlerin sürekli düşürülmekte olduğuna tanık oluyoruz.

Bu nedenle işçilerin yalnız parasal ücretlerinin değil fakat gerçek ücretlerinin düşürülmesine karşı da uğraş vermeleri gerekir. Bunun yolu da, önce enflasyonist politikalara karşı çıkmak, bunda başarı sağlanamazsa ücretlerde *hareketli merdiven (échelle mobile)* sisteminin uygulanması için uğraş vermektir. (Hareketli merdiven sistemi, ücretlerin enflasyona koşut olarak artırılmasını güvence altına alan bir uygulama yöntemidir.)

III. BÖLÜM

MİLLİ GELİR VE KALKINMANIN MEKANİZMASI

Soru 23: Gelir ne demektir ve milli gelir nasıl tanımlanır?

Bir malın değerinin c + v + s olmak üzere üç ayrı parçadan oluştuğunu biliyoruz. Bunlardan birincisi (c), malın üretimi için harcanmış olan üretim araçlarının değerini, yani cansız emek miktarını, diğer iki parça (v + s), yani ücret ve artı-değer malın üretimi için harcanmış olan canlı emek miktarını gösterirler. Açıktır ki, önceki dönemlerde üretilmiş olan üretim araçlarının, yani bunlarda maddeleşmiş olan cansız emeğin, kılık değiştirerek yeni üretilen malların içinde tekrar karşımıza çıkması bizim zenginliğimize yeni bir değer katmaz. Çünkü buna, başka bir kılıkta da olsa, evvelce de sahip bulunuyorduk. Böyle olunca, bir mal ürettiğimiz zaman yeni olarak yarattığımız değeri bulabilmek için, malın toplam değerinden cansız emek miktarını (c) çıkarmamız gerekir. Böyle yapınca geriye canlı emek miktarı, yani v + s kalır. (v + s)'ye, yani bir üretim faaliyeti sonunda yeni olarak yaratılan değere *katma değer* de denir. Katma değer aynı zamanda gelir demektir. Demek oluyor ki, belli bir süre içinde üretilmiş olan mallarda maddeleşmiş olan canlı emek miktarına, ya da aynı şey demek olan yeni olarak yaratılmış olan değere, gelir diyoruz. Buna göre gelir, ücret ve artı-değerden oluşuyor demektir. Artı-değerin de kâr, faiz ve rant olmak üzere üç ayrı gelir çeşidini içerdiğini biliyoruz. Böylece gelirin, üç-

ret, kâr, faiz ve rant olmak üzere dört ayrı çeşidi var demektir. Herhangi bir ödeme ya da kazanç bu dört gelir grubundan birine girmiyorsa ona gelir diyemeyiz. Örneğin, öğrencilerin bursları, piyangodan ya da kumardan kazanılan paralar gelir sayılmazlar.

Gelir, bir akım olduğu için, tanımının bir zaman süresine göre yapılması gerekir. Haftalık, aylık ya da yıllık gelir gibi. Buna karşılık sermaye ve servet kavramları bir akımı değil bir stoku ifade ettikleri için, bir zaman süresine göre değil fakat bir ana (tarihe) göre tanımlanırlar: 31 Aralık 1985'teki sermaye ya da mal varlığı gibi.

Gelir, tek bir birey, tek bir işletme için söz konusu olduğu gibi bütün bir ülke için de söz konusu olabilir. Bütün bir ülke için söz konusu olan gelire, *milli gelir* diyoruz. O halde milli gelir, bir ülkede bir yılda yeni olarak üretilen değerlerin (v + s) toplamı olarak tanımlanır. Bu biçimde tanımlanan milli gelire net (safi) milli gelir denir.

Soru 24: Milli gelir niçin net değil de brüt olarak hesap edilir?

Net milli geliri fiilen hesaplamak için toplam üretim değerinden yıl içinde kullanılmış olan değişmeyen sermayeyi (c) çıkarmak gereklidir. Ama işte bu noktada önemli bir güçlük vardır. Gerçekten, bilindiği gibi, üretimde kullanılmış olan değişmeyen sermaye iki ayrı mal grubundan oluşur. Birinci grup *(ca)*, hammaddeler, yardımcı maddeler, enerji maddeleri gibi üretim sürecinde tamamiyle tüketilen ve bütün değerlerini üretilen yeni mallara geçiren mallardan oluşur. İkinci grup *(cb)*, makine ve binalar gibi, bir üretim süresinde tamamiyle tükenmeyen, bunun için de değerlerinin ancak bir kısmını yeni üretilen mallara geçiren sabit sermaye teçhizatının eskime-aşınma (amortisman) paylarından oluşur. Birinci grup malların değerlerini

hesap etmekte hiçbir güçlük yoktur. Ama ikinci grup mallar, daha doğrusu sabit sermayenin amortismanının hesabı için aynı şeyi söyleyemeyiz. Bilindiği gibi amortisman, sabit sermayenin ömrüne bağlıdır. Ömür ne kadar uzun olursa amortisman da o kadar az olur. Ama bir makinenin ya da binanın fizik ömrünün ne kadar olacağı ilk günden kesin olarak bilinemez. Salt zamandan başka kullanımının biçim ve yoğunluğu da bunu etkiler. Ayrıca, sabit sermaye teçhizatı fizik ömrünü tamamlamadan çok önce, ekonomik bakımdan, bütün değerini kaybedebilir. Örneğin, teknolojik gelişmeler sonucu aynı işi yapan daha verimli makine ve teçhizatın ortaya çıkması, varolan makine ve teçhizatı, fiziki bakımdan ne kadar yeni olursa olsunlar, ekonomik bakımdan eskimiş duruma sokarlar. İşte bu nedenlerden ötürü, sabit sermayenin yeniden yapılan üretime olan katkısını, yani amortisman miktarını kesin olarak hesaplamaya olanak yoktur.

İşte bu nedenden ötürü, uygulamada milli gelir net (v+s) olarak değil, fakat amortismanları da içeren bir biçimde, brüt (gayri safi) (*cb* + v + s) olarak hesaplanır.

Soru 25: Milli gelir nasıl hesaplanır?

Yukarıda tanımladığımız milli gelir, *üretim, dolaşım* ve *son kullanım* olmak üzere üç aşamadan geçer. Milli geliri bu üç aşamanın herhangi birinde yakalayıp hesap etmek (ölçmek) olanağı vardır. Ancak açıktır ki her aşamadaki hesaplama biçimi diğerlerinden farklı olacaktır. İşte buna uygun olarak milli gelirin hesaplanmasında üç ayrı yöntem olduğunu görüyoruz. Bunlar 1. *üretim yöntemi*, 2. *gelir yöntemi* ve 3. *harcama yöntemi*'dir. Bu her üç yöntemle bulunacak milli gelir miktarlarının birbirlerine eşit olmaları gerekir. Yalnız bileşimleri her birinde ayrı çıkar. Bundan ötürü, yapısını daha iyi bir biçimde ortaya çıkarabilmek için, milli gelirin bu her üç yöntemle ayrı ayrı hesaplanmasında yarar vardır.

Milli gelirin hesaplanması için gerekli istatistiki bilgiler çok defa yeterli ve kesin olmadıklarından, gerçek bir *hesaplamadan çok tahmin* söz konusudur. Bundan ötürü, çok defa, milli gelir hesapları yerine, milli gelir tahminleri deyimi kullanılır.

Bir mal ya da hizmetin milli gelir kapsamına alınabilmesi için değerinin para ile ifade edilebilmesi zorunluluğu vardır. Bu koşul, somutta, mal ya da hizmetin bir fiyatının bulunması, yani piyasada alınıp satılan türden nesneler olması anlamına gelir. Bu koşul gereği milli gelir kapsamına alınmayan başlıca kalemler, ev kadınlarının aile gereksinimleri için yapmış oldukları maddi üretim (yemek pişirme, turşu-reçel yapma, giysi dikme ve örme gibi) ve hizmetlerdir (temizlik, ütü, çamaşır, çocuk bakımı gibi).

Milli gelirin kapsamıyla ilgili olarak kapitalist ülkelerle sosyalist ülkeler arasında önemli bir fark vardır. Karl Marks yalnız maddi mal üretiminde kullanılan emeği verimli saymış, bunun dışında kalan bütün faaliyetleri (tüketim hizmetleri), faydalı olup olmadıklarına bakmaksızın, verimsiz emek olarak nitelemiştir. Sosyalist ülkeler, bu ayırıma koşut olarak, yalnız maddi mal üretimini ve ona ilişkin ticaret ve ulaştırma gibi hizmetleri milli gelir kapsamına almışlar, eğitim, sağlık, güvenlik, kültür ve eğlence gibi bizim tüketim hizmeti dediğimiz hizmetleri almamışlardır. Kapitalist ülkeler ise böyle bir ayırım yapmadan bütün mal ve hizmet üretimini kapsam içine almışlardır.

Şimdi milli gelirin yukarda sözünü ettiğimiz üç ayrı yöntemle nasıl hesap edildiğini kısaca görelim.

1. *Üretim Yöntemi:* Milli geliri üretim yöntemiyle hesaplamak için ülkede bir yıl içinde yeni olarak üretilmiş olan değerleri, yani katma değerleri toplamak gerekir. Amortismanların hesaplanmasındaki güçlükten ötürü, katma değerler net değil fakat amortismanları da içerecek biçimde brüt olarak hesaplanır. Hesaplama tarım, sanayi, ulaştırma, konut gibi sektörler itibariyle yapılır.

Bu hesaplama biçiminde aynı bir malın birden fazla

(mükerrer) sayılması gibi bir hata yapılabilir. Örneğin pamuğun, bir pamuk olarak, bir iplik içinde, bir de dokuma içinde olmak üzere üç defa sayılması olasılığı vardır. Bunu önlemenin yolu, katma değer tanımına sıkı sıkıya sadık kalmak, yani her üretim aşamasında ham ve yardımcı maddeleri üretim değerinden çıkarıp, sadece bu katma değerleri ve amortismanları (*cb* + v + s) milli gelire dahil etmektir. Böyle yapılınca hiçbir malın (değerin) milli gelir içinde birden fazla sayılması olanağı kalmaz.

Üretim yöntemiyle hesaplanan milli gelirin bileşimi Tablo 1'de görüldüğü gibi üretim sektörlerine göre çıkar.

2. *Gelir yöntemi:* Gelir yöntemiyle milli geliri hesaplamak için, ülkede bir yıl içinde elde edilmiş (ya da ödenmiş) olan bütün gelirleri toplamak gerekir. Bilindiği gibi, gelirler, ücret, kâr, faiz ve rant (kira) olmak üzere dört gruba ayrılır. O halde milli gelir bu dört tür gelirin bir yıllık toplamı demektir.

Bu dört tür gelir üretimle ilgili olarak elde edilir ya da ödenirler. Ücret işçinin emek gücünün, faiz sermayedarın ödünç verdiği paranın, rant toprak sahibinin toprağının kullanılmasına müsaade etmesinin karşılığıdır. Kâr da girişimci kapitalistin girişimciliği karşılığı olarak artı-değerden kendisine alıkoyduğu kısımdır. Demek oluyor ki, kapitalist bir toplumda gelir, cari üretime şu ya da bu biçimde katkıda bulunmanın karşılığı olarak elde edilen paralara ya da yapılan ödemelere denir.

Milli gelirin bu hesaplama biçiminde aynı bir gelirin birden fazla sayılması gibi bir hata yapılabilir. Örneğin, babanın çocuğuna verdiği harçlığın, öğrenci burslarının, emekli maaşlarının, piyango ikramiyelerinin milli gelire dahil edilmemeleri gerekir. Edilirlerse bazı gelirlerin iki defa sayılmalarına neden olurlar. Bunu önlemenin yolu yukarda yapmış olduğumuz gelir tanımına sıkı sıkıya bağlı kalmaktır. Böyle yapılınca, emekli maaşlarının ya da öğrenci burslarının, bunları alanlar bakımından bir gelir olmakla beraber, toplumun bütünü bakımından —cari üretime

TABLO 1

İKTİSADİ FAALİYET KOLLARINA GÖRE GAYRİ SAFİ MİLLİ HASILA

(1968 Yılı Faktör Fiyatlarıyla, Milyon TL.)

	1983	Gelişme Hızı %	1984	Gelişme Hızı %	1985	Gelişme Hızı %
1. Tarım	48.146,4	— 0,1	49.946,2	3,7	51.223,4	2,6
a) Çiftçilik ve Hayvancılık	46.329,8	— 0,4	48.104,4	3,9	49.287,5	2,5
b) Ormancılık	1.065,4	5,3	966,9	— 1,0	1.011,3	2,3
c) Balıkçılık	811,2	10,0	852,9	5,1	924,6	8,4
2. Sanayi	49.797,3	8,2	54.417,4	9,3	56.968,2	4,7
a) Madencilik ve Taş Ocak.	4.239,5	7,9	4.231,2	— 0,2	4.287,1	1,3
b) İmalat Sanayii	41.045,6	8,0	45.269,3	10,3	47.170,6	4,2
c) Elektrik, Gaz ve Su	4.512,2	2,2	4.916,9	9,0	5.510,5	12,1
3. İnşaat Sanayii	13.078,7	0,6	13.139,8	0,5	13.196,6	0,4
4. Toptan ve Perakende Tic.	32.581,0	7,6	35.331,0	8,4	36.167,8	2,4
5. Ulaştırma ve Haberleşme	19.490,7	3,4	20.800,1	6,7	21.412,4	2,9
6. Mali Müesseseler	5.220,9	-0,5	5.455,9	4,5	5.646,3	3,5
7. Konut Sahipliği	10.756,3	2,8	11.061,1	2,8	11.291,8	2,1
8. Serbest Meslek ve Hizmet.	10.597,8	3,5	11.240,7	6,1	11.646,8	3,6
9. Sektörler Toplamı (1-8)	189.669,1	4,1	201.392,2	6,2	207 556,0	3,1
10. Devlet Hizmetleri	23.466,9	4,2	24.170,9	3,0	24.801,7	2,6
11. GSYİH (Faktör Fiyatlarıyla) (9+10)	213.136,0	4,1	225.563,1	5,8	232 357,7	3,0
12. Dış Âlem Net Faktör Gelir.	121,3	88,7	440,7	263,3	714,9	62,2
13. GSMH (Faktör Fiyatlarıyla) (11+12)	213.257,3	3,6	226.003,8	6,0	233.072,6	3,1
14. (Eksi) Sübvansiyonlar	3.900,3	57,8	4.591,5	17,7	3.638,3	—20,8
15. Vasıtalı Vergiler	22.506,4	6,3	24.108,9	7,1	25.758,4	6,8
16. GSMH (Alıcı Fiyatlarıyla) (13-14+15)	231.863,4	3,3	245.521,2	5,9	255.194,7	3,9

Kaynak : DİE 1985 yılı 15 Ağustos 1985 tahmini.
1983 ve 1984 yılları geçici

katılmanın karşılıkları olmadıkları için— gelir sayılamayacağı anlaşılır.

Gelir yöntemiyle hesaplanan milli gelirin bileşimi, ücret, kâr, faiz ve rant toplamları olarak çıkar. (Bu yöntemde kârın amortismanları da içerdiği varsayılmıştır.)

3. *Harcama yöntemi:* Harcama yöntemiyle milli geliri hesaplamak için, ülkede bir yılda yapılan bütün tüketim ve yatırım masraflarını (harcamalarını) toplamak gerekir. Bu yöntemde aynı şeyi mükerrer saymak biçiminde değil de bazı harcamaları gereksiz yere saymak biçiminde bir hata yapılabilir. Bunu önlemek için masraf tanımına sıkı sıkıya bağlı kalmak gerekir. Masraf (harcama), ister tüketim ister yatırım maksadıyla olsun, varolan ekonomik kaynakların (emek ve üretim araçları) fiilen kullanılması demektir. Bu nedenle, kaynak kullanılması sonucunu vermeyen harcamalar, birey bakımından masraf olsa bile, toplumun bütünü bakımından böyle sayılmazlar. Bunların milli gelire dahil edilmesi gereksizdir, bir çeşit mükerrer sayma hatası olur. Örneğin, arsa, altın, önceki yıllar yapılmış konut, antika eşya satın almak için yapılan harcamalar böyledir Çünkü bu harcamaların hiçbirinde bir kaynak kullanımı olmamış, sadece zaten var olan bazı arsalar, altınlar, konutlar ve eşyalar sahip değiştirmişlerdir. Aynı nedenden ötürü iç borçların ödenmesi de bir masraf sayılamaz.

Milli gelir bu yöntemle hesaplandığı zaman bileşimi, tüketim ve yatırım harcamaları olarak çıkar.

Soru 26: Milli gelir düzeyi nasıl belirlenir?

Milli gelirin yatırım ve tüketim harcamalarından, ya da aynı şey demek olan, yatırım ve tüketim malları üretiminden oluştuğunu biliyoruz. İnsanların cari gereksinimlerini doğrudan doğruya gidermek için yapılan harcamalara (yani bu maksada yarayan mal ve hizmetlerin üretimine

ya da kullanımına) tüketim, bunun dışındaki harcamalara (yani üretim araçları üretimine ya da kullanımına) yatırım diyoruz.

Bütün insanlar, yani işçi ve diğer emekçiler gibi kapitalistler de, toprak sahipleri de tüketim harcamaları yaparlar, yapmak zorundadırlar. Çünkü tüketim, yaşamın vazgeçilmez koşulu ve zaten ekonomik faaliyetlerin de amacıdır. Bundan ötürü, ülkenin insanları cari milli gelir düzeyinin olanak verdiği ve bu düzeyin sürdürülmesi için gerekli olan tüketim harcamasını mutlaka yaparlar. Çünkü tüketim harcaması gelire bağlıdır, onun bir fonksiyonudur. Gelir artınca tüketim harcamaları da artar, gelir azalınca tüketim harcamaları da azalır. Yıllık geliri değişmeyen bir kimsenin ya da ailenin, elbette ki, bu yıl daha çok, gelecek yıl daha az tüketim harcaması yapması söz konusu olmaz. Hep aynı harcamayı yapmaları doğaldır ve onlardan bu beklenir. Bireyler ve aileler için doğru olan bu kural, bütün toplum için de doğrudur. Demek oluyor ki, her gelir düzeyinde o gelir düzeyini sürdürmek için gerekli olan tüketim harcamalarının yapılmasına bir engel yoktur. Bu harcamalar mutlaka yapılır.

Oysa yatırım harcamaları için aynı şeyi söyleyemeyiz. Bir kere, kapitalist bir toplumda yatırım harcamalarını herkes değil sadece kapitalistler ve bir ölçüde de devlet yapar. Emekçi halkın mesken yapımı dışında yatırım malları (çimento, demir, dokuma tezgâhı, vb.) satın alması söz konusu değildir. Diğer taraftan yatırım harcamalarının, cari milli gelir düzeyinin sürdürülmesi için gerekli olan miktarda yapılmasını sağlayacak bir gerekçe, bir mekanizma yoktur. Yatırım harcamaları, tüketim harcamaları gibi, gelir düzeyine bağlı değildir. Aynı gelir düzeyinde çok ya da az yatırım yapılabilir. Kapitalist girişimci (yatırımların sadece bunlar tarafından yapıldığını unutmayalım) eğer ilerde bundan bir kâr elde edebileceğini düşünüyorsa yatırım yapar, yoksa yapmaz. Demek oluyor ki, yatırım harcamaları gelire değil, fakat girişimcilerin bunların ne kadar kârlı

olacağı konusundaki düşüncelerine (bekleyişlerine) bağlıdır. Girişimciler yatırımların kârlılığı konusunda ne kadar iyimserseler o kadar yatırım yaparlar. Bundan ötürü bir ülkede yatırım harcamaları bir yıldan öbür yıla büyük dalgalanmalar gösterebilir.

Demek oluyor ki, belli bir milli gelir düzeyinde, o gelir düzeyini sürdürmek için gerekli olan tüketim harcamaları mutlaka yapılacağı halde yatırım harcamalarının yapılması garantili değildir. Girişimcilerin gelecek hakkındaki bekleyişlerine göre, yatırım hacmi gerekenden daha az ya da daha çok olabilecektir. Böyle olunca, milli gelir düzeyi de, yapılan yatırım miktarına göre, daha düşük, aynı ya da daha yüksek bir düzeyde belirlenmiş olur.

Yukardan beri söylediklerimizi özetleyecek olursak diyebiliriz ki, milli geliri oluşturan tüketim ve yatırım harcamalarından belirleyici olanı yatırım harcamalarıdır. G milli geliri, T tüketim harcamalarını, Y de yatırım harcamalarını gösterdiğine göre, $G = T + Y$ eşitliğinde, değişiklik ancak Y'den gelebilir ve Y değişince, G ve T başka bir düzeyde yeni bir eşitlik sağlamak üzere kendiliklerinden değişirler

Soru 27: Milli gelir nasıl artırılır ya da sermaye birikimi nasıl sağlanır?

Yukardaki soruda milli gelir düzeyini yatırım miktarının belirlediğini görmüştük. O halde milli geliri artırmanın yolu yatırımları artırmaktır. Yatırım yapmak, üretim araçları üretmek yani sermaye biriktirmek demektir. Ancak bu sermaye birikiminin toprak ıslahı, eğitim, bilimsel-teknolojik araştırmalar ve çevre korunması gibi konuları da içerdiği düşünülmelidir.

Bir ülkede yatırımların nasıl artırılacağını, ya da aynı şey demek olan sermaye birikiminin nasıl sağlanacağını in-

celemek için önce basit bir örnekten hareket edelim: Bir adamın tek başına ıssız bir adaya düştüğünü varsayalım. Gene varsayalım ki bu adam bütün gün çalışıp olta ile 10 tane balık tutmakta ve bunların hepsini yemektedir. Fakat gene varsayalım ki, bu adam biraz kendini sıkmaya razı olursa 9 tane balık yiyerek de yaşayabilir.

Şimdi bu adamın daha çok balık tutmak için bir ağ örmek istediğini ve ağın da ancak 10 günde örülebileceğini düşünelim. Bunun için adamımızın yapacağı şey 90 gün süreyle her gün balığa çıkmak ve her gün tuttuğu 10 balıktan 9'unu yiyip 1'ini tuzlayıp bir kenara koymaktır. Böylece 90 gün sonunda 10 günlük yiyeceği olan 90 balığı biriktirmiş olur. Bundan sonra 10 gün süreyle bu balıkları yiyip ağını örer. Böylece, biriktirmiş olduğu balıkları ağa dönüştürmüş olur. Ağı ördükten sonra bir de kayık yapmak isterse aynı biçimde hareket eder. Fakat şimdi ağ sayesinde işi biraz daha kolaylaşmıştır.

Bu örnekten anlaşılacağı üzere sermaye oluşturmak için (ağ bir sermayedir) iki ayrı iş yapmak gereklidir: Birincisi cari üretimin hepsini tüketmeyip bir kısmını bir kenara ayırmak yani *tasarruf yapmak*, ikincisi bu tasarrufu tüketerek bir sermaye malı meydana getirmek yani *yatırım yapmaktır*. Sermaye birikiminin böyle tasarruf ve yatırım olarak iki ayrı hareketin sonucu olması önemlidir. Yani yalnız tasarruf yapmak sermaye birikimi sağlamaz. Yapılan tasarrufun mutlaka yatırılması (yani sermayeye dönüştürülmesi) zorunludur. Örneğimizdeki adam biriktirdiği balıkları yerken ağ örmez, sadece keyif çatarsa, tasarrufu sermayeye dönüşmemiş olur. Gene bu örnekten anlaşılacağı üzere, sermaye birikimini hızlandırmak için tasarrufu artırmak gereklidir. Eğer örneğimizdeki adam günde 9 değil de 8 balık yemeğe razı olsaydı (ve bu olanaklı da olsaydı), ağ örmeye 90 gün sonra değil fakat 40 gün sonra başlayabilir ve böylece kalkınması çok daha hızlı olurdu.

Basit örneğimizden gerçek dünyaya geçtiğimiz zaman, sermaye birikimi olayının özü değişmez ama biçimi

ve görünüşü değişir. Bir kere, artık tek birey değil fakat bir toplum söz konusu olduğundan, tasarrufla yatırım arasında bir zaman mesafesi bulunması gerekmez. Her iki iş de aynı zamanda yapılabilir. 9 kişi balık tutup 10'uncu bir kişiye birer balık vererek onun da ağ yapmasını sağlarlar. İkinci olarak, artık tasarruf yapanların bunu bizzat kendilerinin yatırmaları da gerekmez. Tasarrufu başka kişiler, yatırımı başka kişiler yapabilir. Örneğin, bazı kişiler tasarruf yapıp bunları bankalara koyarlar. Bunların işi burada biter. Diğer bazı kimseler de gelip bu tasarrufları bankalardan alıp yatırım yapmak için kullanırlar.

Tasarruf ve yatırım, sermaye birikimi olayının iki ayrı yanı olduklarından, daima birbirlerine eşittirler. Ne kadar tasarruf yapılmışsa ancak o kadar yatırım yapılabilir. Ya da ne kadar yatırım yapılmışsa o kadar tasarruf yapılmış demektir. Kısacası, tasarruf sermaye birikiminin yatırımla tamamlanması gereken geçici fakat çok önemli bir aşamasıdır.

Birey bakımından tasarrufla, toplum bakımından tasarruf arasındaki farka bakarsak bu noktayı daha iyi anlayabiliriz: Bir kimse, örneğin Mehmet, tasarruf etmek isterse, bu isteğini paralarının hepsini tüketmeyip bir kısmını evde biriktirerek ya da Ahmet'in evini ya da arsasını satın alarak gerçekleştirebilir. Ama Mehmet'in yaptığı bu işe bütün ülke açısından baktığımız zaman ortada bir tasarruf göremeyiz. Çünkü, piyasadaki paraların bir kısmının Mehmet'in elinde toplanması, ya da Ahmet'in evinin ya da arsasının Mehmet'in mülkiyetine geçmiş olması ile ülkenin varlığına yeni bir şey katılmış olmaz. Ülkede eskiden ne kadar para (yani bu paranın temsil ettiği mal), ev ve arsa var idi ise, Mehmet'in tasarruf yapmasından sonra da gene o kadar para, ev ve arsa vardır. Sadece bunların mülkiyetinde bir değişiklik olmuş, Mehmet'in zenginliği başkalarının aleyhine olarak artmıştır. Eğer Mehmet tasarrufu ile yeni bir ev yaptırmış olsaydı, bu, toplumsal açıdan da bir tasarruf olurdu. Çünkü ülkedeki ev miktarı artmış olurdu.

Toplumsal tasarrufun mahiyetini, onun daima yatırıma eşit olduğunu anlamak için, olaya reel mal ve hizmetler açısından bakmak gerekir. Bilindiği gibi bir ülkede üretilen mallar iki büyük gruba ayrılır: Biri çimento, demir gibi yatırım (sermaye) malları, diğeri de her türlü tüketim mallarıdır. Yatırım malları zaten tüketilemeyecekleri için ulusal tasarrufun bir parçasını oluştururlar. Ancak yatırım mallarını kullanarak, yol, baraj, fabrika yapabilmek için emek gücüne gereksinim vardır. İşte toplumsal tasarrufun diğer kısmı da bu emek gücünü besleyecek olan tüketim mallarından oluşur. Demek oluyor ki, üretim malları zaten tüketilemezler. Bir kısım tüketim malı da üreticileri tarafından tüketilmeyip yatırımda çalışacak insanları beslemek üzere serbest tutulmalıdır ki yatırımlar fiilen gerçekleştirilebilsinler.

Demek oluyor ki, toplumsal tasarruf, üretilen malların bir kısmının tüketilmeyip (üretim malları kısmı zaten tüketilemez), serbest bırakılmasıdır. Açıktır ki, serbest bırakılan bu malları yatırımda kullanıp sermayeye dönüştüremezsek ziyan olurlar. Bir kısmı stok edilemez, çürür, bozulur. Fakat daha önemlisi; satışları azalacağından bu malların üretimleri de azalır. Yani tasarruflar yatırıma dönüştürülemezse, üretim azalır ve tasarruf yok olur. Çünkü üretim de, tasarruf da bir süreç içinde yapılırlar. Bu nedenle, toplumsal olarak ne kadar yatırım yapılabiliyorsa ancak o kadar tasarruf yapılmış olur.

Soru 28: Tasarruf ya da yatırım nasıl artırılır?

Bir ülkede tasarrufların bir kısmının yatırım bir kısmının da tüketim malları biçiminde olduğunu yukarda gördük. Yatırım mallarının miktarı bunları üreten tesislerin kapasiteleri ile sınırlıdır ve bundan ötürü de kısa dönemde sabittir. Bu nedenle, eğer ülkemizdeki tasarruf ve yatırım

oranını eski düzeyinin üzerine çıkarmak, yani artırmak istersek, bunu ancak *tasarrufun tüketim malları biçiminde olan kısmını* artırmak yolu ile gerçekleştirebiliriz. Bunun içindir ki, «*tasarrufu artırmak için tüketimi kısmak gerekir*» denir.

Bu tüketimi kısma işini iyi anlamak gerekir. Önceki soruda, tasarruf edilerek serbest bırakılan malların mutlaka kullanılması gerektiğini görmüştük. Bu, tasarruf edilen tüketim mallarının da mutlaka gene tüketilmesi demektir. Çünkü tüketim malları zaten başka bir işe yaramazlar. Demek oluyor ki, tasarrufu artırmak için tüketimin kısılması ülke düzeyinde (makro düzeyde) düşünülünce mutlaka doğru değildir. Ülkede gene aynı miktarda tüketim yapılır ama artık bunun dağılımı değişmiştir. Eskiden tüketim yapanların tüketimi azalmış, yeni yatırım işlerinde çalışanların ise —ki bunlar belki eskiden işsizdi— tüketimleri artmıştır.

Kapalı, yani dış ticaret yapmayan, ya da dış ticaret hacmi sabit olan ülkelerde, işsizlik ya da gizli işsizlik de bulunması koşuluyla, bu zorunlu olarak böyledir. Ama dış ticaret işin içine girince ya da ülkede işsizlik yoksa, bu zorunluluk ortadan kalkar. Çünkü eğer bir ülke tüketimini kısıp böylece tasarruf ettiği tüketim mallarını dışarıya satıp karşılığında yatırım malları dışalımı yapabiliyorsa, ülke tasarrufunun artırılması, toplam tüketimin azaltılmasıyla sağlanmış olur.

Buna benzer olarak, eğer bir ülkede tam istihdam varsa, yani işsizlik yoksa, tasarruf ve yatırımları artırmak ancak toplam tüketimin kısılması yoluyla sağlanabilir. Çünkü, böyle bir ülkede yatırımları artırabilmek için, tüketim sektöründe çalışan insanların bir kısmını buradan alıp yatırım sektörüne aktarmak zorunluluğu vardır. Bu yapılınca, ülkedeki tüketim malları üretiminin ve dolayısıyla toplam tüketimin azalacağı açıktır.

Konunun teorideki ayrıntıları böyle olmakla beraber, uygulmada, özellikle bizim gibi ülkelerde yatırımları artır-

mak için tüketimi kısmak söz konusu olmaz. Çünkü, tüketim düzeyi zaten çok düşük olan bu gibi ülkelerde, bu düzeyin daha da düşürülmesi çok defa politik bakımdan olanaksızdır. Bu nedenle, «tasarrufu (yatırımı) artırmak için tüketimi kısmak gerekir» tümcesindeki tüketimi kısmak işini, milli gelirde bundan sonra elde edilecek artışların gittikçe daha küçük oranlarının tüketime ayrılacağı (ya da gittikçe daha büyük oranlarının tasarrufa ayrılacağı) biçiminde anlamak gerekmektedir. Böyle yapılınca, her yıl artan milli gelirin tüketime giden miktarı mutlak olarak değil göreli (nispi) olarak azalmış olur.

Soru 29: Tasarrufla yatırım arasında ne gibi ilişkiler vardır?

Yatırımla tasarruf arasında iki türden ilişki vardır: Biri, toplam miktar ilişkisi, diğeri de bileşim (kompozisyon) ilişkisidir.

Miktar ilişkisi şudur: Toplumsal açıdan tasarrufla yatırımın daima ve zorunlu olarak birbirlerine eşit olduklarını görmüştük. Bu eşitlik, toplumların ancak yatırım biçiminde tasarruf yapabileceklerinden ötürüdür. Ancak ne var ki, bu eşitlik devre sonu itibariyledir. Yani örneğin, Türkiye'nin 1985 yılı sonunda yapmış olduğu tasarruf, gerçekleştirebilmiş olduğu yatırımdır, buna eşittir. Oysa yıl içindeki tasarruf ve yatırım *çabaları* arasında böyle zorunlu bir eşitlik söz konusu değildir. Tasarruf çabaları yatırım çabalarından, yılı oluşturan süreç boyunca, az ya da çok olabilir. Eğer tasarruf çabası yatırım çabasından çok olursa, fazla olan kısım ziyan olur, cari üretim ve fiyatlar düşer. Buna deflasyon ya da depresyon denir. Yok eğer yatırım gayreti tasarruf gayretinden çok olursa, bu sefer de enflasyon olur. Enflasyon da depresyon da bir denge bozukluğunun ifadeleridir.

Yatırımların da tasarrufların da aynı kimseler tarafından yapıldığı hallerde bu gibi dengesizlikler söz konusu olmazlar. Çünkü hiç kimsenin yatırmayı düşündüğünden az ya da çok tasarruf yapmayacağı açıktır. Fakat kapitalizmin gelişmesiyle, özellikle yatırımların çok büyük ölçeklerde yapılmasının zorunlu olduğu sektörlerde, tasarruflar ve yatırımlar ayrı ayrı kimseler tarafından ve ayrı ayrı amaçlarla yapılmaya başlanmıştır. Örneğin ülkemizde, özel kesimdeki büyük sınai yatırımları girişimci dediğimiz kapitalist sınıfa mensup kimseler yaparlar. Bunların kendi tasarrufları giriştikleri yatırımları finanse etmeye yetmediğinden, başka kimselerin tasarruflarını da ödünç alıp kullanırlar. Yani yatırım yapanlar ve tasarruf yapanlar arasında bir ayniyet yoktur. Bu durumda yatırım çabaları ile tasarruf çabaları arasında eşitlik olması ancak bir rastlantı olabilir ve ekonomi dengesizliklerden kurtulamaz.

Yatırım çabalarıyla tasarruf çabalarının arasındaki —aynı insanlar tarafından kararlaştırılmış olmaktan doğan— doğal bağın kopmuş olmasının diğer bir sonucu, ekonomik gelişme hızının toplumsal bir tercihi yansıtmaktan çıkmış olmasıdır. Bunu şöyle açıklayabiliriz: Tasarruf bir zahmet, yatırım ise bir nimettir. Bu her iki işi aynı kimse yapacak olursa, katlanacağı zahmetle bundan elde edeceği nimeti kafasının içinde karşılaştırır ve bir noktada dengeler. Bu dengeye göre yapılacak tasarruf ve yatırım o insanın arzularının en doğru bir yansıması olur.

Kapitalist toplumlarda yatırım ve tasarruf ayrı ayrı kişiler tarafından yapıldıklarından, tasarruf yapanlar bunun zahmetini bilirler ama bunun sağladığı nimetten haberdar olmazlar. Aynı biçimde yatırım yapanlar da bunun nimetini bilirler ama neden olduğu zahmetten haberdar olmazlar. Bundan ötürü, dönem sonunda zorunlu olarak oluşan denge toplumsal tercihin en doğru bir yansıması olamaz.

İleri kapitalist toplumlarda yatırımla tasarruf arasındaki doğal bağ *sermaye piyasası* aracılığı ile dolaylı bir biçim-

de tekrar kurulmaya çalışılmıştır. Sermaye piyasasında yatırım yapanlarla tasarruf yapanlar karşı karşıya gelirler. Yatırımcılar bu piyasada ancak faiz dediğimiz bir fiyat ödeyerek tasarrufçuların paralarını ödünç alabilirler. Eğer fazla yatırım yapılmak istenirse faiz haddi yükseleceğinden, yatırımcılar tasarruflardan fazla yatırım yapmamaya çalışırlar. (Ayrıca, faiz haddi yükselince tasarruf miktarı da belki bir miktar artabilir.) Azgelişmiş ülkelerde ise böyle bir sermaye piyasası ya hiç yoktur ya da henüz oluşum halindedir. Bu nedenle, bu gibi ülkelerde toplam yatırım miktarının, toplam tasarruf miktarı önceden hesaplanıp buna göre tespit edilmesinde yarar vardır.

Tasarrufla yatırım arasındaki *bileşim ilişkisine* (yapısal ilişkiye) gelince: Bilindiği gibi, bütün değerlerin yaratıcısı emektir. Emek gücü serbest bırakıldığı, yani bir kısım işçiyi besleyebilecek tüketim malları tasarruf edildiği zaman, toplum bu işçilerle istediği her türlü yatırımı yapabilir. Yani yol da yapabilir, tekstil fabrikası da yapabilir, atom reaktörü de yapabilir. Bu, genel olarak, yani bir zaman sınırlaması koymadan doğrudur. Fakat belli bir yatırım projesinin az çok kısa bir zaman süresi içinde gerçekleştirilmesi söz konusu olunca, bunun için yalnız emek gücü yetmez, o yatırım projesinin gerektirdiği bazı makine ve malzemelerin de tasarruf edilmiş olması (elde bulunması) gereklidir. Aksi halde önce eldeki emek gücüyle o makine ve malzemeleri üretmek sonra da söz konusu projeyi gerçekleştirmek gerekir ki, bu, zaman süresini uzatır. Kaldı ki, kısa dönemde değil uzun dönemde bile, teknolojik bilgi eksikliği nedeniyle gerekli makine ve teçhizatın üretilmesi olanaksız da olabilir.

Diğer taraftan biliyoruz ki, bir ülke, kısa dönemde, tasarrufun ancak emek gücü (tüketim malları) bölümünü artırabilir. (Diğer bölümün ülkedeki üretim malları üreten sanayiin kapasitesi ile sınırlı olduğunu hatırlayalım.) O halde bir ülke, makine ve malzemeleri içerde üretilmeyen bir yatırım projesini sadece tasarrufunu artırarak gerçekleşti-

remez. Çünkü tasarrufun mal bileşimiyle yatırımın gerektirdiği mal bileşimi arasında uyumsuzluk vardır. Bu sorun bizi dış ticaret konusuna götürür.

Soru 30: Dış ticaretin yatırım ve tasarruf bakımından önemi nedir?

Belli bir yatırım projesini belli bir sürede gerçekleştirebilmek için belli miktarda üretim araçlarına ve bunları monte edecek belli miktarda işgücüne gereksinim vardır. Eğer üretim malları gerekenden az, buna karşılık işgücü gerekenden fazla ise, toplam tasarruf toplam yatırıma eşit olsa bile, bileşimleri uygun olmadığı için, o yatırım projesini gerçekleştiremeyiz. Bu durumda yapılacak iş, fazla olan tüketim mallarını —ki bu işgücü fazlası anlamına gelir— dışarı satmak ve karşılığında eksik olan üretim mallarını (makine ve teçhizatı) satın alıp getirmektir.

Demek oluyor ki, tasarruflarımızla birlikte dışsatımımızı da artırabildiğimiz, ya da diğer bir deyişle döviz biçiminde de tasarruf yapabildiğimiz ölçüde, tasarrufların bileşimi sorunu ortadan kalkar. Bundan ötürü, kalkınma ya da gelişme çabalarına koşut olarak dışsatımı da artırmak ülkeler için yaşamsal bir önem taşır. Gene bu aynı nedenden ötürü yabancı ülkelerden elde edilecek kredilerin de büyük önemi vardır. Ancak bunların koşullarının elverişli olmalarına ve özellikle bağımlılık yaratıcı nitelikte olmamalarına özen gösterilmelidir.

Soru 31: Tasarrufun çeşitleri nelerdir?

Bir ülkede yapılan tasarrufları üç grupta toplayabiliriz. Bunlar, 1. Gönüllü tasarruflar, 2. Özel ortaklık (şirket) tasarrufları ve 3. Zorunlu tasarruflardır.

1. *Gönüllü tasarruflar* bireyler ve aileler tarafından serbestçe ve istenerek yapılır. Bunlar, ya sahipleri tarafından doğrudan doğruya, örneğin konut gibi bir yatırıma çevrilir, ya da bankalara, hisse senetlerine, tahvillere yatırılarak başkalarının kullanımına bırakılır. Bu tür tasarruflar, bütün dünyada ve özellikle azgelişmiş ülkelerde sürekli bir azalma eğilimi içindedir. Bunun bir nedeni, insanları tasarruf yapmaya iten hastalık ve yaşlılık gibi durumlara karşı kendini ve ailesini güvenceye almak endişesinin, sosyal güvenlik sisteminin gelişmesine koşut olarak, sürekli zayıflaması, diğer nedeni de daha iyi yaşama özleminin sürekli ağır basmasıdır. Radyo, televizyon, sinema gibi iletişim araçlarının gelişmesi sonucu artık dünyanın her yanında daha iyi yaşam biçimleri olduğu öğrenilmekte ve herkes bunu kendi yaşamında gerçekleştirmek istemektedir. Teknik deyimi ile, tüm dünyada ve özellikle azgelişmiş ülkelerde *tüketim eğilimi* sürekli artmaktadır. Demek oluyor ki, ülke tasarrufunu artırmak bakımından gönüllü tasarruflara bel bağlamamak gerekir.

2. *Özel ortaklık (şirket) tasarrufları*, özel ortaklıkların, özel sigorta ortaklıklarının ve tek kişiye ait olsa bile büyük işletmelerin tasarruflarıdır. Bu tasarruflar söz konusu işletmelerin kârlarından oluşur. Bu nedenle özel bir gayret gösterilmesini gerektirmez. Çünkü, kârların tüketime harcanan kısmından geri kalan kendiliğinden, otomatik olarak, tasarruf edilmiş olur. Gelişmiş kapitalist ülkelerde tasarrufların büyük bölümünü bu tür tasarruflar oluşturur. Bizde de durum bu yönde gelişmektedir.

3. *Zorunlu tasarruflar*, vergiler, sosyal sigorta primleri ve kamu iktisadi teşebbüslerinin kârlarından oluşur. Kuşkusuz vergi ve sosyal sigorta primlerinin tümü değil, sadece tüketim için harcanandan geri kalan kısmı tasarruftur. Zorunlu tasarruflar içinde verginin özel bir önemi vardır; çünkü hem miktar olarak büyüktür, hem de artırılıp azaltılabilir.

TABLO 2.
GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HÂSILANIN YÜZDESİ OLARAK
YERLİ YATIRIM VE TASARRUFLAR
1982

	Yatırım	Tasarruf
Türkiye	22	16
Hindistan	25	22
Şili	10	8
Portekiz	27	8
Yugoslavya	34	33
Yunanistan	23	13
İspanya	20	18
İtalya	20	20
İngiltere	18	20
Japonya	30	31
Fransa	21	17
B. Almanya	22	24
A.B.D.	16	15

Kaynak: World Development Report, 1984, World Bank, Tablo 5.

Tablo 2'de çeşitli ülkelerde sabit sermaye oluşturmak için yapılan yatırımların milli gelir içindeki oranları gösterilmiştir. Kalkınmanın en sağlam ölçüsü oldukları için bu oranlar önemlidir.

Soru 32: Milli gelir karşılaştırmaları yaparken nelere dikkat edilmelidir?

Birey başına düşen milli gelir, ülkenin gelişmişlik düzeyinin bir ölçütüdür. Bu nedenle, gerek aynı ülkenin çeşitli yılları arasındaki, gerekse çeşitli ülkeler arasındaki gelişmişlik karşılaştırmaları (mukayeseleri) için birey başına düşen milli gelir rakamları kullanılır. Ancak ne var ki, milli gelir karşılaştırmalarının sonuçlarını olduğu gibi kabul etmek, yani rakamlar arasında bulunan farkların sanki ger-

çek farkları yansıttığını düşünmek çok yanlıştır. Karşılaştırmaların sonuçlarını bazı düşünceleri (mülahazaları) dikkate alarak değerlendirmek gereklidir. Şimdi bu düşünceleri kısaca görelim. Böylece ekonomik gelişme ile ilgili bazı önemli konuları tanımak fırsatını da bulmuş olacağız.

1. Bir ülkenin ekonomik yapısı ve yaşamı çok yönlüdür. Bu nedenle, onun gelişmişlik düzeyini tek bir öğe ile ve dolayısıyla bu öğenin ölçütü olan tek bir rakamla doğru bir biçimde ifade etmek olanağı yoktur. Örneğin, birey başına düşen milli gelir bakımından eşit durumda olan iki ülke arasında, gelirin dağılımı, buna bağlı olarak gelirin kullanımı, tarım-sanayi oranı, dışalım-dışsatım oranı, kentleşme oranı gibi birçok konularda büyük farklılıklar olabilir. Bundan ötürü de, aynı gelir durumundaki bu iki ülke arasında, refah bakımından, farklılık var demektir. Demek oluyor ki, birey başına milli gelir bir refah ölçüsü değildir. O, daha çok, bir ülkenin üretim gücünü ifade eder.

Ancak, tek bir rakamla ifade edilen üretim gücünün de fazla bir anlamı yoktur. Bunun tarım, sanayi, hizmet sektörleri ve bunların alt grupları arasında nasıl dağıldığını da bilmek gerekir. Çünkü ülkenin üretim gücü, bu dağılımın şöyle ya da böyle olmasına göre farklı değerlendirilir. Örneğin, petrol zengini Arap ülkelerinin üretim güçlerini sadece birey başına düşen milli gelirlerine bakarak değerlendirmek yanıltıcı olur. Çünkü bu bakımdan dünyamızın önde gelen ülkeleri arasına sokulmaları gerekir. Oysa fiilen böyle değildirler.

Demek oluyor ki, birey başına milli gelir ile ölçülmüş olan şey, ülke ekonomisinin belli ve açık bir yanı değildir. Bu böyle olmakla beraber, ekonomik gelişmişlik düzeyini ölçmek bakımından, elde var olan en iyi araç, gene de birey başına milli gelir rakamlarıdır.

2. Dikkat edilecek diğer bir nokta, çeşitli yıllara ve ülkelere ait milli gelir rakamlarının *doğruluk* (sıhhat) bakımından farklı durumlarda olmalarıdır. Milli gelir hesapla-

maları ülkedeki istatistiki bilgilere dayanılarak yapılır. Bu istatistikler ne kadar bol ve doğru iseler milli gelir hesapları da kadar doğru olur. İşte bu bakımdan, hem ülkeler arasında hem de aynı ülkenin eski yılları ile yakın yılları arasında farklar vardır. Bu nedenden ötürü örneğin Türkiye'nin milli gelir rakamları Pakistan'ın milli gelir rakamlarından daha doğrudur. Aynı nedenden ötürü, ülkemizin son yıllara ait milli gelir rakamları da 20-30 yıl öncekilerden daha doğrudur. Demek oluyor ki, milli gelir rakamları çeşitli ölçülerde kusurludurlar. Bunlar arasında karşılaştırma yapılırken bu noktanın göz önünde tutulması gereklidir. Bu göz önünde tutma, özellikle, bulunacak küçük farkların dikkate alınmaması biçiminde olmalıdır.

3. Dikkat edilecek bir nokta da *milli gelirin tanımı* ile ilgilidir. Daha önce görmüş olduğumuz gibi, sosyalist ülkeler sadece maddi mal üretimini ve bu malların değerine katkıda bulunan ticaret, ulaştırma ve depolama hizmetlerini milli gelir kavramı içine sokmakta, eğitim, sağlık, güvenlik, bankacılık, devlet yönetimi gibi hizmetleri kavram dışı bırakmaktadırlar. Buna karşılık, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu kapitalist ülkelerin milli gelir kavramları, maddi mal üretimi yanında bütün hizmetleri de kapsamaktadır. Açıktır ki, sosyalist ülkelerle kapitalist ülkeler arasında milli gelir karşılaştırılması yapılırken bu farkın dikkate alınması gerekir.

Ayrıca, karşılaştırmaların aynı milli gelir kavramları arasında yapılmasına dikkat edilmelidir. Örneğin, bir ülkenin *faktör fiyatları ile brüt milli geliri*, diğer ülkenin *piyasa fiyatlarıyla brüt milli geliri* ile karşılaştırılmamalıdır.

4. Üzerinde durulacak diğer bir nokta *kapsam* farkıdır. Bu konuda birbirinden farklı iki durum söz konusudur.

a. Daha önce görmüş olduğumuz gibi, bir mal ya da bir hizmetin milli gelir içine alınabilmesi için, para ile ifade edilebilmesi, bunun için de bir fiyatı olması gereklidir. Diğer taraftan biliyoruz ki, yalnız pazarda satılmak üzere

üretilmiş olan malların ve hizmetlerin bir fiyatı olabilir. Diğer bir deyişle, milli gelir kapsamını belirleyen ölçü üretimin ticarileşmiş olmasıdır. Yalnız ticarileşmiş mal ve hizmetler milli gelir kapsamına girerler.

Milli gelir kapsamını belirleyen bu koşul, özellikle ev içinde ve ev halkının gereksinimlerini karşılamak için yapılan üretim faaliyetlerini kapsam dışı bırakır. Böylece, evde yapılan yemekler, turşular, reçeller, dikilen dikişler, örülen örgüler, çamaşır yıkanması, ütü yapılması, diğer temizlik işleri, çocuk bakımı, hasta bakımı gibi işler milli gelir hesaplarına dahil edilmezler. Bunlara düğün eğlenceleri ve kır gezilerini de katabiliriz. Kapsam dışı bırakılan bu faaliyetlerin miktar olarak önemi çok büyüktür.

Bir ülke geliştikçe, sözünü ettiğimiz bu üretim faaliyetleri ticari nitelik kazanarak ev dışına çıkmaya başlarlar. Kadınlar da çalışmaya başladıkları için, dışarda daha çok yemek yenir, evde reçel-turşu yapılmaz, dikiş-örgü hiç ya da az yapılır, çocuklara kreşlerde, hastalara hastanelerde bakılır. Ayrıca, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, elektrik süpürgesi ve konserveler ve diğer yarı-hazır yiyecekler sayesinde, evde yapılan işlerin büyük bir kısmı ev dışına yansımış olur. Örneğin, çamaşırın evde fakat çamaşır makinesiyle yıkanması, bu makinenin dışarıdan satın alınmış olması nedeniyle, ev dışına yansımış olur. Bu faaliyetlerin ev dışına yansıması ve ticarileşmesi, bunların büyük ölçüde milli gelir kapsamına girmeleri sonucunu verir.

Demek oluyor ki, bir ülke geliştikçe, eskiden milli gelir kapsamı dışında kalan birçok üretim faaliyetleri, ev dışına çıkıp ticari nitelik kazandıklarından, milli gelir hesaplarına girmeye başlarlar. Bunun sonucu olarak, toplam mal ve hizmet üretiminde gerçek bir artış olmadığı halde milli gelir rakamı artmış olur. Gerçekten, örneğin, eskiden de şimdi de çamaşırlar yıkanıyor, reçeller yeniyor, çocuklara bakılıyor ama eskiden bunlar milli gelire girmiyorlardı, şimdi ise giriyorlar.

İşte bu nedenden dolayı, aynı ülkenin, aralarında zaman mesafesi çok fazla olan, iki ayrı yılının milli gelirlerini karşılaştırırken dikkatli olmak gerekir. Aradaki farkın bir kısmı gerçek değil, fakat sadece sözünü ettiğimiz kapsam farkından ötürüdür. Bu aynı durum, aralarındaki gelişmişlik farkı çok fazla olan ülkelerin milli gelirlerinin karşılaştırılmasında da söz konusudur. Azgelişmiş ülkelerde kapsam dışı kalmış olan birçok üretim faaliyetleri gelişmiş ülkelerde, ticari nitelik kazanmış oldukları için, milli gelire girerler. Bu nedenle de, aradaki fark olduğundan daha fazla görünür.

b. Kapsamla ilgili diğer bir sorun şudur: Bir ülke geliştikçe, özellikle kentleştikçe, eskiden pek gerekli olmayan bazı işler önem kazanmaya başlar. Bunlar, başlıca, belediye hizmetleri ve sağlık, güvenlik hizmetleridir. Gerçekten, bir köy ya da küçük bir kasabada, kent içi ulaştırmaya, su, havagazı, telefon şebekelerine, bunların bakımına, gıda maddelerinin sağlık ve fiyat bakımından denetlenmesine, can ve mal güvenliği sağlanması gibi hizmetlere ya hiç ya da pek az gereksinme duyulur. Ülke gelişip kentler büyümeye başlayınca bu tür hizmetlerin önemi çok büyük ölçüde artar.

Oysa bu tür hizmetler insanların refahına bir katkıda bulunmazlar. Bunlar daha çok *gelişmenin maliyeti* (masrafı) niteliğindedirler. Gerçekten, örneğin, köyünde işine, okuluna, komşusuna yürüyerek (bedava) giden bir kimsenin, kentte bunlar için bir para ödeyerek otobüse binmek zorunda olması, onun daha zenginleşmiş olduğunu göstermez. Bundan ötürü, köy ve kentte yaşayan insanların gelirlerini karşılaştırırken kentlilerin bu tür masraflarını gelirlerinden çıkarmak gerekir. Bu yapılmazsa, kentlinin geliri gerçekte olduğundan fazla görünür.

İşte bu nedenden ötürü, gerek aynı ülkenin aralarındaki zaman mesafesi çok fazla olan yılları, gerekse gelişmişlik düzeyleri çok farklı olan ülkeler arasında milli gelir karşılaştırmaları yapılırken bu nokta daima göz önünde tu-

tulmalıdır. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki, yukardaki her iki halde de, gerçek refah artışını göstermese bile, milli gelir rakamının artmış olması gene de ekonomik gelişmenin bir göstergesidir.

5. Milli gelir karşılaştırmalarında dikkat edilmesi gereken diğer bir nokta milli gelirin mal ve hizmet olarak *bileşimi* ile ilgilidir. Aynı ülkenin çeşitli yıllarındaki milli gelirleri arasında karşılaştırma yapabilmek için bunların hepsinin esas alınacak belli bir yılın fiyatlarıyla (yani sabit fiyatlarla) ifade edilmeleri zorunludur. Fakat ne var ki, bu çeşitli yıllara ait milli gelirleri oluşturan mal ve hizmetlerin bileşimleri ve ayrıca bu mal ve hizmetlerin kaliteleri arasında önemlice farklar varsa, bunların hepsini aynı fiyatlarla ifade etmek yanlış sonuçlar verir. Örneğin, elektrik enerjisi, akaryakıt, çimento, motorlu taşıt aracı gibi birçok malların milli gelir içindeki payları bugün, diyelim 40 yıl öncesine göre daha fazladır. Buna bağlı olarak da, bugünkü göreli fiyatları o zamanınkinden farklıdır. Ayrıca, birçok mal ve hizmetlerin kaliteleri de kırk yıl içinde büyük değişikliklere uğramıştır. Örneğin, o zamanki ipek çorap ile şimdiki naylon çorap, o zamanki gramofonla şimdiki pikap, o zamanki dişçilikle bugünkü dişçilik arasında büyük kalite farkı vardır. Son olarak, televizyon, jet motoru gibi aletler ve bugünkü yaşamımızın her yerine girmiş olan plastik maddeler bundan kırk yıl önce hiç yoktular.

Böyle olunca, bugünkü milli gelirle kırk yıl önceki milli gelirin aynı fiyatlarla fiyatlandırılmalarının olanaksızlığı ve anlamsızlığı açıktır. Diğer bir deyişle, elektrikten, telefondan, televizyondan, penisilinden, kalp naklinden, hava ulaşımından yoksun bir yaşamla bunlara sahip bir yaşam arasındaki farkı, parasal bir gelir farkı olarak ölçmeye ve ifade etmeye, elbette, olanak yoktur. İşte, birbirinden çok uzak yılların, ya da gelişmişlik düzeyleri çok farklı ülkelerin milli gelirlerini karşılaştırmanın bir de bu yönden gelen güçlüğü vardır.

6. Son olarak, uluslararası karşılaştırmalarda dikkat edilecek bir nokta da, milli paraların *ortak bir paraya çevrilmeleri* ile ilgilidir. Bilindiği gibi, uluslararası karşılaştırmalarda bütün ülkelerin birey başına düşen milli gelirlerini tek bir para, diyelim dolar cinsinden ifade etmek zorunluluğu vardır. Aksi halde karşılaştırma yapılamaz. Oysa bu iş göründüğü kadar kolay değildir.

Örneğin, Türk lirasını dolara çevireceğimizi düşünelim. Acaba kaç lirayı 1 dolar saymamız doğru olacaktır? Şu sıralarda, Merkez Bankası'nda, diğer bankalarda ve serbest piyasada (Tahtakale piyasasında) dolar çeşitli fiyatlarla alınıp satılmaktadır. Bu durumda hangi dolar kurunun kullanılmasının doğru olacağı bir soru olarak karşımıza çıkar. Ayrıca, dışsatım primlerini de dikkate alan daha başka bir dolar kuru da söz konusudur. Kaldı ki, bu kurların hiçbirinin paramızın gerçek satınalma gücünü yansıtmadığı da bir gerçektir. (Çünkü döviz kurları bütün mallar değil sadece dış ticaret konusu olan mallar üzerinden hesap edilirler.) Bu nedenle, paraların gerçek satınalma güçlerini yansıtacak özel bir kur da hesap edilebilir.

Görüldüğü üzere, Türk parasının dolara çevrilmesinde kullanılacak kurun şu ya da bu olmasına göre bulunacak olan birey başına milli gelir farklı çıkacaktır. Bu aynı sorun diğer ülkeler için de geçerlidir. Paralarını dolara çevirirken, bir ülke daha gerçekçi bir kur, diğer bir ülke diyelim resmi kuru kullanmışsa, bu ülkelerin birey başına düşen milli gelirlerinin karşılaştırılması gerçek durumu yansıtmaz. Bundan ötürü, uluslararası karşılaştırmalarda bütün ülkelerin aynı nitelikteki kurları kullanmaları gerekir. Karşılaştırma sonuçlarını değerlendirirken bu noktanın daima hatırda tutulması gerekir.

IV. BÖLÜM

MİLLİ GELİRİN BÖLÜŞÜMÜ

Soru 33: Gelir bölüşümü ne demektir?

Bir ülkede yaratılan milli gelirin o ülkede yaşayan bireyler (daha doğrusu aileler) arasında paylaşılma düzenine gelir bölüşümü denir. Gelir bölüşümü, ülkenin istem ve dolayısıyla üretim yapısını belirler. Ülkede lüks mallar bol bol üretilirken temel gereksinim malları yeterince üretilmiyorsa bunun kusurunu üreticilerin insafsızlığında değil, gelir bölüşümünün adaletsizliğinde aramak gerekir.

Gelir bölüşümünün diğer bir işlevi ülke halkının refah durumunu yansıtmasıdır. Öyle ki, ülkede gelir bölüşümünün bozulduğundan söz ettiğimiz zaman, bundan, halkın bir kısmının geçim düzeyinin (refahının), önceki döneme göre, azalmış olduğunu anlarız. Gelir bölüşümünün bu biçimde anlaşılabilmesi için, hem gelirin, hem de onun bölüştürüldüğü kişilerin özel bir biçimde tanımlanmaları gerekir: Bireylerin refahını tüketim miktarları belirler; çok tüketim yapan kimseler az tüketim yapanlardan daha müreffeh sayılırlar. O halde, refah ölçüsü olarak gelir bölüşümünden söz ederken, gelir olarak sadece tüketim mallarını düşünmemiz gerekir. Üretim malları bütünüyle hesap dışı bırakılmalıdır. Sadece tüketim mallarından (tüketim harcamalarından) oluşan bu gelirin kimler arasında bölüştürüleceğine gelince: Açıktır ki, ortaya konulandan herkes istediği kadar alabiliyorsa bir bölüşüm söz konusu değildir.

Çünkü bölüşüm, kavram olarak, herkesin istediği kadar alamadığı, bir kimsenin payının diğer kimselerin paylarıyla sınırlandığı (yani bir kimsenin payı artınca diğerlerinin paylarının azalmak zorunda olduğu) bir durumu ifade eder. Bu nedenle, eğer bir kimse ortaya konan şeyden (mallardan) istediği kadar alabiliyorsa, o kimseyi bölüşümde bir taraf olarak sayamayız. Çünkü bu kimse, kendi payını kendisi belirleyen ayrıcalıklı (imtiyazlı) bir durumda demektir. İşte, zengin kapitalist sınıfın bölüşümdeki durumu böyledir. Bundan ötürü bu sınıfın mensuplarını ve bunların tükettikleri malları milli gelirin bölüşümünün dışında tutmak gerekir.

Demek oluyor ki, yukarda belirttiğimiz anlamda milli gelir bölüşümüne ne milli gelirin hepsi, ne de nüfusun tamamı katılmaktadır. Bölüşüme katılan milli gelir, yalnız tüketim mallarıdır ve bunun da hepsi değil zenginlerin tüketimlerinden geri kalan kısmıdır. Bölüşüme katılan nüfus da, tüketimleri hesap dışı bırakılan zenginlerin dışında kalan çeşitli emekçi sınıf ve tabakalardır.

Buradaki çözümlememiz bakımından zengin kimseyi, isteği kadar tüketim yaptıktan sonra önemli miktarda da tasarruf yapabilen kişi olarak tanımlayabiliriz. Bu tanıma dayanarak zenginlerin toplam tüketimlerinin, kısa dönemde, dış müdahalelerle değiştirilemeyeceğini ve sabit kalacağını söyleyebiliriz. Gerçekten, örneğin, bunların tüketimleri artmaz, çünkü isteselerdi zaten önce de artırırlardı; azalmaz da, çünkü bunun yerine tasarruflarını azaltmak olanağına sahiptirler. Bu duruma göre, bir ülkede gelir bölüşümünü düzeltmenin tek yolunun tüketim malları üretimini artırmak olduğu kendiliğinden anlaşılır. Çünkü bu artışın tamamı işçi, memur, serbest meslek sahipleri ve küçük üreticiler gibi emekçi sınıf ve tabakaların arasında paylaşılır

Bir ülkede gelir bölüşümü iki aşamada gerçekleşir. Birinci aşama, kapitalist toplumun iki temel sınıfını oluşturan *işçiler* ve *kapitalistler* arasındaki *ücret* ve *artı-değer* bi-

çimindeki bölüşümdür. Buna temel bölüşüm diyoruz. İkinci aşama iki ayrı kol üzerinden yürür. Birinci kolda ücretin belirlediği gelirin çeşitli emekçi sınıf ve tabakalar arasında dağılımını, ikinci kolda da artı-değerin kapitalist sınıfın çeşitli tabakaları arasındaki dağılımını görüyoruz. Aşağıdaki sorularda bunları inceleyeceğiz.

Soru 34: Temel bölüşüm ne demektir?

Kapitalist bir toplum, işçiler ve kapitalistler olmak üzere iki temel sınıftan oluşur. Bu nedenle, milli gelirin bu iki temel sınıf arasındaki bölüşümüne temel bölüşüm denir. Bu bölüşümde işçi sınıfının payı ücret (v), kapitalist sınıfın payı da artı-değer (s)dir. Milli gelir de bu ikisinin toplamından oluşur (v+s).

Bu iki temel sınıfın dışında kalan küçük üreticiler (küçük çiftçiler ve küçük esnaf ve zanaatkârlar), memurlar ve serbest meslek sahipleri, kapitalizm geliştikçe, hem çalışma koşulları, hem de kazançları bakımından işçi sınıfına yaklaşmaktadırlar. Bu nedenle, temel bölüşümün belirlediği ücret düzeyi kapitalist sektör dışındaki bu ara tabakaların milli gelirdeki paylarını da belirlemektedir.

Temel bölüşüm, kapitalist işverenlerle işçilerin ücret düzeyi konusunda yaptıkları pazarlık sonucu belirlenir. Ücret, işçiler bakımından gelir, işverenler bakımından masraf olarak görüldüğü için, işçiler ücretin olabildiğince yüksek, işverenler de olabildiğince düşük olması için çalışırlar. Birinin kazancı ötekinin kaybı olur. Zaten kapitalizmin temel çelişkisi de buradadır. Ücret pazarlığında kapitalist sınıf üstün ve belirleyici durumdadır. Bu üstünlük, kapitalistlerin üretimin örgütleyicisi ve yürütücüsü, yani ekonominin yöneticisi olmalarından kaynaklanır. Buna karşılık işçiler mücadeleci ve örgütlü oldukları ölçüde ücret pazarlığında bir ağırlık koyabilirler. Tarafların pazarlık güçlerindeki bu dengesizlikten ötürü, temel gelir bölüşümünün işçilerden yana değişmesi beklenemez. Nitekim, kapitalizm

geliştikçe bu bölüşümün en iyi olasılıkla aynen devam ettiğini, ya da büyük olasılıkla işçiler aleyhine olarak bir miktar bozulduğunu görüyoruz. Bugünün ileri kapitalist ülkelerinde işçilerin yaşam düzeylerinin bizdekilerle kıyaslanmayacak kadar yüksek olmasının nedeni, buralarda temel bölüşümün daha adil olması değil, fakat buralarda milli gelir çok yüksek olduğu için asgari ücretin bile bizim fukaralık dediğimiz sınırın çok üstüne çıkmış olmasıdır.

Demek oluyor ki, *reel ücretlerin artışını temel gelir bölüşümünün düzelmesinden ayırmak gereklidir.* Milli gelir arttığı zaman, temel bölüşüm değişmese, hatta bir miktar bozulsa bile ücret düzeyi artabilir. Örneğin milli gelir 100' ken bunun 20'sinin ücret, 80'inin artı-değer olduğunu varsayalım. Temel bölüşüm 80/20=4 oranı ile ifade edilir. Milli gelir 200'e çıktığı zaman, ücret gelirleri 40'a, artı-değer de 160'a yükseltilirse, bölüşüm değişmemiş ama ücret miktarı artmış olur. Hatta ücret gelirleri 40'a değil de 30'a çıkarılmış olsaydı, temel bölüşüm kötüleşmiş fakat ücretler gene de artmış olurdu.

Temel bölüşümle ilgili olarak belirtilmesi gereken önemli bir nokta şudur: Ücret gelirleri tümüyle tüketime harcanırlar. Bu nedenle, ücret artışlarına koşut olarak tüketim malları üretiminin de artırılması gerekir. Eğer bu gerek yerine getirilemezse, ücretlerin parasal olarak artması, sadece tüketim mallarının fiyatlarını artırır ve dolayısıyla işçilerin yaşam düzeylerinde gerçek bir yükselme sağlamaz. Bu durum özellikle kısa dönemler için geçerlidir. Çünkü kısa dönemde toplumsal üretimin bileşimi değiştirilemez. Ama dönem uzadıkça, piyasa mekanizması, tüketim mallarının üretimini artırarak yeni durumun gereğini yerine getirir.

Bu konuda son olarak belirtmek istediğimiz bir nokta da şudur: Temel bölüşümün işçiler lehine değişmesi, kapitalistlerin tüketimlerini değil fakat tasarruf ve yatırımlarını azaltır. Çünkü bu sınıfın, bir özveride bulunmak gerektiğinde, bunu tüketimlerinden (alıştıkları yaşam düzeylerinden)

değil, tasarruflarından ve dolayısıyla yatırımlarından yapacakları açıktır. Oysa biliyoruz ki ülkenin kalkınması yatırımlara bağlıdır. Demek oluyor ki, emekçilerin yaşam düzeylerinin yükselmesi ancak ülkenin kalkınma hızının yavaşlatılması ile olanaklıdır. Bu durum ücret pazarlığında işçilerin karşısına manevi bir baskı aracı olarak çıkarılır.

Soru 35: Ücret nedir ve nasıl belirlenir?

İşçi, kapitalizmin yaratmış olduğu özel bir insan tipidir. Kapitalizm bu insan tipini ve bunların oluşturduğu işçi sınıfını, bir taraftan insanları kölelikten ve feodal bağımlılıklardan kurtarıp özgürleştirerek, diğer taraftan da onları her türlü üretim araçlarından yoksunlaştırarak yaratmıştı. Bu süreç hâlâ da devam etmektedir. İşçiler, özgür fakat üretim araçlarından yoksun olduklarından, yaşamlarını sürdürebilmek için emek güçlerini üretim araçları sahiplerine (işveren kapitalistlere) satmak zorundadırlar. Diğer taraftan işverenlerin de ellerindeki üretim araçlarını kullanabilmeleri için emek gücüne gereksinimleri vardır. Böylece kapitalist toplumlarda alıcısı ve satıcısı olan bir emek gücü piyasası oluşmuştur. Diğer bir deyişle, insanların emek gücü, kapitalist toplumlarda, piyasada alınıp satılan bir mal olmuştur. İşte, emek gücü (işgücü) dediğimiz bu malın fiyatına *ücret* denir.

Emek gücünün değeri, diğer bütün mallar için olduğu gibi, üretimi için toplumsal olarak gerekli olan emek miktarı ile belirlenir. Emek gücünün üretimi ise, işçinin ve —ölünce yerini çocuğunun alabilmesi için— ailesinin, ülkenin işçiler için uygun gördüğü bir düzeyde yaşamlarını sürdürmesi, bunun sağlanması demektir. Bu da, söz konusu yaşam düzeyini sağlamaya yeterli tüketim mallarının işçiye verilmesi ile gerçekleştirilir. İşte işgücünün değeri (ücret) bu malların değerine, yani bu malların içerdiği emek miktarına eşittir.

Ücret aynı zamanda, işçinin yaşam düzeyini de belirle-

diği için, diğer mal fiyatlarından farklı olarak, ülkenin kültür ve gelişmişlik düzeyini de yansıtır. Bu nedenle ücretin alt sınırını o toplumda geçerli olan asgari geçim düzeyi, üst sınırını da işgücünün marjinal verimi belirler. Uygulamada ücret, bu iki sınır arasında bir yerde, istem ve sunum koşullarına göre, işçi sendikaları ile işverenler arasındaki toplu pazarlıklarla belirlenir.

Soru 36: Ücret sözcüğünden ne anlamamız gerekir? Ya da ücretin üç ayrı görünümü nelerdir?

Ücreti, ya işçiye ödenmiş bir para meblağı, ya da para ile satın alınabilecek tüketim malları toplamı, ya da işçinin ücretini çıkarmak için çalışması gerekli zaman süresi olmak üzere üç ayrı biçimde görüp ifade edebiliriz. Birinci halde ücret *para*, ikinci halde *mal* ve üçüncü halde de *emek* cinsinden ifade edilmiş olmaktadır.

Para cinsinden ifade edilen ücrete *nominal ücret*, mal cinsinden ifade edilen ücrete *gerçek ücret*, emek cinsinden ifade edilen ücrete de *değer olarak ücret* diyoruz. Yanlış anlamayı önlemek için tekrar edelim ki, değer olarak ücret, yani asıl ücret, işçinin ücretine tekabül eden emek miktarıdır Örneğin, eğer işçi 8 saatlik iş gününün ilk 2 saatinde ücretini çıkaracak kadar bir üretim yapıyorsa, değer olarak ücret bu 2 saatlik emektir. Buradan hareket ederek, gerçek ücreti bu 2 saatte üretilen malların miktarı, nominal ücreti de bu malların para cinsinden değeri olarak tekrar tanımlayabiliriz.

Bu üç ayrı ücret, aynı bir şeyin üç ayrı görünümü oldukları için, herhangi bir anda birbirlerine eşittirler Daha doğrusu hepsi aynı bir büyüklüğü ifade ederler. Ama konuyu bir an içinde değil de bir zaman süreci içinde düşünecek olursak, bu üç ayrı ücret kavramı arasındaki ayniyet ortadan kalkar ve her biri ayrı bir büyüklüğü ifade edecek biçimde farklı hareketler göstermeye başlarlar. Örneğin, nominal ücretler sabitken genel fiyat düzeyinin yükseldiği

bir dönemi, yani enflasyonist bir dönemi düşünelim. Bu dönemde, paranın satınalma gücü azalmış olacağından, nominal ücretler değişmediği halde gerçek ücretler değişmiş (düşmüş) olacaktır. Eğer bu aynı dönemde emeğin verimliliği de değişmemişse değer olarak ücret de düşmüş olur. Çünkü ücretin mal olarak karşılığı azalınca, bunu üretmek için gerekli emek süresinin de azalmış olacağı açıktır. Diğer taraftan, nominal ve gerçek ücretler sabitken emek verimliliği artarsa, değer olarak ücret düşmüş olur. Çünkü emek verimliliği artınca işçiler ücretlerini daha az bir süre çalışarak çıkarırlar.

Demek oluyor ki, bu üç ayrı ücret zaman içinde birbirlerinden ayrılarak tamamiyle farklı hareketler gösterebilirler. Durum böyle olunca, ücret artışlarından söz edildiği zaman bu üç ayrı ücret çeşidinden hangisinin kastedildiği belirtilmelidir. Açıktır ki sadece nominal ücretlerin artması işçiler bakımından hiçbir anlam ifade etmez. Nominal ücretle birlikte gerçek ücretin de artması gereklidir. Çünkü ancak bu takdirde işçinin geçim düzeyi yükselmiş olur. Örneğin, nominal ücret % 10 arttığı zaman fiyatlar da aynı oranda artmışsa, işçinin gerçek ücreti hiç değişmemiş olur. Eğer fiyatlar ücretlerden daha fazla, diyelim % 15 artmışsa, gerçek ücret, yani işçinin geçim düzeyi % 5 oranında azalmış olur.

Ancak biliyoruz ki, gerçek ücret arttığı zaman değer olarak ücret onunla birlikte mutlaka artmaz, hatta çok defa azalır. Örneğin emek verimliliği % 10 arttığı zaman gerçek ücret sadece % 5 artırılmışsa, değer olarak ücret % 5 gerilemiş olur.

Bu nedenlerden ötürü, işçilerin hedefi değer olarak ücreti artırmak, ya da hiç değilse korumak olmalıdır. Çünkü ancak bu yolla milli gelirdeki paylarını artırır ya da koruyabilirler. İşverenler bakımından da önemli olan bu tür ücretteki artıştır. Çünkü yalnız bu tür artış, yani değer olarak ücretteki artış onların kâr oranlarını düşürücü bir sonuç verir.

Soru 37: Ücretler arasında fark olmasının nedenleri nelerdir?

Biliyoruz ki bütün çalışanlar aynı ücreti almazlar. Ücretler arasında da önemli sayılacak farklar bulunur. Örneğin mühendisle düz işçinin, jet pilotu ile taksi şoförünün, doktorla hemşirenin ücretleri arasında büyük farklar vardır. Bu farklar başlıca iki nedene dayanırlar:

a. İşçilerin nitelikleri arasındaki farklar,
b. İşlerin nitelikleri arasındaki farklar.

a. Bildiğimiz gibi bütün işçiler aynı nitelikte değillerdir. Bazıları bir eğitim ve deneyimden geçmişlerdir. Bunlara usta işçi (kalifiye eleman) denir. Ustalığın da dereceleri vardır. Buna karşılık hiçbir eğitim ve deneyimden geçmemiş işçiler de vardır. Bunlara basit işçi ya da düz işçi denir. Usta işçilere düz işçilerden daha yüksek ücret ödenir. Bunun nedeni, usta işçi yetiştirmek için ek olarak yapılmış olan masraflardır. Ücretler arasındaki fark da, esas olarak, bu masrafları karşılayacak kadar olur. Bu aynı sorunu, daha önce kalifiye emeğin basit emeğe indirgenmesiyle ilgili olarak da görmüştük.

Bir taraftan eğitim olanaklarının büyük kitlelere yayılmasından, diğer taraftan da işbölümünün ve makineleşmenin ilerlemesi sonucu işlerin basitleşmesinden ötürü, zamanımızdaki eğilim, usta işçilerle düz işçiler arasındaki ücret farklarının azalması yönündedir.

b. Bütün işçiler aynı nitelikte olmadığı gibi, bütün işler de aynı nitelikte değildir. Aralarında, zahmet, prestij, sağlık, tehlike vb. bakımlarından farklar vardır. Madenlerde yer altında çalışmak zahmetlidir. Deneme pilotluğu tehlikelidir. Bazı zehirli kimyasal maddelerle uğraşmak sağlığa zararlıdır. Çöpçülük, domuz bakıcılığı vb. prestijsiz işlerdir. Ayrıca, aynı bir işi, İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük kentlerde yapmakla, doğuda mahrumiyet bölgelerinde yapmak arasında da fark vardır. İşte, çeşitli işler arasındaki bu farklılıklardan ötürü, aynı nitelikteki işçilerin bu farklı

işlerde elde ettikleri ücretler de farklı olur. Bu farkların büyüklüğü de, söz konusu işlerdeki zahmet, prestij, tehlike vb. farklarını karşılayacak miktarlarda olur.

Toplumsal ve teknolojik ilerleme çeşitli işler arasındaki bu tür farkları azaltmaktadır. İşyerlerinde kazaları ve hastalıkları önleyici önlemler alınması, bazı zor ve pis işlerin (prestijsiz işlerin) makinelere yaptırılması, bunun başlıca gerçekleştirilme yollarıdır. Bundan ötürü, zamanımızda ücretler arasında bu bakımdan da bir yaklaşma eğilimi vardır.

Demek oluyor ki ücretler arasındaki farklar, işçilerin eğitimleri ya da yaptıkları işlerin zahmet, tehlike vb. bakımlarından farklı olmalarından doğar ve bu farkları telâfi edici (ortadan kaldırıcı) bir işlev görür. Örneğin, eğer elektrik teknisyenlerinin ücretleri, eğitimleri için gerekli olan masrafları karşılayacak bir düzeyden daha yüksekse, elektrikçi olmak isteyenlerin sayıları artar ve bir süre sonra ücret gerekli olan düzeye (işgücünün değerine) kadar düşer. Aynı mekanizma farklı işlere ödenen ücretler için de işler. Örneğin, dalgıç ücretleri bu işin tehlikesini karşılayacak kadar yüksek değilse, kimse dalgıçlık yapmak istemez. Bunun üzerine ücretler, yeterli miktarda dalgıç sağlanması için, gerekli olan düzeye kadar yükselir.

Yukardaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere, bu tür ücret farkları çeşitli işler ve meslekler arasında avantajları eşitleyici, ya da başka bir deyişle, bunlar arasındaki farkları telâfi edici bir işlev görmektedir. Bu nedenle, bu tür ücret farklarına, *telâfi edici ücret farkları* denir. Açıktır ki kimse bu tür ücret farklarını haksız bulmaz ve bunlara karşı çıkmaz. Tersine, ülkedeki toplam işgücünün çeşitli meslekler ve işyerleri arasında gerekli oranlarda dağılmasını, hiçbir zorlamaya başvurmadan, sağlayabilmek için ücretler arasında bu tür farklılıklar olması zorunludur.

Dikkat edilecek olursa görülür ki ücretler arasındaki farkların bu düzeyde kalmasının temel koşulu, herkesin istediği mesleğe ya da işyerine girmekte tam serbest olması-

dır. Çünkü ancak bu takdirde insanlar avantajlı gördükleri meslek ve işyerlerine girip, avantajsız gördüklerinden de çıkarak bunlar arasında ücret bakımından sözünü ettiğimiz dengeyi sağlarlar. Bu nedenle, eğer herhangi bir mesleğe ya da işyerine giriş serbestliği kısıtlanırsa, oradaki ücretler olması gerekenden daha yüksek olur. Giriş serbestliğini kısıtlayan en önemli öğe eğitim olanaklarının kısıtlı olmasıdır. Onun için, bu olanağın kısıtlılığı ölçüsünde, özellikle uzunca bir eğitim süresi gerektiren doktorluk, mühendislik, avukatlık gibi mesleklerde ücretler, olması gerekenden yüksek olur. Buradaki yüksekliğin hiçbir ekonomik ya da sosyal işlevi olmayıp, sadece bir tekel kârı sayılması gerekir. Aynı tekel durumu başka yollarla da sağlanabilir. Örneğin, belli bir yerde çalışan işçiler başkalarının aynı yerde çalışmalarını fiilen engelleyerek kendi ücretlerini olması gerekenin çok üzerinde tutabilirler.

Genel olarak herhangi bir mesleğe ya da işyerine girebilmek için konulmuş olan sınav, staj, belli bir süre çalışmış olmak gibi koşullar, asıl gerekçelerinin yanı sıra, orada çalışanları dış rekabetten koruyarak, ücretlerin olması gerekenden daha yüksek tutulmasını sağlamak gibi bir işlev de görürler.

Soru 38: Artı-değer kimler arasında bölüşülür?

Bir işletmede üretilmiş olan malların değerinden üretimin maliyeti çıkarılırsa geriye o işletmede yaratılmış olan artı-değer kalır. Burada önemli olan üretim maliyetinin ne olduğunun belirlenmesidir. Üretim maliyeti, değişmeyen sermaye (yani hammaddeler, yardımcı maddeler ve sabit sermayenin amortismanı) ile değişen sermayeden (yani ücret ödemelerinden) oluşur. Diğer bir deyişle maliyet, işverenin o üretim için harcamış olduğu sermayenin bütünüdür (c+v). Üretim dönemi sonunda işveren bu sermayeyi (maliyeti) mutlaka geri almak zorundadır. Eğer geri alamazsa o üretim yapılmaması gereken zararlı bir üretim demektir.

İşletmede yaratılan artı-değer tümüyle işletmeci kapitalistin elinde kalmaz. İşletmeci kapitalist bunu ülkedeki diğer kapitalist ve toprak sahibi kimselerle paylaşmak zorundadır. Gerçekten, girişimci kapitalist artı-değerin bir kısmını kendisine borç para vermiş olan kimselere ve bankalara *faiz* adı altında, bir kısmını da topraklarını kullanma karşılığı olarak *rant* adı altında toprak sahiplerine öder. Artı-değerden bu iki ödeme yapıldıktan sonra geri kalan kısım kârdır. Üretici kapitalist bu kârın bir kısmını tüccar kapitaliste bırakır.

Artı-değerin kâr, faiz ve rant olarak böyle üçe bölünmesi, girişimci, sermayedar ve toprak sahiplerinin ayrı ayrı kişiler olmasından ötürüdür. Eğer toplumda böyle bir ayrışma olmasaydı, artı-değerin bunlar arasında bölünmesine de bir gerek kalmaz ve kârla artı-değer çakışmış olurdu.

Tek bir işletmede yaratılmış olan artı-değerin bu bölüşümü, bütün ülkede yaratılan artı-değerin bölüşümü için de geçerlidir. İzleyen sorularda faiz ve rantı daha yakından göreceğiz.

Soru 39: Faiz ne demektir ve nasıl belirlenir?

Girişimci kapitalistler yalnız kendi sermayelerini kullanmakla yetinmezler; başkalarının para biçimindeki tasarruflarını da ödünç alıp işlerinde kullanırlar. Başka insanları ellerindeki paraları ödünç vermeğe ikna edebilmek için, açıktır ki, onlara bunun karşılığında bir bedel ödemek gerekir. Ödünç alınan paranın bir yüzdesi olarak ifade edilen bu bedele faiz denir. Vade sonunda ana para da geri ödeneceği için, faiz ödünç alınan paranın kirası niteliğindedir.

Faiz haddinin yukarı sınırını marjinal kâr oranı belirler. Bu durumda borç olarak alınan paradan sağlanacak kârın hepsi faiz olarak borç verene ödenecek demektir ki, bunun girişimci kapitalistin vermeye razı olabileceği en yüksek faiz olacağı açıktır. Faiz haddinin alt sınırı ise, yukarıda değindiğimiz gibi, para sahiplerini paralarından ay-

rılmaya (likiditeden vazgeçmeye) razı edecek bir orandır. Bu oran, açıktır ki, sıfırdan az olamaz. Kaldı ki, en az faiz oranının % 2-3'ten az olmasına olanak yoktur. Çünkü, böyle bir faiz haddi bankaların işletme masraflarını karşılamak için gereklidir. Böyle olunca piyasadaki kredi faiz haddi, istem ve sunum koşullarına göre, bu iki sınır arasında bir yerde oluşur.

Bir ülkede tek bir tane değil fakat birçok faiz hadleri vardır. Bir kere, mevduat faizleri ile kredi faizleri birbirinden ayrıdır. Ayrıca her ikisinde de vadelerine göre farklılık vardır. Bu böyle olmakla beraber, çeşitli faiz hadleri birbirlerinden bağımsız değildirler. Aralarında belli ilişkiler vardır. Örneğin, kredi faizleri mevduat faizlerinden çok yüksek olursa, ödünç arayanlar bankaları devre dışı bırakıp doğrudan tasarruf sahiplerinden borçlanma yoluna yönelirler. Tahvil çıkarıp bunları tasarruf sahiplerine doğrudan satmak böyle bir yoldur. Bu olanağın varlığı mevduat ve kredi faizlerinin arasındaki farkın belli sınırların dışına taşmasını önler. Benzer bir ilişki uzun ve kısa vade faiz hadleri arasında da vardır. Eğer uzun vade faiz haddi kısa vade faiz haddinden çok fazla olursa, iş adamları uzun vadeli kredi yerine kısa vadeli kredi alıp, vadesi geldikçe bunu sürekli yenileyerek uzun vadeli bir krediye dönüştürebilirler. Bu olanağın varlığı, bu iki faiz arasındaki farkın gene belli bir sınırı aşmasını önler. Demek oluyor ki, bir ülkede çeşitli faiz oranları arasında gerekli olandan fazla bir fark olamaz. İşte bu nedenden ötürü bir ülkede çeşitli değil de sanki tek bir faiz haddi varmış gibi düşünebiliriz.

Soru 40: Faizin düzenleyici işlevi nedir?

Faizin iki işlevi vardır. Biri ödünç para veren kimselere çalışmadan bir gelir sağlamak, diğeri de sermaye kullanımının fiyatı olarak bu kullanımın rasyonel (akli) olmasını sağlamaktır. Faizin para sahiplerine bir gelir sağlama işle-

vini yukardaki soruda gördük. Bu işlev sermayenin özel mülkiyetine dayanmaktadır. Bu tür mülkiyet ortadan kalkınca faizin bu işlevi de kendiliğinden ortadan kalkar. Ancak, faizin bir gelir türü olarak ortadan kalkması, sermaye kullanımını düzenleme işlevinin de onunla birlikte ortadan kalkacağı anlamına gelmez. Çünkü faizin bu düzenleyici işlevi gelir olma işlevinden bağımsızdır ve son derece önemlidir. Şimdi faizin bu işlevini kısaca görelim.

Biliyoruz ki aynı bir üretim çeşitli faktör bileşimleriyle, yani çeşitli teknolojilerle yapılabilir. Örneğin, çimento çuvallarını fabrikadan istasyona, 1. sadece hamallarla, 2. at arabasıyla ve 3. kamyonla taşımak gibi üç farklı yol olduğunu düşünelim. Bu üç farklı yol üç ayrı teknoloji demektir. Bu teknolojiler arasındaki fark, kullanılan sermayenin hem miktarının hem de organik bileşiminin (c/v) hamaldan kamyona doğru gidildikçe büyümesidir. Şimdi sorun şudur: Acaba bu üç taşıma teknolojisinden hangisini seçmemiz ekonomik bakımdan daha doğrudur? Bu soruya yanıt verebilmek için her üç teknolojinin maliyetlerini hesap etmemiz ve en düşük maliyetli olanını seçmemiz gereklidir. Bunun için yukardaki örneğimizi varsayımsal olarak şu biçimde rakamlandırdığımızı düşünelim: Varsayalım ki söz konusu taşıma işini ya 20 hamal, ya 2 at arabası, ya da 1 kamyon yapabilecektir. Ücret günde 50 liradır. At arabasının tanesi 18.000 lira olup günlük amortismanı 18 liradır. Kamyon 240.000 lira ve günlük amortismanı 60 liradır. Araba ve kamyonla taşımada, arabacılar ve şoförlerden başka 2 de hamal kullanılmaktadır. Bu rakamlara göre her üç taşıma teknolojisinde günlük maliyetler, yani harcanan değişmeyen sermaye (c) ve değişen sermaye (v) toplamları şöyledir:

1. 0 c + 1.000 v = 1.000 lira
2. 36 c + 200 v = 236 lira
3. 60 c + 150 v = 210 lira

Bu hesaba göre kamyonla taşıma en ucuzdur ve onu seçmek gereklidir.

Ama bu hesapta bir eksiklik vardır. Değişmeyen sermayelerin üretime aktarılmamış fakat *üretime bağlanmış* olarak bekleyen kısımları hiç hesaba katılmamışlardır. Yani örneğimizde iki arabanın değeri olan 36.000 liranın ve bir kamyonun değeri olan 240.000 liranın *bu işe bağlanmış olmaları* hiç dikkate alınmamıştır. Oysa açıktır ki dikkate alınmaları gereklidir. Bunun yolu, bağlanmış olarak bekleyen bu sermayelere faiz hesap etmek ve bulunacak faizi maliyetlere dahil etmektir. Eğer faiz oranını % 10 olarak kabul edersek yukardaki günlük maliyetler aşağıdaki gibi olurlar:

1. 0 c + 1.000 v + 0 f = 1.000 lira
2. 36 c + 200 v + 10 f = 246 lira
3. 60 c + 150 v + 66 f = 276 lira

Görülüyor ki, faiz (f) hesaba katıldığı zaman en ucuz taşıma aracı kamyon değil at arabası olmaktadır.

Bu sonuçlarda şaşılacak bir yan yoktur. Çünkü, biliyoruz ki, üretimde daha çok sabit sermaye, yani en ileri teknikleri kullanmak daima işgücünün üretkenliğini artırır ve ürünün maliyetini düşürür. Zaten bundan ötürüdür ki sermayenin organik bileşiminin artması devamlı bir eğilimdir. Ancak girişilecek her işte daima en ileri teknikleri kullanmak, eğer ülkede sermaye tam anlamıyla bolsa doğru bir davranıştır. Gerçekten, böyle sermayesi bol bir ülkede her işletmede en ileri teknolojileri kullanmamak akılsızlık olur. Ama biliyoruz ki, değil Türkiye'de, dünyanın henüz hiçbir ülkesinde, sermaye, kullanımı için hiçbir bedel ödenmesi gerekmeyecek kadar bollaşmış değildir.

Ülkede sermaye kıt olunca, her yeni yatırım projesinde en ileri teknolojiyi kullanmak her zaman doğru olmayabilir Çünkü, bir yerde ileri teknoloji (çok sermaye) kullanılması başka bir yerde geri teknoloji (az sermaye) kullanılmasını zorunlu kılar. Oysa, sermayenin burada değil de orada kullanılması belki daha doğrudur. Demek oluyor ki, sermaye kıt olunca, karşımıza daima onu en verimli olduğu yerde kullanmak gibi bir sorun çıkar. İşte bu sorunu

çözebilmek için sermaye kullanımına bir fiyat koymak zorunluluğu vardır. Bu fiyat faizdir. Faiz sayesinde sermayenin en verimli olduğu yerde kullanılması sağlanır. Sermayeyi daha verimli olduğu yerde kullanacak olanlar daha yüksek faiz ödeyerek o sermayenin daha az verimli yerlerde kullanılmasını önlerler.

Dikkat edilecek olursa, düzenleyici işlevi bakımından faizin yalnız ödünç alınan sermayeye değil fakat o işe yatırılacak bütün sermayeye uygulanması gerekir. Yani girişimci kendi öz sermayesine de faiz hesap etmek durumundadır. Projeler arası kıyaslama ancak bu takdirde yapılabilir.

Faizin bu düzenleyici işlevi sosyalist ülkeler için de geçerlidir. Nitekim bu ülkelerde de proje maliyetleri belli bir faiz oranı dikkate alınarak hesap edilir. Ama kimseye faiz adı altında bir gelir ödemesi yapılmaz.

Soru 41: Rant (kira) ne demektir?

Toprak tarımsal üretimin temel bir öğesidir. Fakat emek ürünü olmadığı için bir değer taşımaz. Kendisi bir değer taşımadığı için de üretiminde kullanıldığı mallara (tarımsal ürünlere) bir değer aktaramaz. Böyle olunca toprağın bir maliyet öğesi olmadığı ve dolayısıyla kullanımı için bir kira (rant) ödenmesi gerekmeyeceği açıktır. Ancak ne var ki, bu durum toprakların eşit verimde ve kullanılmalarının serbest olduğu koşullarda söz konusudur. Çünkü bu koşullarda tarımsal ürünlere istem artınca yeni topraklar ekilerek üretim artırılır ve böylece fiyatlar da artamaz. Bu durumda, çiftçiler sadece ülkede geçerli olan ortalama kâr elde edebilecekleri için, ortada toprak sahiplerine verebilecekleri ya da toprak sahiplerinin onlardan isteyebilecekleri bir fazlalık yok demektir.

Yukarda söz konusu ettiğimiz koşullar belki bir ülke yeni iskân edilirken var olabilmişlerdir. Artık çağımızda ne

toprakların kullanımı serbesttir, ne de bütün topraklar zaten eşit verimliliktedir. Bu nedenle, tarımsal ürünlere istem arttıkça, ekim alanlarının gittikçe daha az verimli topraklara doğru genişletilmesi zorunluluğu doğmuştur. Bu durumda, ürünün satış fiyatı en az verimli topraklarda yetiştirilen ürünün üretim fiyatına (c+v+p) göre belirleneceğinden, daha verimli topraklardan fazladan (havadan) bir kazanç sağlanacak demektir. İşte bu fazladan (aşırı) kazanca rant denir. Rant toprak kirası olarak toprak sahibine gider. Çiftçi bizzat toprağın da sahibi ise, doğal olarak, rant da kendisinde kalır.

Rantın *tefazuli* ve *mutlak* olmak üzere iki çeşidi vardır. Bunları kısaca görelim:

1. *Tefazuli (farktan doğan) rant:*

Varsayalım ki aynı büyüklükte fakat verimleri birbirinden farklı yan yana üç tarla vardır. Bunların ekilip biçilmesi için her birine 100'er liralık masraf yapılmış ve birincisinden 150, ikincisinden 120 ve üçüncüsünden de 100 kilo buğday alınmıştır. Gene varsayalım ki ülkede ortalama kâr oranı % 20'dir. Buğdayın fiyatı en düşük verimli tarladan elde edilen ürünün üretim fiyatına göre belirleneceğine göre, bu fiyat (100 + 20) / 100 = 1,2 lira olacaktır. Buna göre birinci tarladan (150 × 1,2 =) 180 lira, ikinci tarladan (120 × 1,2 =) 144 lira ve üçüncü tarladan da (100 × 1,2 =) 120 lira elde edilecektir. Bu demektir ki, birinci tarladan fazladan 60 lira, ikinci tarladan da 24 lira kazanılmıştır. Üçüncü tarladan ise böyle fazladan bir kazanç elde edilmemiştir. İşte birinci ve ikinci tarlaların sağladıkları 60 ve 24 liralık fazla kazançlar bu tarlaların rantlarıdır.

Bu örnekteki ranta, toprakların verimleri arasındaki farktan doğduğu için, tefazuli rant denir. Tefazuli rant, yalnız verim farkından değil, pazara olan uzaklık farkından, yani *mevki farkından* da doğabilir. Çünkü tarlaların pazara olan uzaklıkları da tıpkı verimleri gibi ürünün üretim fiyatını etkilediğinden, bu konudaki farklılık da rant yara-

tır. Tarlalar pazara ne kadar yakınsalar getirecekleri rantlar da o kadar yüksek olur.

Mevki rantının özel bir biçimi kent arsalarında görülür. Bilindiği gibi kentlerde bazı mevkilerdeki binalara mesken ya da işyeri olarak daha çok istem vardır. Oysa, bu binaları, daha doğrusu bu binaların üzerinde yapıldıkları arsaları, çoğaltmak olanaksızdır. Bunun sonucu olarak bu yapıların kiraları, başka yerlerde bulunan aynı nitelikteki yapıların kiralarından daha yüksek olur. İşte bu aradaki fark ranttır. Demek oluyor ki arsa rantı toprak rantının özel bir biçimidir.

Tefazuli rant yoğun (entansif) tarımdan da doğabilir. Örneğimizde üçüncü tarla ekileceğine, oraya yatırılan 100 lira gene birinci tarlaya yatırılıp bu tarlanın üretimi 150 kilodan 250 kiloya çıkarılmış olsaydı, sonuç gene aynı olurdu.

Demek oluyor ki, tefazuli rantın üç nedeni vardır: *Verim farkı, mevki farkı* ve *yoğunluk farkı.*

2. *Mutlak rant:*

Eğer yukardaki örneğimizde buğday istemi artmaya devam eder, fakat artık ekilecek toprak kalmadığı için, üretim artırılamazsa, buğday fiyatı yükselmeye başlar. Diyelim ki, 1,2'den 1,4 liraya çıkar. Bu durumda birinci tarlanın rantı 90 liraya, ikincininki 48 liraya yükselir. Ayrıca, bu sefer, üçüncü tarla da 20 liralık bir rant sağlar. İşte ekili tarlaların en az verimlisinden sağlanan bu ranta mutlak rant denir.

Toprak rantının ortaya çıkış nedeni, tarımsal ürünlere istem arttıkça üretimin ya hiç artırılamaması (mutlak rant) ya da ancak artan maliyetlerle artırılabilmesidir. Bunun nedeni de verimli toprakların kıt (artırılamaz) olmasıdır. Rantın ortaya çıkış nedeni bu olunca, bu aynı koşulun yapay bir biçimde de olsa var olduğu diğer alanlarda da bir ranttan söz edilebilir. Bunlara, toprak rantından ayırmak için, *rant benzerleri* denir. Örneğin, bir kentte taksi sayısı

belediye tarafından sınırlandırılmışsa, bir süre sonra taksi işletenler aşırı bir kazanç sağlamaya başlarlar. Işte bu aşırı kâr, bir rant benzeridir. Bunu genelleştirecek olursak diyebiliriz ki, sunumun kısıtlanması yolu ile elde edilen tüm aşırı kârlar, yani tüm *tekel kârları*, rant benzerleridir. Rant benzerleri, oluşmalarına neden olan tekeller ortadan kaldırılınca yok olurlar. Oysa toprak rantını ortadan kaldırmak, toprak miktarı doğal olarak sınırlı olduğundan, olanaksızdır. Ama bu rant, tamamiyle haksız bir kazanç olduğundan, kamuya mal edilebilir. Bunun yolu rant gelirlerini vergilemektir.

Soru 42: Rant ile toprak fiyatı arasında nasıl bir ilişki vardır?

Toprak, sahibine, çalışmadan ve hiçbir masraf yapmadan rant olarak devamlı bir gelir sağladığı için, kendisi de bir değer kazanır. Bu değer, o rantı faiz olarak getirebilecek sermaye miktarına eşittir. Örneğin, bir tarlanın yıllık kirası (rantı) 1.000 lira ve faiz haddi de % 5 ise, o tarlanın fiyatı (sermaye değeri) 20.000 lira demektir. Çünkü 20.000 lira % 5'ten yılda 1.000 lira faiz geliri sağlar. Böyle olunca yılda 1.000 lira kira getiren bir tarlaya sahip olmakla, % 5 faiz getiren 20.000 liralık bir paraya ya da senede sahip olmak arasında hiçbir fark yoktur. Demek oluyor ki, bir tarlanın fiyatı, onun ilerde getireceği kiraların peşin, daha doğrusu sermayeleşmiş, biçimidir.

Bu aynı durum, belli ve sürekli gelir getiren her türlü nesneler (senetler, binalar ve haklar) için de geçerlidir. Gelirin böyle cari faiz haddinden sermayeye çevrilmesine *kapitalizasyon* denir. Kapitalize değerler, açıktır ki, cari faiz haddine göre dalgalanma gösterirler. Yukardaki örneğimizde cari faiz haddi % 5'ten % 10'a çıkarsa, tarlanın fiyatı da 20.000 liradan hemen 10.000 liraya düşer.

TABLO: 3 A

DÜŞÜK GELİRLİLERDEN YÜKSEK GELİRLİLERE DOĞRU AİLE YÜZDELERİ VE GELİR PAYLARI, 1973

(Yüzde)

Haneler	Toplam Gelir Yüzdesi	Aşağıdan Yukarı Birikimli Gelir Yüzdeleri	Yukarıdan Aşağı Birikimli Gelir Yüzdeleri
1. Yüzde 5	0,35	0,35	100,00
2. »	0,75	1,10	99,65
3. »	1,03	2,13	98,90
4. »	1,30	3,43	97,87
5. »	1,61	5,04	96,57
6. »	1,89	6,93	94,96
7. »	2,16	9,09	93,07
8. »	2,38	11,47	90,91
9. »	2,68	14,15	88,53
10. »	2,91	17,06	85,85
11. »	3,26	20,32	82,94
12.	3,66	23,98	79,68
13. »	4,04	28,02	76,02
14. »	4,50	35,52	71,98
15. »	5,10	37,62	67,48
16. »	5,88	43,50	82,38
17. »	7,12	50,59	56,50
18. »	8,77	59,36	49,38
19. »	11,69	71,05	40,61
20. »	28,92	100,00	28,92

Kaynak: Gelir Dağılımı 1973, D.P.T. Yayını, 1976, s. 21

TABLO: 3 B

DÜŞÜK GELİRLİLERDEN YÜKSEK GELİRLİLERE DOĞRU AİLE YÜZDELERİ VE GELİR PAYLARI

1963, 1968, 1973

Hane halkı (Aile)	Gelir Yüzdeleri			Hane Halkı (Aile) Birikimli Yüzdeleri	Birikimli Gelir Yüzdeleri		
	1963	1968	1973		1963	1968	1973
Birinci Yüzde 20	4,5	3,0	3,5	20	4,5	3,0	3,5
İkinci Yüzde 20	8,5	7,0	8,0	40	13,0	10,0	11,5
Üçüncü Yüzde 20	11,5	10,0	12,5	60	24,5	20,0	24,0
Dördüncü Yüzde 20	18,5	20,0	19,5	80	43,0	40,0	43,5
Beşinci Yüzde 20	57,0	60,0	56,5	100	100,0	100,0	100,0

Kaynak: Gelir Dağılımı 1973, D.P.T. Yayını, 1976, s. 24.

V. BÖLÜM

PİYASADA FİYATIN OLUŞUMU

Soru 43: İstem (talep) ne demektir?

Tüketicinin belli bir maldan ne miktar satın alacağı dört öğeye (değişkene) bağlıdır. Bunlar: 1. Gelir düzeyi, 2. Zevk (beğeni) sistemi, 3. O malın fiyatı ve 4. Diğer malların fiyatlarıdır. Şimdi bunları sıra ile görelim.

1. *Gelir düzeyi:* İnsanlar gelirleri arttıkça satın almakta oldukları malların miktarlarını da artırırlar. Genel kural budur. Ancak bu kuralın istisnası vardır. Bu istisna, *aşağı mallara*, yani düşük kaliteli mallara olan istemdir. Örneğin, margarin tereyağına göre, pekmez bala göre ve bulgur pirince göre aşağı mal sayılır. İnsanlar gelirleri arttıkça bu tür aşağı mallara olan istemlerini azaltır ve üstün mallara yönelirler.

2. *Beğeni sistemi:* Bir maldan ne kadar alınacağı insanların ona verdikleri öneme bağlıdır. Bir mala verilen önem de, ancak, diğer mallara verilen önem içinde bir anlam taşır. Bireyin çeşitli mallara verdiği önem dereceleri, o bireyin beğeni sistemini oluşturur. Bir kimsenin elindeki gelirini çeşitli mallar arasında nasıl bölüştüreceği, diğer her şey sabitken, bu beğeni sistemine bağlıdır. Örneğin, eskiden kitaba az para harcayan bir kimse, kültür düzeyini yükseltmek isteyince birdenbire kitaba daha çok önem vermeye ve başka masraflarını kısarak daha çok kitap alma-

ya başlar. Ya da, elmanın sağlığa çok yararlı bir meyva olduğu yönünde reklam ve benzeri yollarla bir kanaat edinirsek, elmaya verdiğimiz önem ve dolayısıyla ona olan istemimiz artar.

3. *Malın fiyatı:* Bir maldan ne kadar satın alınacağı, doğaldır ki, bunun için katlanılacak özveriye de bağlıdır. İnsanlar gelirlerini bir emek (zahmet) karşılığı elde ederler. Bu nedenle, onu harcamak da bir emek harcamak, bir özveride bulunmak demektir. Malın fiyatı bu özverinin ölçüsüdür Fiyatı yükselirse o maldan az, alçalırsa çok alınır Genel kural budur ama bunun da istisnası vardır. Bu istisna, tüketicinin (alıcının) malın fiyatındaki düşüş ya da yükselişin devam edeceğini düşündüğü hallerde söz konusu olur. Örneğin, halı fiyatları yükseldiği zaman, ben bu yükselişin daha devam edeceğini düşünüyorsam, alımlarımı azaltacağıma artırırım. Ya da tersi olduğu zaman, alımlarımı artıracağıma, fiyatların daha düşmesini bekleyerek azaltırım.

4. *Diğer malların fiyatları:* Bir malın fiyatı, o malı alanın katlandığı özverinin ölçüsü olarak, başlıbaşına bir anlam ifade etmez. Özveri de beğeni gibi göreli bir kavramdır Örneğin şeker fiyatının 250 lira olduğunu bilmek, ne kadar şeker almamız gerektiği konusunda bize yeterli bir rehberlik yapamaz. Satın almak zorunda olduğumuz diğer malların fiyatlarını da bilmemiz gereklidir. Çünkü ancak bu takdirde şeker almak için ne kadar özveride bulunmamızın makul olacağını tayin edebiliriz. Bu konuda ikame mallarının özel bir önemi vardır. Örneğin, nohut fiyatı sabitken, fasulye, mercimek, bakla gibi ikame mallarının fiyatları artarsa, nohut sanki ucuzlamış gibi olur ve ondan daha fazla satın almaya başlarız.

Bir maldan ne kadar satın alınacağını, yani o malın istemini, belirleyen yukardaki dört değişkenden, geliri, beğeni sistemini ve diğer malların fiyatlarını, kısa dönemde, sabit sayabiliriz. Bu varsayım pek yanlış da olmaz. Çünkü gerçekten bunlar, kısa dönemde, hiç ya da pek az değişir-

ler. Böyle olunca, ortada değişken olarak sadece malın kendi fiyatı kalmaktadır. O halde, bir maldan ne kadar satın alınacağını, yani bir malın istemini (talebini) kendi fiyatının bir fonksiyonu olarak gösterebiliriz. Eğer bir kâğıda yukardan aşağı doğru bir malın alabileceği çeşitli fiyatları ve her birinin karşısına da o fiyat düzeyinde satın alınacak miktarı yazacak olursak, o malın istemini çıkarmış oluruz. Demek oluyor ki, *bir malın istemi, o malın alabileceği çeşitli fiyatları ve bu fiyatlarda satın alınacak miktarlarını gösteren bir çizelge biçiminde ifade edilir.* Bu çizelgeyi, geometrik olarak, bir eğri ile de gösterebiliriz. Bunun için birbirini dik olarak kesen iki eksenden dikey olanında fiyatlar, yatay olanında miktarlar gösterilir ve fiyatlarla bunlara karşı düşen (tekabül eden) miktarlardan çıkılan dikmelerin kesiştikleri noktalar birleştirilerek *istem eğrisi* çıkarılır. Bu eğrinin özelliği, soldan sağa doğru eğimli olmasıdır. Bu, fiyat yüksekse istenen miktarın az, fiyat düşükse istenen miktarın çok olduğunu ifade eder. Bunun böyle olmasının nedeni, azalan marjinal fayda yasasıdır.

Bir mala karşı bireylerin istemleri birbirinden farklıdır. Çünkü bireylerin gelirleri ve beğeni sistemleri birbirinden farklıdır. Ama bu farklılık, bireylerin istem eğrilerinin sadece eğimlerini etkiler. Yoksa bireysel istem eğrilerinin genel biçimleri, yani soldan sağa doğru alçalarak uzanmaları, hepsi için aynıdır. Çünkü azalan marjinal fayda yasası bütün bireyler için geçerlidir.

Bireysel istemlerin toplamı, piyasa istemini verir. Demek oluyor ki, *bir malın piyasa istemini de, çeşitli fiyatlarda o maldan fiilen satın alınmak istenen miktarlar olarak tanımlayabiliriz.* Piyasa talebi de bireysel talebin özelliğini taşır, yani onun gibi soldan sağa doğru azalarak uzanan bir eğri ile gösterilir. Ancak, bireysel istemlerden piyasa istemine geçtiğimiz zaman ek bir varsayım daha yaptığımıza dikkat etmek gereklidir. Hatırlayacağımız gibi, bireysel istemi çıkarırken, bireyin gelirini, beğeni sistemini ve diğer fiyatları sabit varsaymıştık. Piyasa isteminde, bun-

lara ek olarak, toplumdaki gelir dağılımının da (milli gelirin dağılımının da) sabit sayılması gereklidir. Çünkü piyasadaki bireylerin gelirleri toplamı değişmediği halde, bunun dağılımı değişmişse, bireylerin ayrı ayrı gelirleri değişmiş olacağından, bireysel istemler ve dolayısıyla bunların toplamı olan piyasa istemi de değişmiş olur. (Tablo 4 ve Şekil 1'e bakınız.)

İstemle ilgili olarak iki noktayı vurgulamakta yarar vardır. Birincisi, *istemin gereksinim demek olmadığıdır.* İstem, gereksinimin para ile desteklenen kısmıdır. Kapitalist bir toplumda üretim gereksinime göre değil isteme göre yapılır. İkinci nokta, istemin çizelgede bir satır ya da eğri üzerinde bir nokta olarak değil, fakat bunların kendileri yani *bir çizelge ya da bir eğri olarak düşünülmesi* gerektiğidir.

Soru 44: Sunum (arz) ne demektir?

Tüketim söz konusu oldukta birim, birey ya da aile; üretim söz konusu oldukta ise birim, kapitalist işletmedir. Biliyoruz ki kapitalist işletmeci kâr elde etmek için üretim (sunum) yapar ve bu kârını ençoklaştırmaya çalışır. İşletmenin kârı da, malın üretim maliyeti, malın kendi fiyatı ve diğer malların fiyatları olmak üzere üç değişkene bağlı olarak belirlenir. Diğer bir deyişle, bir malın ne kadar üretileceği bu üç değişkene bağlıdır. Bunları kısaca görelim.

1. *Malın üretim maliyeti:* Bir malın üretim maliyeti uygulanan teknolojiye bağlıdır. Herhangi bir teknolojik ilerleme nedeniyle, artık bir malın üretimi eskiye göre daha ucuza yapılmaya başlarsa, diğer öğelerde bir değişiklik olmaması koşuluyla, o maldan daha çok üretilir. Çünkü malın üretimi daha kârlı hale gelmiş olur.

2. *Malın kendi fiyatı:* Eğer bir malın fiyatı eskiye göre yükselirse, diğer öğelerde bir değişiklik olmaması koşuluyla, o maldan daha çok üretilir. Çünkü, o malı üretmek eski-

ye göre daha kârlı olmuştur. Aynı nedenle, malın fiyatı düşerse üretimi de azaltılır.

3 *Diğer malların fiyatları:* İşletmeci kapitalistin kâr peşinde koştuğunu ve hangi üretim alanı daha kârlı ise ona yöneleceğini biliyoruz. Bu nedenle işletmeci sürekli olarak diğer üretim alanlarını da izler. Malların üretim maliyetleri sabitken kârlılık derecelerini fiyatları belirlediğinden, diğer malların fiyatları artarsa o malın kârlılığı göreli olarak azalmış, tersi durumda da göreli olarak artmış olur. İşletmeci de buna bakarak üretimini azaltır ya da artırır.

Bu durumda bir malın sunumunu (üretimini) yukardaki bu üç değişkenden sadece birisine bağlı, yani sadece birisinin fonksiyonu olarak ifade etmek istersek, istemde olduğu gibi, gene malın kendi fiyatını seçmemiz uygun olacaktır. Çünkü, diğer iki öğe kısa dönemde pek değişmezler. Onları sabit saymakta bir sakınca yoktur. Böyle olunca, *bir malın sunumunu, çeşitli fiyatlarda o maldan fiilen satılmak istenen miktarlar olarak tanımlayabiliriz.*

Bu tanımdan anlaşılacağı üzere, bir malın sunumu, tıpkı istemi gibi, bir çizelge biçiminde ifade edilir. Çizelgenin birinci sütununda çeşitli fiyatlar, ikinci sütununda da bu fiyatlarda satılmak istenen miktarlar gösterilir. Bu çizelgeyi, gene tıpkı istemde olduğu gibi, bir eğri ile de ifade edebiliriz. Bu eğrinin özelliği, istem eğrisinin tersine, soldan sağa doğru yükselerek gitmesidir. Bu, fiyat düşükken sunum miktarının az, fiyat yükseldikçe çok olduğunu gösterir. Bunun böyle olmasının nedeni, azalan marjinal verim (artan marjinal maliyet) yasasıdır.

Tek tek işletmelerin sunumları toplanınca piyasa sunumu elde edilir. Piyasa sunumu ile tek bir işletmenin sunumu arasında nitelik farkı yoktur. (Bakınız: Tablo 4 ve Şekil 1)

Yukarda üretim ile sunumu eşanlamlı olarak kullandık. Oysa bunlar arasında fark olabileceğini belirtelim. Üretimin bir kısmı stok edilerek piyasadan çekilirse sunum üretimden az, tersine stoklardan piyasaya mal sürülürse sunum üretimden çok olabilir.

Soru 45: Piyasada fiyat nasıl oluşur?

Bir ülkede üretilen tüm malların satılması, yani sunumlarının istemlerine eşit olması gerekir. Böyle olmaz da örneğin, bir malın sunumu isteminden fazla olursa, fazla olan kısım boşu boşuna üretilmiş, yani israf yapılmış olur. Yok eğer durum bunun tersi olur ve sunum istemden az olursa, bu sefer de bir kısım istem karşılanmamış, yani toplumun üretim olanakları gereği gibi kullanılamamış, tembellik yapılarak israf edilmiş olur. Üretimin pazarda satılıp kazanç elde etmek için yapıldığı, yani üretici ile tüketici arasındaki doğrudan bağın kopmuş olduğu kapitalist bir toplumda istemle sunum arasında bu eşitlik nasıl sağlanacaktır? Yanıtlamamız gereken asıl soru budur.

Daha önce görmüştük ki, bir malın istemi de sunumu da fiyatına bağlıdır, onun bir fonksiyonudur. O halde, bunlar arasındaki eşitliği fiyat sağlayacak demektir. Piyasada fiyat öyle bir düzeyde oluşur ki, malın o fiyattaki istemi o fiyattaki sunumuna eşit olur. Şimdi bu olayı A malının istem ve sunumunun yanyana gösterildiği bir tablo üzerinde inceleyelim:

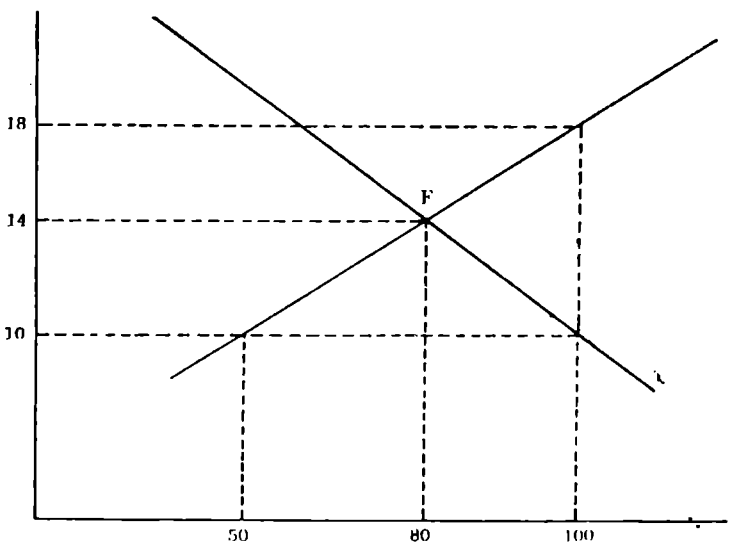
Tablo 4

A MALININ İSTEM VE SUNUM ÇİZELGELERİ

Fiyat	İstem	Sunum
10	100	50
11	95	60
12	90	70
13	85	75
14	80	80
15	75	85
16	70	90
17	65	95
18	60	100

Önce fiyatın 12 olduğunu varsayalım. Tabloya göre bu fiyatta istem 90, sunum ise 70'tir. Yani bu fiyatta istemin bir kısmını (90—70=20) karşılamaya olanak yoktur. Bu durum, alıcıların arasındaki rekabet dolayısıyla, fiyatın yükselmesi yönünde bir baskı yapacak ve fiyat yavaş yavaş 12'nin üstüne çıkmaya başlayacaktır. Eğer fiyat 12 değil de 15 olsaydı durum bunun tersi olurdu. Çünkü bu fiyatta istem 75, sunum 85'tir. Yani bu sefer de sunumun bir kısmı (85—75=10) satılamayıp elde kalacaktır. Bu durum, satıcılar arası rekabet dolayısıyla, fiyatın düşmesi yönünde bir baskı yapacak ve fiyat yavaş yavaş 15'in altına düşmeye başlayacaktır.

Fiyat 14 iken istem de sunum da 80, yani birbirine eşittir. Bu fiyatta bütün sunum satılabileceği gibi bütün istem de karşılanmış olacaktır. Bu durumda, fiyatı yukarı ya da aşağı itecek bir baskı belirmeyecektir. O halde 14, piyasa



Şekil 1
A malının piyasa denge fiyatı

denge fiyatıdır. 14'ten başka bütün fiyatlar geçicidir: Ya aşağı ya da yukarı doğru değişmek zorundadırlar.

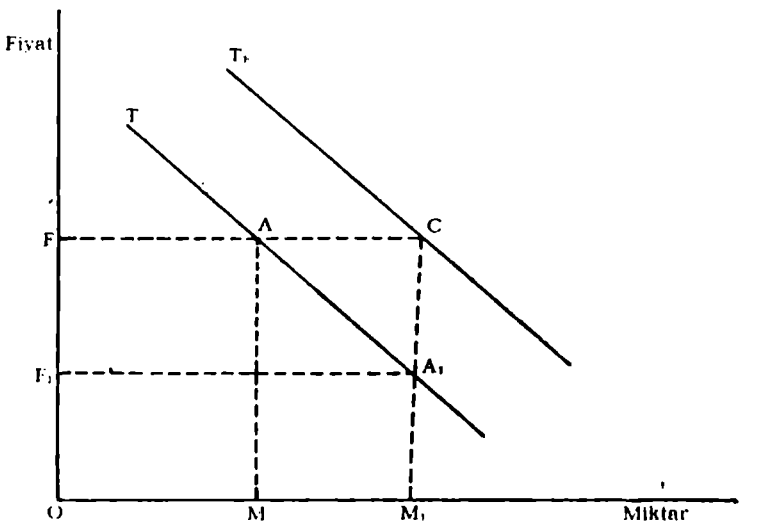
Piyasada fiyat oluşumunu bir diyagram üzerinde geometrik olarak da gösterebiliriz. Bunun için A malının istem ve sunum eğrilerini aynı diyagram üzerine çizeriz. Eğrilerin kesiştikleri nokta bize piyasa denge fiyatını verir. Çünkü bu noktada istem miktarı sunum miktarına eşittir. (Bkz. Şekil 1)

Gerçek yaşamda bu denge fiyatı, tablolar ya da diyagramlar yardımıyla bulunmaz. Gerçek yaşamda olan şey, alıcı ve satıcıların piyasadaki davranışlarıyla denge fiyatını *deneyim ve yanılma* yolu ile oluşturmalarıdır. Örneğin, çok defa piyasa bir gün önceki fiyatla açılır ve sonra, istem ve sunumda o günkü değişmelere göre alıcı ve satıcılar arasındaki çekişmelerle yeni denge fiyatı bulunmaya çalışılır.

Soru 46: İstem değişmesi ne demektir?

Bir malın istemi, çeşitli fiyatlarda o maldan fiilen satın alınmak istenen miktarları gösterir. İstemi bu biçimde tanımlarken onu etkileyen diğer öğeleri, yani gelir düzeyini ve dağılımını, beğeni sistemini ve diğer fiyatları sabit varsaymıştık. Bilimsel çözümlemeler yapabilmek için bu tür varsayımlar yapmak zorunludur. Ama biliyoruz ki, gerçek yaşamda sabit saydığımız bu öğeler de değişirler. Böyle olunca, *istem çizelgesinde miktarları gösteren rakamların hepsi değişirler.* Eğer istemi bir eğri olarak düşünürsek, *bu, eğrinin bütün vücuduyla yer değiştirmesi* anlamına gelir. Örneğin, gelir artmış ya da beğeni sistemi o mal lehine değişmişse, istem artacak demektir. İstemin artması, her fiyat düzeyinde o maldan artık eskisinden daha fazla alınacağını ifade eder. Bu da istem eğrisinin bütün vücuduyla sağa kayması demektir. Tersi durumda, yani istemin azalması halinde de, istem eğrisi bütün vücuduyla sola kayar.

İstemi tanımlarken sabit varsaydığımız öğelerin değişmesinden ötürü istemin bütün vücuduyla değişmesini, sadece malın kendi fiyatının değişmesinden ötürü satın alınmak istenen miktarın değişmesinden kesinlikle ayırmak gereklidir. Çünkü bunlar birbirinden çok farklı iki olaydır. Birinci halde *eğrinin bütün vücuduyla yer değiştirmesi*, yani sağa ya da sola kayması, ikinci halde ise *eğri üzerindeki bir noktanın yer değiştirmesi*, yani noktanın eğri üzerinde aşağı ya da yukarı doğru hareketi söz konusudur.



Şekil 2
Istemde iki tür değişme

Şekil 2'de istemdeki bu iki tür değişmeyi açıkça görebiliriz. İstem eğrisinin T'den T_1'e çıkması (kayması) istemin bütün vücuduyla değiştiğini (bu örnekte arttığını), A'dan A_1'e gelinmesi ise istem eğrisi üzerinde bir değişikliği (bu örnekte istem miktarının arttığını) göstermektedir.

Şekil 2'den anlaşılacağı üzere, bir malın istem miktarının değişmesinin, örneğin OM'den OM₁'e çıkmasının iki ayrı nedeni olabilir. Birincisi, *malın fiyatı (F) sabitken istemin T'den T₁'e kayması*, ikincisi ise, *malın istemi (T) sabitken fiyatının F'den F₁'e düşmesidir.*

Sunum için de geçerli olan bu iki farklı değişme, birbirinden dikkatle ayrılmayacak olursa, yanlış akıl yürütmelere neden olabilir. Bunun bir örneğini izleyen soruda göreceğiz.

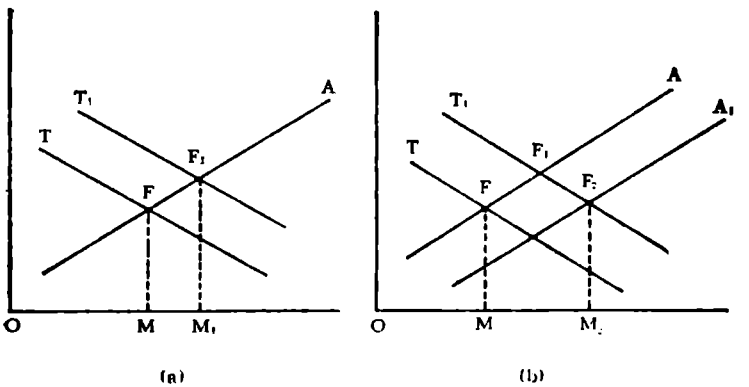
Soru 47: Sunum değişmesi ne demektir?

Bir malın sunumunu tanımlarken ona etki yapan diğer iki öğeyi, yani diğer malların fiyatlarını ve üretim teknolojisini (maliyet koşullarını) sabit saymıştık. Oysa biliyoruz ki, gerçek yaşamda sabit saydığımız bu öğeler de sürekli olarak değişirler. Böyle olunca sunum çizelgesindeki miktarlar da tümüyle değişirler. Sunumu bir eğri olarak düşündüğümüzde, bu, *eğrinin bütün vücuduyla sağa ya da sola kayması demektir.* Örneğin, malın üretim maliyetinde bir ucuzlama olursa, artık her fiyat düzeyinde o maldan daha fazla sunum yapılır. Bu, eğrinin bütün vücuduyla sağa kayması demektir. Gelişim ters yönde olursa, bu sefer de eğri bütün vücuduyla sola kayar.

Tıpkı istem için olduğu gibi, burada da *sunum çizelgesinin değişmesini, çizelge içindeki değişmelerden,* yani sunum eğrisinin bütün vücuduyla hareketini eğri üzerindeki hareketlerden dikkatle ayırmak gereklidir. Bu yapılmazsa düşülecek yanlışı bir örnekle açıklayalım:

«Bir malın istemi artınca fiyatı yükselir. Fiyatı yükselince sunumu artar. Sunumu artınca fiyatı tekrar düşer.» İlk bakışta akla uygun gibi gelen bu tırnak içindeki düşünce aslında çok yanlıştır. Eğer doğru olsaydı, bundan, malla-

rın fiyatlarının —kısa dönemli dalgalanmalar dışında— hiç değişmeyecekleri gibi gerçeklere aykırı bir sonuç çıkardı. Şekil 3'te burada yapılan yanlışın ne olduğunu görmekteyiz. Şekil 3 a'da istemin T'den T_1'e artması üzerine fiyatın da F'den F_1'e çıktığını görüyoruz. Bu fiyat artışı sunum miktarının da M'den M_1'e çıkmasına neden olmuştur. F_1, yeni denge fiyatıdır ve artık değişmesi için hiçbir neden yoktur. Şekil 3 b'de istem arttıktan sonra sunum da bütün vücuduyla artmıştır. Sunumun bu biçimde artışı fiyatı F_1'den F_2'ye düşürmüştür.



Şekil 3

Yukarda tırnak içine aldığımız ifadedeki yanlışlık, fiyatın F'den F_1'e çıkmasının neden olduğu sunum artışının, sunumun bütün vücuduyla artışı gibi düşünülmüş olmasından kaynaklanmaktadır. Bildiğimiz gibi, birinci halde sunum eğrisi üzerinde bir hareket (F'den F_1'e gelmek), ikinci halde ise sunum eğrisinin bütün vücuduyla artması (A iken A_1 olması) söz konusudur. Ayrıca şunu da biliyoruz ki bir malın fiyatının artması o malın sunumunu bütünüyle artırmaz. Bunun için, ya diğer malların fiyatlarının düşmesi, ya da üretim teknolojisinin ilerlemiş olması gereklidir.

Soru 48: Tüketici nasıl davranır ve tüketici dengesi ne demektir?

Tüketici, gereksinimlerini, olanaklı gördüğü en yüksek düzeyde gidermek ister. Bu, elde ettiği faydaları ençok (azami) yapmak demektir. Acaba rasyonel (akılcı), yani amacına uygun hareket eden bir tüketici, sınırlı gelirini nasıl kullanmalıdır ki, bunu gerçekleştirebilsin? Bu sorunun yanıtı şudur: Tüketici satın almış olduğu her mal için harcamış olduğu paraların sonuncu kuruşlarından elde ettiği faydaları birbirine eşitlediği zaman gelirini en doğru bir biçimde kullanmış, yani faydasını ençok yapmış olur.

Biliyoruz ki, azalan marjinal fayda prensibi gereğince, bir malın eldeki miktarı arttıkça marjinal faydası azalır. Bu nedenden ötürü, tüketici bütün gelirini tek bir mala harcamaz, onu çeşitli mallar arasında dağıtır. Örneğin 3 kilo et alıp hiç peynir almamaktansa, belki 2 kilo et ve 1 kilo peynir almayı yeğler. Çünkü 3 kilo ete harcayacağı 9.000 liranın sonuncu kuruşu ile almış olduğu etin sağlayacağı fayda, etin eldeki miktarı çok olduğu için, azalan marjinal fayda prensibi gereğince, çok azalmıştır. Oysa elde hiç peynir olmadığı için, buna harcanacak kuruşların sağlayacağı fayda çok yüksektir. Akılcı davranmak esas olduğuna göre, tüketicinin et alımını kısıp, buradan tasarruf edeceği para ile peynir alması gerekir. Paranın böyle et alımından çekilip peynir alımına aktarılması işi, doğaldır ki, ete harcanan sonuncu kuruşun sağladığı faydanın peynire harcanan sonuncu kuruşun sağladığı faydaya eşit olduğu noktaya kadar devam edecek ve orada duracaktır. İşte, bütün satın alınan mallar için aynı durum gerçekleştirilince tüketici sınırlı gelirini en iyi biçimde kullanmış, yani toplam faydasını ençok yapmış olmaktadır. Buna tüketicinin *denge hali* diyoruz. Burada denge terimi ile tüketicinin en iyi durumda olduğu, yani gelirini en iyi biçimde kullanmış olduğu anlatılmak isteniyor. Çünkü denge öyle bir durumdur ki, bundan herhangi bir yönde ayrılmak, yani gelirin herhangi bir

başka biçimde harcanması, tüketicinin refahını (gönencini) azaltır.

Tüketicinin denge halini aşağıdaki orantı ile ifade edebiliriz:

$$\frac{\text{A'nın MF}}{\text{A'nın fiyatı}} = \frac{\text{B'nin MF}}{\text{B'nin fiyatı}} = \frac{\text{C'nin MF}}{\text{C'nin fiyatı}} =$$

MF marjinal faydayı, A, B, C harfleri de çeşitli malları göstermektedir. Yukardaki her bir oran o mala harcanan paranın sonuncu kuruşunun sağladığı faydayı gösterir. Bunların birbirlerine eşit olmaları da tüketicinin denge halini ifade eder.

Dikkat edilecek olursa, gelirini çeşitli mallar arasında bölüştürürken tüketicinin davranışına egemen olan temel düşünce, bir maldan biraz fazla almak isterse başka bir mal ya da mallardan biraz az almağa razı olmak zorunda oluşudur. Bunun nedeni tüketicinin gelirinin sınırlı olmasıdır. Demek oluyor ki, gelirinin sınırlı olması fakat alternatif kullanışları bulunması, tüketiciyi bu kullanışlar arasında bir seçim yapmak zorunda bırakmaktadır. Böyle olunca, herhangi bir malın değerini (faydasını) bunu elde etmek için vazgeçmek zorunda kaldığımız diğer bir malın değeri (faydası) ile ifade edebiliriz. Örneğin, elimizdeki 1000 lira ile bir çorap ya da bir kitap arasında ikircikli kaldıktan sonra kitabı almışsak, kitabın değerini vazgeçmiş olduğumuz çorap olarak da düşünebiliriz. Buna malın *alternatif maliyeti* ya da *fırsat maliyeti* denir. Örneğimizde kitabın fırsat maliyeti çoraptır.

İlerde göreceğimiz üzere, denge hali ve seçim yapma zorunluluğu, üreticiler için de vardır. Kaldı ki, insanlar yalnız ekonomik alanda değil fakat yaşamlarının tüm alanlarında sürekli olarak seçim yapmak zorundadırlar. Seçim yapmanın bu büyük öneminden ötürü, bazı iktisatçılar, İktisat bilimini, «alternatif kullanışları olan sınırlı miktarda (kıt) araçlarla amaçlarını gerçekleştirmek isteyen insanla-

rın davranışlarını inceleyen bilim» olarak tanımlamışlardır.

Tüketicinin dengesi üç öğeye göre oluşur. Bunlar, gelir, zevkler ve fiyatlardır. Bunlardan herhangi biri değişince eski denge bozulur ve değişikliğe göre yeni bir denge kurulur. Örneğin, tüketicinin zevkleri, yani malların kullanım değerleri hakkındaki düşünceleri değişirse, elbette ki, gelirini artık bunlar arasında farklı bir biçimde dağıtacaktır. Gerçek yaşamda her şey sürekli değiştiğinden, tüketici dengesini sabit değil, fakat insanların sürekli olarak ulaşmak istedikleri hareketli bir nokta ya da durum olarak düşünmek gerekir.

Soru 49: Üretici nasıl davranır ve üretici dengesi ne demektir?

Üreticinin davranışı ve dengesi, tüketicinin davranışı ve dengesine çok benzer. Nasıl ki tüketici elindeki belli bir geliri kendisine ençok fayda sağlayacak bir biçimde harcarsa, üretici de elindeki belli bir sermayeyi kendisine ençok verim yani kâr sağlayacak bir biçimde harcar. Bu nedenle, önceki soruda tüketici davranışı ile ilgili açıklamalar, *fayda* sözcüğü yerine *verim* sözcüğü konulmak koşuluyla, aynen üretici davranışı için de geçerlidir.

Bildiğimiz gibi, belli bir üretim, üretim öğelerinin çeşitli bileşimleriyle yapılabilir. Bu bileşimlerden hangisinin en düşük maliyetli yani ençok kârlı olduğunu, öğelerin fiyatları belirler. Kural olarak ucuz öğeler daha çok, pahalı öğeler daha az kullanılır. Ancak üretici bunu yaparken, bir öğenin kullanımını artırdıkça veriminin sürekli olarak azalacağını dikkate alır. Denge noktasına ya da aynı şey demek olan maliyeti en düşük bileşime, herhangi bir öğe için harcadığı paranın sonuncu kuruşundan elde ettiği verimi (o

öğenin marjinal verimini) diğer öğeler için harcadığı paraların sonuncu kuruşlarından elde ettiği verimlere eşitlediği zaman erişmiş olur.

Üreticinin denge halini aşağıdaki orantı ile ifade edebiliriz:

$$\frac{\text{A'nın MV}}{\text{A'nın fiyatı}} = \frac{\text{B'nin MV}}{\text{B'nin fiyatı}} = \frac{\text{C'nin MV}}{\text{C'nin fiyatı}} =$$

MV marjinal verimi, A, B, C harfleri de çeşitli öğeleri göstermektedir. Yukardaki her bir oran o öğeye harcanmış olan paranın sonuncu kuruşundan elde edilen verimi, yani öğenin marjinal verimini gösterir. Bunların birbirlerine eşit olmaları da üreticinin denge halinde olduğunu ifade eder.

Dengeye ulaşmış bir üreticinin bu halini sürdürebilmesi için öğe fiyatlarının ve üretim teknolojisinin ya da aynı şey demek olan öğelerin verimlilik durumlarının değişmemesi gerekir. Oysa gerçek yaşamda bunlar sürekli değişirler. Üreticilerin bu değişikliklere uygun yeni dengeler kurabilmeleri kısa dönemlerde çok defa olanaksızdır. Bu nedenle herhangi bir anda birçok işletmenin en uygun öğe bileşiminde çalışmadıklarını görebiliriz. Bu durum, elbette ki, yukarda gördüklerimizin yanlış olduğu anlamına gelmez. Üreticiler daima yukarda sözünü ettiğimiz denge arayışı içindedirler ve daima ona uygun biçimde davranırlar.

Burada sözünü ettiğimiz üretici dengesi, *belli miktardaki* bir üretimin *en ucuz nasıl* yapılacağı ile ilgilidir. Üreticinin, bir de, *en kârlı üretim miktarını* nasıl belirleyeceği biçiminde başka bir sorunu daha vardır. Bunu *işletme dengesi* adı altında ilerde göreceğiz.

Soru 50: İstem esnekliği ne demektir?

İstemin fiyata bağlı olduğunu biliyoruz. Fiyat değişince istem miktarı da değişir. Yani istem miktarı fiyat değişme-

lerine karşı duyarlıdır. İşte bu duyarlığa istem esnekliği diyoruz.

Esneklik istemin bütünü için değil, fakat onun üzerindeki bir nokta için söz konusudur. Bu nedenle, bir malın genel olarak istem esnekliğinden değil, fakat belli bir fiyattaki istem esnekliğinden söz etmek gerekir. Diğer bir deyişle, istem eğrisi üzerindeki her noktanın esnekliği (elastikiyeti) farklıdır.

İstem esnekliği ölçülebilir. Bunun için esnekliğin ölçülebilir bir biçimde ifade edilmesi gerekir. Bu maksatla esneklik, istemdeki değişme oranının fiyattaki değişme oranına oranı biçiminde ifade edilir, ya da tanımlanır. İstemle fiyat ters yönde hareket ettiklerinden istem esnekliğinin işareti daima eksidir. F fiyatı, ΔF fiyattaki küçük bir değişmeyi, İ istemi, $\Delta İ$ fiyattaki değişmenin neden olduğu istem değişmesini gösterdiğine göre, F fiyatındaki istem esnekliği ($-\Sigma$) aşağıdaki biçimde yazılır:

$$\frac{\dfrac{\Delta İ}{İ}}{\dfrac{\Delta F}{F}} = -\Sigma$$

Bu oranın payı ve paydası birbirine eşitse, yani istemdeki değişme oranı fiyattaki değişme oranına eşitse, esneklik 1 olarak bulunur. Buna *birim esneklik* denir. Birim esneklik, fiyat değişikliğinin satış hâsılasında bir değişiklik yapmayacağı anlamına gelir. Çünkü, fiyattaki artış istemdeki aynı oranda azalışla, ya da fiyattaki azalış istemdeki aynı oranda artışla telâfi edilecek ve toplam satış hâsılatı (fiyat × miktar) aynı kalacaktır.

Bu özelliğinden ötürü birim esneklik esas alınır. Bunun üstündeki esneklikler *esnek*, bunun altındakiler de *esnek değil* sayılırlar. Bunda ölçü, fiyat düşürüldüğü zaman satış

hâsılatının artıp artmayacağıdır. İstem esnekse fiyat düşürüldüğü zaman satış hâsılatı artar, esnek değilse azalır. Bunun tersi de doğrudur. İstem esnekse fiyat artırıldığı zaman satış hâsılatı azalır, esnek değilse artar.

Fiyat değiştiği zaman istemde hiçbir değişme olmuyorsa, o fiyatta esneklik sıfır demektir. Bu durumda, fiyat artırıldığı zaman satış hâsılatı fiyat artış oranı kadar artar, azaltıldığı zaman da aynı oranda azalır.

Yukarda sözünü ettiğimiz esnekliğe, *istemin fiyat esnekliği* denir. İstem esnekliği denildiği zaman anlaşılması gereken esneklik kavramı budur. Ancak, bir malın istem esnekliği konusunda, biri *çapraz esneklik* ve diğeri *gelir esnekliği* olmak üzere iki ayrı tür esneklik daha vardır.

Soru 51: İstemin gelir esnekliği ne demektir?

Bir maldan satın alınacak miktarı gelir düzeyinin de etkilediğini biliyoruz. Diğer etkenler, yani malın kendi fiyatı, diğer malların fiyatları ve beğeni sistemi sabitken, gelir düzeyi değişirse istem de değişir. İstemin gelir değişmelerine karşı olan bu duyarlığına istemin gelir esnekliği denir. İstemin gelir esnekliğini, fiyat esnekliği gibi, bir oranla ifade edebiliriz. G geliri, ΔG gelirdeki küçük bir değişmeyi, İ istemi, $\Delta İ$ de gelirdeki değişmenin neden olduğu istem değişmesini gösterdiğine göre, istemin gelir esnekliği aşağıdaki gibi yazılır:

$$\frac{\frac{\Delta İ}{İ}}{\frac{\Delta G}{G}} = \gamma$$

Demek oluyor ki, istemin gelir esnekliği, istemdeki değişme oranının gelirdeki değişme oranına oranı olarak ifade edilir ya da tanımlanır. Örneğin, gelir %10 arttığı zaman bir malın istemi de %10 artıyorsa, o malın isteminin gelir esnekliği 1 demektir. Gelir %10 arttığı zaman o malın istemi ancak %5 artıyorsa esneklik 0,5 olarak bulunur.

İstemin gelir esnekliği önemli bir kavramdır. Özellikle plancılıkta, çeşitli malların istemlerinin gelecek yıllarda gelir artışına koşut olarak nasıl bir gelişme gösterecekleri tahmin edilirken, bunların gelir esnekliklerinden yararlanılır.

Soru 52: Çapraz esneklik ne demektir?

Bir malın fiyatındaki değişmelerin başka bir malın isteminde değişikliklere neden olmasına çapraz esneklik denir. Örneğin et fiyatının artması fasulye istemini artırabilir. Çünkü insanlar et pahalılaşınca daha çok fasulye yemeye yönelebilirler. Ya da et fiyatının artması sinema istemini azaltabilir. Çünkü insanlar et tüketimlerini azaltmamak için sinema masraflarını kısmak yoluna gidebilirler. Çapraz esneklik, insanların çeşitli mal ve hizmetlere olan istemleri arasında bir ilişki bulunduğunu ve bu nedenle bir malın fiyatındaki değişikliğin yalnız o malın isteminde değil, fakat diğer malların hatta alâkasız gibi görünenlerin bile istemlerinde değişmelere neden olabileceğini göstermek bakımından önemli bir kavramdır.

a malının b malı karşısındaki çapraz esnekliği, a malının istemindeki değişme oranının b malının fiyatındaki değişme oranına oranı olarak ifade edilir:

$$\frac{\frac{\Delta İa}{İa}}{\frac{\Delta Fb}{Fb}} = \lambda$$

Soru 53: Fiyat değişmelerine bağlı olarak istemin artması ya da azalması, yani istem esnekliği hangi yollarla gerçekleşir?

Bir malın fiyatındaki değişmelere karşı isteminin de değişmesi, yani istem esnekliği, iki yoldan gerçekleşir. Birinci yol, o malın *eskiden beri varolan alıcılarının* fiyat düşünce alımlarını artırmaları, fiyat artınca da azaltmaları biçiminde olur. Öteden beri çikolata alan bir kimsenin çikolata fiyatı düşünce daha çok çikolata, çikolata fiyatı artınca daha az çikolata alması böyledir. İkinci yol ise, fiyat düşünce *yeni alıcıların piyasaya girip eskilere eklenmeleri*, fiyat artınca da *bazı (eski) alıcıların piyasadan tamamiyle çekilmeleri* biçiminde olur. Çikolata fiyatı düşünce eskiden hiç çikolata almayan bazı kimselerin çikolata almaya başlamaları, çikolata fiyatı artınca da eskiden beri çikolata alan bazı kimselerin artık hiç çikolata almamaya başlamaları böyledir.

Çok defa bu iki hareket bir arada bulunur. Fakat yalnız birinin ya da yalnız diğerinin işlediği durumlar da vardır. Örneğin çamaşır makinesi fiyatının düşmesi, istemi, zaten bu piyasaya girmiş olanların birden fazla çamaşır makinesi almaları yolu ile değil, fakat piyasaya yeni alıcıların girmeleri yolu ile artırır. Buna karşılık ekmek fiyatının düşmesi, zaten herkes ekmek almakta olduğu için, yeni alıcı kazandırmaz, fakat eski alıcılardan bazılarının daha fazla ekmek almalarını sağlar.

Bir malın piyasa isteminin bireysel istemlerin toplamı olduğunu göz önünde tutarsak, istem esnekliğinin yukarda gördüğümüz iki ortaya çıkış biçimini daha kolay anlarız.

Soru 54: İstem esnekliği hangi öğelere bağlıdır?

Tüketicinin bir malın fiyatındaki değişmelere göstereceği tepki, ya da aynı şey demek olan istem esnekliği üç öğeye bağlıdır. Bunları kısaca görelim.

1. *Malın ikame olanağı:* Bir malın ikamesi ne kadar kolaysa isteminin esnekliği de o kadar büyük olur. Örneğin etin yerine fasulye, nohut, mercimek gibi baklagiller geçebilir. Bu nedenle, et fiyatı artınca tüketici bu mallara yöneleceğinden et istemi hızla düşer.

Bir malın karşıladığı gereksinim sayısı ne kadar çoksa ikame olanağı da o kadar çok olur. Örneğin elektrik, evlerde, aydınlatma, ısıtma, soğutma ve bazı aletleri işletmek için kullanılır. Demek oluyor ki, odun, kömür, petrol ısıtma bakımından; gaz yağı, bütan gazı aydınlatma bakımından elektriğin yerini alabilirler. Elektrik fiyatları artınca tüketiciler bu çeşitli mallara yönelerek elektriğe olan istemlerini kısma olanağına sahiptirler.

2. *Malın zorunlu ya da lüks olması:* Lüks mallara olan istem, zorunlu mallara olan istemden daha esnektir. Çünkü zorunlu mallardan vazgeçmek daha güç olduğu gibi, zaten olanaklı olan en büyük ölçüde satın alınmış oldukları için, daha fazla alınmaları da pek istenmez. Yani fiyatları yükselince istemi kısmak zor, fiyatları düşünce de istemi artırmak gereksizdir. Bundan ötürü, zorunlu gereksinimleri karşılayan malların istem esneklikleri az olur. Buna karşılık lüks mallardan, hem fiyatları artınca daha kolay vazgeçilebilir, hem de fiyatları düşünce daha fazla alınabilir. Bun dan ötürü lüks malların istem esnekliği büyüktür. Örneğin insan, fiyatı ucuzladı diye daha fazla ekmek almaz ama daha fazla kaşar peyniri ya da plak alabilir.

Kuşkusuz lüks ve zorunlu mal ayırımı görelidir. Gelir düzeyi arttıkça lüks sayılan mallar derece derece zorunlu sayılmaya başlarlar. Örneğin fakir ailelerde buzdolabı, çamaşır makinesi lüks eşya sayılırlarken, zengin ailelerde bunlar zorunlu eşyalar arasına girmişlerdir. Aynı şeyi, et, balık, yumurta, tereyağı gibi pahalı gıda maddeleri için de söyleyebiliriz.

3. *Malın aile bütçesindeki önemi:* Tuz, biber, kibrit, dikiş iğnesi ve benzeri gibi aile bütçesinde çok az yer tutan malların istem esneklikleri az olur. Tüketiciler bu tür malların fiyatlarındaki küçük değil hatta büyük değişmelere bile pek tepki göstermezler. Buna karşılık, ekmek, sebze, yağ gibi aile bütçelerinde önemli yer tutan maddelerin istem esneklikleri yüksek olur.

Yüksek gelirli kimselerin tüketim harcamalarının fiyat değişmelerine karşı duyarlı (esnek) olmayışının nedeni de budur. Çünkü hangi mal olursa olsun bunun toplam aile geliri içindeki göreli yeri azdır. Bundan ötürü, yalnız yüksek gelirli kimselerin satın aldıkları havyar, astragan kürk, lüks araba gibi malların istemleri de çok az esnektir.

Soru 55: Fiyatın anlamı ve fonksiyonu nedir?

Fiyatın istem ile sunumu eşitleyici bir işlev gördüğünü biliyoruz; Ancak kapitalist bir toplumda ya da aynı şey demek olan piyasa ekonomisi düzeninde fiyatın bunun çok daha ötesinde bir anlamı ve işlevi (fonksiyonu) vardır. Şimdi bunu açıklamaya çalışacağız.

Piyasada oluşan fiyatlar tüm tüketiciler ve (tekeller hariç) tüm üreticiler bakımından birer veridir. Yani onlar bu fiyatları değiştiremezler. Bunları oldukları gibi kabul edip tüketimlerini ve üretimlerini ona göre ayarlamak zorundadırlar. Bu ayarlama işi onlar için pek zor da olmaz. Çünkü fiyat, tüketiciler için malın hem marjinal faydasını hem de

onu elde etmenin marjinal maliyetini, üreticiler için de o malı üretmenin kârlılığını gösterir. Böyle olunca, tüketiciler fiyatına bakarak bir maldan ne kadar satın alacaklarını, üreticiler de o maldan ne kadar üretmeleri gerektiğini kolaylıkla belirleyebilirler. Biliyoruz ki bir malın böylece belirlenen istem ve sunum miktarları daima birbirine eşit olur. Demek oluyor ki, fiyat, tüketicilerin isteklerini üreticilere ileten ve onların uyum içinde hareket etmelerini sağlayan bir öğedir, bir kılavuzdur.

Herhangi bir anda tüketicilerin bir malın daha fazla üretilmesini istediklerini (isteminin arttığını) düşünelim. Biliyoruz ki bu durumda malın fiyatı yükselir. Üreticiler malın fiyatında bu artışı görünce tüketicilerin isteklerinden haberdar olmuş olurlar ve hemen o doğrultuda harekete geçerler ve o malın üretimini artırırlar. Böyle yapmak onların da işine gelir. Çünkü malın fiyatı artınca o malı üretmek daha kârlı olur. Hem malın eski üreticileri üretimlerini artırırlar, hem de başkaları o malın üretimine yönelirler. Böylece tüketicilerin isteklerine uygun olarak üretim de değiştirilmiş olur.

Demek oluyor ki, bir ülkedeki fiyat düzeni o ülkede hangi malların ve ne miktarlarda üretileceğini belirlemek gibi son derecede önemli bir işlev görür. Diğer bir deyişle, bir ülkenin üretim yapısını ve bu yapıdaki değişmeleri fiyat yapısı ve bu yapıdaki değişmeler belirler.

Yukarda anlattığımız biçimde, fiyat değişmelerine bağlı olarak sunumun isteme uyması olayına *fiyat mekanizması* ya da *piyasa mekanizması* denir.

Soru 56: Piyasa mekanizmasının işlemesinin temel koşulu nedir?

Piyasa mekanizmasının ya da aynı şey demek olan fiyat mekanizmasının işlemesinin, yani tüketim ve üretimin

fiyat hareketlerine göre düzenlenmesinin temel koşulu, piyasaların serbest olmasıdır. Serbestlik, piyasaya giriş ve çıkışların herkese açık olması demektir. Bu, hem istem, hem de sunum için söz konusudur. Oysa çağımızda birçok mal piyasaları serbest değildirler. Bunu önce istem, sonra sunum açısından kısaca görelim.

Bilindiği gibi bazı piyasalar bütün alıcılara açık değildir. Örneğin yalnız askerlere, yalnız öğrencilere, yalnız işçilere ya da yalnız belli bir kooperatifin üyelerine açık, diğerlerine kapalı olan piyasalar vardır. Yani piyasa bölümlere ayrılmıştır ve aynı mal her bölümde farklı bir fiyattan satılmaktadır. Açıktır ki bu durumda fiyat mekanizması işleyemez. Daha doğrusu her bölümde ayrı ayrı işleyen fiyat mekanizması, o malın tüm istem ve sunumunu en doğru bir biçimde düzenleyemez.

Gene biliyoruz ki bazı piyasalar da bütün satıcılara (üreticilere) açık değildir. Bir ya da birkaç büyük firmanın egemen olduğu piyasalar böyledir. Gerçi bu piyasalara girmek yasak değildir ama varolan büyük firmaların rekabeti bunu fiilen olanaksız kılar. Örneğin, ülkemizde, otomobil ya da buzdolabı piyasasına girmek, olanaksız değilse bile çok zordur. Varolan firmaların rekabeti kârlılığı çok düşüreceği için, böyle bir girişimin anlamı olmaz. Bazı hallerde de rekabetten değil fakat gerekli sermayenin çok büyük olmasından ötürü piyasa fiilen kapalı olur. Örneğin ülkemizde demir-çelik sanayii kurmak rekabetle karşılaşmaz. Ama tesis masrafları çok büyük olduğu için bu alana girmek fiilen söz konusu değildir.

Demek oluyor ki piyasalara tekelci eğilimlerin egemen olduğu hallerde sunum, fiyattaki ve dolayısıyla istemdeki değişmeleri izleyemez. Diğer bir deyişle, yukarda değindiğimiz piyasanın serbest olmadığı hallerde piyasa mekanizması işleyemez ve dolayısıyla fiyatlar da düzenleyici —üretime yol gösterici— işlevini yerine getiremez.

Soru 57: Piyasa fiyatı ne ölçüde iyi bir kılavuzdur?

Fiyatlar, malların hem marjinal faydalarını, hem de marjinal maliyetlerini yansıttıkları için tüketicilere ve üreticilere doğru yol gösterirler ve böylece ülke kaynaklarının en akılcı bir biçimde kullanılmalarını sağlarlar. Ama acaba gerçek yaşamda durum böyle midir? Bir kere tekellerin egemen olduğu piyasalarda durumun böyle olmadığı açıktır. Bunu ilerde göreceğiz. Ne var ki serbest piyasalarda da fiyatlar her zaman gerçek marjinal faydaları ve gerçek marjinal maliyetleri yansıtmazlar. Bunu istem ve sunum açılarından ayrı ayrı kısaca görelim.

Biliyoruz ki bir malın istemini belirleyen temel öğelerden birisi gelir düzeyi ve bunun dağılımıdır. Gelir düzeyi sabitken gelir dağılımı değişirse, istem yapısı ve dolayısıyla mallara olan istemler de değişir. O halde, bir malın istem eğrisi ve onun belirlediği fiyat, o malın marjinal faydasını ancak varolan gelir dağılımının çerçevesi içinde yansıtır. Böyle olunca ülkedeki gelir dağılımı ne kadar kusursuzsa fiyatların kılavuzluğu da ancak o kadar kusursuz olur. Ayrıca reklamlar ve moda akımları da tüketicilerin istemlerini gerçek yönlerinden saptıran yapay etkenlerdir. Böylece istem eğrisi bir de bu nedenden alıcıların gerçek tercihlerini (malların gerçek marjinal faydalarını) yansıtamazlar.

Sunum bakımından da benzer bir durum vardır. Sunum eğrileri de, çok defa, malların gerçek marjinal maliyetlerini yansıtmazlar. Bunun temel nedeni, bir malın üretiminin *işletmeye olan maliyeti* ile *topluma olan maliyeti* arasında fark bulunmasıdır. Gerçekten, örneğin, bir fabrika devletin ya da belediyenin sağladığı ulaştırma, haberleşme, sağlık, eğitim gibi hizmetlerden bedava ya da çok ucuz bir bedelle yararlanıyor, yahut devlet bu fabrikaya, özendirme ve koruma amacıyla, ucuz kredi, vergi indirimi, ucuz enerji sağlıyor ve bunlardan ayrı olarak, fabrika hava kirlenmesi, su kirlenmesi gibi topluma verdiği zararların karşılığını ödemiyor ya da bu zararları önleyecek masrafları yapmı-

yor olabilir. Bütün bu durumlarda, malın fabrikaya olan maliyeti topluma olan maliyetinden az olmaktadır. Kuşkusuz bunun tersi, yani fabrikaya olan maliyetin topluma olan maliyetten yüksek olduğu durumlar da vardır. Burada bizim için önemli olan bu iki maliyet arasında fark olmasıdır. Önemli olan, hiç kuşku yoktur ki, malın topluma olan maliyetidir. Oysa sunum eğrisi işletmeye olan maliyeti yansıtır. Demek oluyor ki sunum eğrileri de malların gerçek marjinal maliyetlerini yansıtmazlar.

İstem ve sunum kusurlu olunca bunların belirledikleri fiyat da kusurlu olur ve toplumsal kaynakların kullanımında sanıldığı gibi doğru bir kılavuzluk yapamaz.

Soru 58: Piyasa mekanizmasının düzenleyiciliğindeki özellik nedir?

Piyasa mekanizması üretim yapılmadan önce değil, fakat üretim yapılıp mal piyasaya geldikten sonra işlemeye başlar. Örneğin yanlış üretim yapılmış ve bir mal gereğinden fazla üretilmişse, fiyat mekanizması, bunu yapanları cezalandırarak, zarar etmelerine neden olarak, bu yanlışı düzeltir. Zarar eden üreticiler üretimlerini azaltıp gerekli miktara kadar indirirler. Yok eğer yanlışlık ters yönde olmuş ve bir mal gereğinden az üretilmişse, fiyat mekanizması, bu yanlışı bu sefer de o malı üretenleri ödüllendirerek düzeltir. Çok kâr eden üreticiler üretimlerini artırıp gerekli miktara kadar çıkarırlar.

Demek oluyor ki fiyat mekanizması düzenleyicilik görevini *olaydan önce* değil, *olaydan sonra* yapmaktadır. Yani yanlış yapılmasını önlemez, fakat yanlış yapılırsa düzeltir. Diğer bir deyişle, fiyat mekanizması ekonomik kaynakların yanlış kullanılmasını önlemez, fakat bu yanlış kullanımın sürüp gitmesini önler.

Fiyat mekanizmasının düzenleyici işlevini bu biçimde yerine getirmesi, özellikle üretici sayısının çok olduğu tarımsal ürün piyasaları bakımından büyük önem taşır. Bu piyasalarda bu yılki fiyat gelecek yılki üretim miktarını belirlediğinden, birbirinden habersiz üretim yapan küçük çiftçiler sürekli yanlış yaparlar. Bu nedenle, ürün miktarı, çok defa, bir yıl gereğinden az, öbür yıl gereğinden fazla olur. Üretim anarşisi diyebileceğimiz bu durumu önlemek için tarımsal üretimin piyasa mekanizmasına bırakılmayıp planlanması gerekir.

Buna karşılık tekellerin egemen olduğu piyasaların böyle dışardan planlanmalarına bir gerek yoktur. Çünkü bu piyasalarda fiyat mekanizması zaten işlemediğinden üretimi büyük firmalar bizzat kendileri planlarlar. Bu, piyasa ekonomisi düzeni ya da aynı şey demek olan kapitalist ekonomi değerlendirilirken göz önünde tutulması gereken bir olgudur.

VI. BÖLÜM

PİYASA BİÇİMLERİ

Soru 59: Piyasa (pazar) ne demektir?

Bir malın istem ve sunumunun karşılaştığı ve oluşan fiyat üzerinden fiilen alınıp satıldığı yere piyasa ya da pazar denir. Her malın ayrı bir piyasası ve o piyasada geçerli olan tek bir fiyatı vardır. Fiyatın tek oluşu piyasayı belirleyen temel öğedir. Bu nedenle eğer bir malın diyelim üç ayrı fiyatı varsa, o malın bir değil üç ayrı piyasası var demektir.

Biliyoruz ki bir malın fiyatı istem ve sunumu tarafından belirlenir. O halde, bir malın farklı fiyatlarla alınıp satılabilmesi için ya isteminin ya da sunumunun bölümlere ayrılmış olması ve bu bölümler arasında akışkanlık olmaması gerekir. Böylece, istem ya da sunum farklı olduğundan, malın her bölümdeki fiyatı da farklı olacaktır. Gümrük duvarları ve dövizle ödeme güçlükleri, ulaştırma masrafları, haberleşmedeki güçlükler, ticarî âdetler ve tüketicilerin davranış farklılıkları bir malın piyasasının çeşitli bölümlere ayrılmasının başlıca nedenleridir. Aynı malın fiyatının, ülkeler arasında olduğu gibi ülke içinde de farklı olmasının nedenleri bunlardır.

Piyasa konusunda *mal* sözcüğüne de açıklık getirmek gerekir. Bir malın kendisine özgü bir piyasası olması için, her biriminin aynı nitelikte olması, yani türdeş bir kitle

oluşturması gerekir. Örneğin portakal türdeş değil, çeşitli türleri olan bir meyvadır. Bu nedenle «portakal piyasası» diye bir şey yoktur. Ama yafa portakalının, vaşington portakalının, dörtyol portakalının ayrı ayrı piyasaları vardır.

Çeşitli marka radyolar, televizyonlar, arabalar ya da portakallar gibi aynı aileden olan malların piyasaları, aralarında istem kaymaları olabileceği için, böyle olmayan malların piyasalarına göre, daha az bağımsızdırlar. Diğer bir deyişle, bu piyasalar birbirlerini etkilerler. Örneğin A marka televizyonun fiyatı B marka televizyonun fiyatından fazla olabilir ama bu fazlalık belli bir sınırı aşamaz. Aşarsa istem ondan uzaklaşıp B marka televizyona yönelir. Bu durum, tüm birbirlerinin yerine geçebilecek malların piyasaları için de, çeşitli derecelerde olmakla beraber, geçerlidir. Ama gene de, ne kadar yakın ikameleri olursa olsun, her farklı malın kendine özgü bir piyasası vardır. Zaten, değil yakın ikameleri olması hatta aynı bir malın, istem ve sunumunun farklı olması halinde, ayrı ayrı piyasaları olabileceğini yukarda görmüştük.

Soru 60: Ne gibi piyasa biçimleri vardır?

Daha önce görmüş olduğumuz gibi, bir malın piyasası o malın istem ve sunumunun karşılaşması ile oluşur. Her malın istem ve sunum koşulları aynı değildir. Bazı malların alıcısı da satıcısı da çoktur. Buna karşılık bazı malların tek bir satıcısı ya da alıcısı vardır. Diğer bazı malların istem ve sunum koşulları bu iki ucun arasında bir yer alırlar. İşte malların istem ve sunum koşullarının özelliklerine göre karşımıza çeşitli piyasa biçimleri çıkmaktadır. Bunların başlıcaları şunlardır:

1. Tam rekabet piyasası,
2. Tekel piyasası,

3. Oligopol piyasası,
4. Tekelci rekabet piyasası.

İzleyen sorularda bunları ve bunlarla ilgili sorunları göreceğiz.

Soru 61: Tam rekabet piyasası ne demektir?

Tam rekabet piyasasına *serbest rekabet piyasası* da denir. Bu piyasa biçiminin başlıca koşulları şunlardır:

1. *Malın alıcı ve satıcılarının sayıları çok olmalıdır.* Sayının çok olması bunların her birinin alım ya da satım güçlerinin piyasaya göre küçük olması demektir. Böylece tek bir alıcı ya da satıcının kendi bireysel davranışlarıyla piyasa fiyatını etkileyebilmesi söz konusu olmayacaktır.

2. *Mal, türdeş olmalıdır.* Buğday, kömür, şeker, petrol, yumurta, süt böyle mallardır. Oysa, örneğin, makarna, bisküvi, diş macunu, televizyon gibi mallar markalarına göre farklı niteliktedirler ya da öyle zannedilirler.

3. *Alıcıların ve satıcıların piyasaya girip çıkmaları serbest ve kolay olmalıdır.*

4. *Alıcı ve satıcılar piyasa hakkında tam bilgi sahibi olmalıdırlar.* Böylece aynı malın sırf bilgisizlikten ötürü farklı fiyatlarla satılması olanaksız olmalıdır. Bu koşula piyasanın *şeffaflığı* ya da *berraklığı* da denir.

5. *Alıcılar belli bir satıcıyı, satıcılar belli bir alıcıyı tercih etmemelidirler.* Böylece piyasada hiç kimsenin özel bir durumu olmayacak, herkes bağımsız bir biçimde alışveriş yapabilecektir.

Başlıca koşulları bunlar olan tam rekabet piyasasına gerçek yaşamda örnek bulmak çok güçtür. Belki en yakın örnekler yerel tarımsal ürün piyasaları (yerel pazarlar) dır. Gerçekten böyle yerel bir pazardaki patates, domates, yumurta ve benzeri malların alıcı ve satıcıları tam rekabete yakın bir piyasa oluştururlar.

Gerçek yaşamda pek rastlanmamasına rağmen tam rekabet piyasasından en başta söz etmemizin gerekçesi, kapitalizmin ideal işleyişini göstermesi ve bu nedenle diğer piyasa biçimlerindeki sapmaları görüp anlamamız bakımından bir model hizmeti görmesidir.

Soru 62: Tekel piyasası ne demektir?

Tekel (inhisar, monopol) piyasası isminden de anlaşılacağı üzere, malın tek bir satıcısının bulunması demektir. Alıcı sayısı ise çoktur. Örneğin Türkiye'de rakıyı yalnız Tekel İdaresi üretir. Alıcısı ise pek çoktur. Bunun tam tersi, yani alıcının tek, satıcının çok olduğu piyasa biçimine *monopson* piyasası denir. Örneğin Türkiye'de pancar pek çok köyiü tarafından üretilir, fakat alıcısı tektir: Şeker Şirketi.

Tekeller, 1. Yasal tekeller ve 2. Fiili tekeller olmak üzere iki gruba ayrılabilir. Bunları kısaca görelim.

1. *Yasal tekeller:* Bir malın ya da hizmetin üretimi yasa ile tek bir girişime (işletmeye) bırakılmışsa, buna yasal tekel denir. Ülkemizde rakı ve benzeri sert içkiler, demiryolu ulaşımı, PTT hizmetleri, radyo ve televizyon hizmetleri, belediyelerin havagazı üretimi başlıca yasal tekellerdir. Yasal tekellerin mutlaka kamu kuruluşları olmaları gerekmez. Özel bir kuruluşa yasa ile tekel hakkı verilebilir. Osmanlı döneminde bu tür *imtiyazlı şirketler* yaygındı.

Yasal tekeller, esas olarak, kamu yararı düşüncesiyle kurulurlar. Örneğin ülkemizde Tekel İdaresi devlet için bir gelir kaynağı olarak düşünülmüştür. Demiryolu, PTT, havagazı gibi alanlardaki tekeller ise bunların esas olarak birer kamu hizmeti niteliğinde olmaları ve ayrıca bu alanlardaki rekabetin çok israflı olacağı düşüncesiyle kurulmuşlardır. Gerçekten, örneğin, bir kentte birden daha fazla havagazı işletmesine müsaade etmek sermaye israfı olurdu.

Ya da Ankara ile İstanbul arasına birden fazla demiryolu döşemek ve bunlarda ayrı ayrı tren işletmek, elbette ki, akla uygun olmazdı.

Patent hakkı da bir yasal tekel biçimidir. Patent hakkı yeni bir mal icat etmiş olan kimseye, belli bir süre için, o malı sadece kendisinin yapması hakkını tanır. Bu süre içinde sadece bu hakka sahip olan kimse o malı üretebilir, başka hiç kimse üretemez. Patent hakkı yasaların koruması altındadır ve bu konuda uluslararası anlaşmalar da vardır.

2. *Fiili tekeller:* Bu başlık altında, yasal bir müdahale olmaksızın, fiilen piyasada tekel kurabilmiş olan işletmeleri topluyoruz. Fiili tekellerin oluşmasına olanak sağlayan çeşitli nedenler ya da durumlar vardır. Bunları, a) doğal koşullar, b) anlaşmalar ve c) işletme büyüklüğü olmak üzere üç grupta toplayabiliriz.

a. Bir işletmenin başka hiçbir yerde bulunmayan bir doğal kaynağa sahip bulunması ona tekel olanağı sağlar. Örneğin bir kimsenin arazisinde şifalı bir su çıkması, bir otelin benzeri bulunmaz bir manzaraya ve plaja sahip olması bunlara tekel gücü sağlar. Uluslararası düzeyde bazı ülkelerin belli maden ya da tarım ürünlerinde doğal tekelleri olduğunu biliyoruz. Gerçekten kahve, ananas, petrol, krom gibi maddeler az sayıda ülkelerin tekelindedir.

b. Fiili tekellerin diğer bir oluş yolu, aynı malı üreten girişimcilerin aralarında anlaşarak alıcıların karşısına sanki tek bir satıcı imişler gibi çıkmalarıdır. Satıcıların bunu yapabilmeleri için sayılarının az olması gerektiği açıktır. Bu durumda, satıcılar rekabete girişip birbirlerini hırpalayacaklarına, aralarında anlaşıp alıcıların karşısına tek bir cephe halinde çıkmayı daha kârlı bulurlar. Bu anlaşmaların en yaygın örnekleri *karteller, tröstler* ve *holdingler*dir.

Kartelde üyeler, fiyat, kalite ve alıcıya sağlanan diğer bütün avantajlar konusunda, rekabeti ortadan kaldıracak biçimde anlaşırlar. Kartel üyeleri, bazen sadece piyasayı bölüşmekle yetinirler ve diğer konularda serbest olurlar. Bu

durumda kartel üyeleri, sadece kendilerine bırakılmış olan bölgelerde satış yapar, diğer üyelerin bölgelerine tecavüz etmezler. Kartel ve tröstler fiili oluşumlardır. Bu nedenle belli hukuksal yapıları yoktur. Bunları oluşturan üyeler arasındaki anlaşmalar duruma göre çok çeşitli olabilir. Bununla beraber karteli tröstten ayıran özellik, kartel üyelerinin ayrı hukuki varlıklarını korumaları, tröst üyelerinin ise buna olanak vermeyecek ölçüde bir bütünleşme içine girmiş olmalarıdır. Örneğin sosyalist ülkeler dışındaki bütün uçak şirketleri bir kartel oluştururlar. Aynı mesafeler için bütün uçak şirketleri aynı ücreti alırlar. Ama biliyoruz ki her uçak şirketi bağımsızdır.

Tröste benzeyen diğer bir birleşme biçimi holdingdir. Holding, bir şirketin diğer bazı şirketlerin bir kısım hisselerini ele geçirerek onların yönetimlerine egemen olması demektir. Holdingin, aynı üretim alanında olan işletmeleri kapsaması gerekmez. Bir holdingin denetimi altına giren çeşitli işletmeler farklı alanlarda çalışıyor olabilirler.

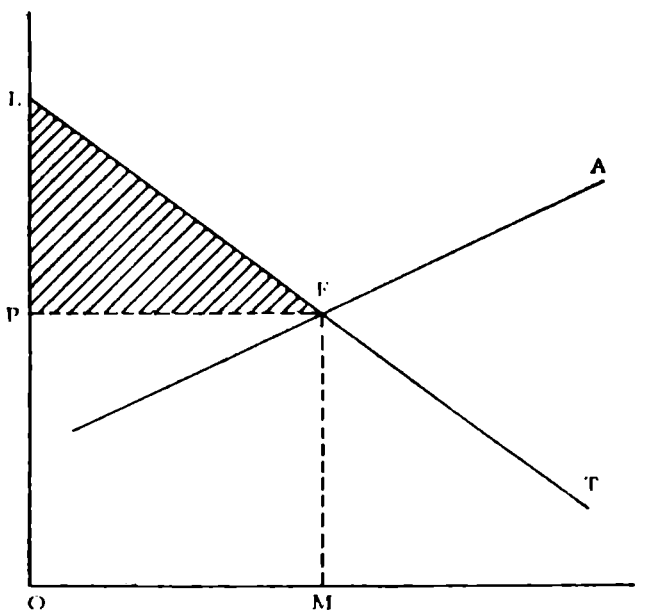
c. Fiili tekelin son bir oluş biçimi, bir teşebbüsün, çok büyük olduğu için, tek başına piyasaya egemen olmasıdır. Şirketler, ya rakipleri ile mücadele edip onları yutarak büyürler ya da daha başlangıçtan itibaren piyasaya egemen olacak bir büyüklükte kurulurlar. Türkiye gibi sanayileşmesinin başlangıçlarında olan ülkelerde daha çok ikinci yol izlenir. Bundan ötürdür ki ülkemizde, genel gelişmişlik düzeyimize göre, tekel sayısı çoktur.

Bir malın tamamının tek bir firma tarafından üretilmesine gerçek yaşamda pek rastlanmaz. Bu nedenle, konuşma dilinde de ekonomi biliminde de tekel piyasasından söz edebilmek için, malın yüzde yüzünün tek bir firma tarafından üretilmesi zorunlu sayılmamaktadır. Eğer bir firma tek başına piyasa isteminin çok büyük bir bölümünü karşılıyor, geri kalan bölüm de çok sayıda küçük firmalar tarafından karşılanıyorsa, o piyasayı tekel piyasası ve büyük firmayı da tekel olarak sayabiliriz. Çünkü böyle bir durumda büyük firma sanki piyasada kendinden başka firma yokmuş

gibi yani tam bir tekelmiş gibi davranacak ve fiyatı kârını ençok yapacak bir düzeyde tespit edebilecektir. Diğer küçük firmalar bu fiyatı ve büyük firmanın liderliğini kabul etmek ve davranışlarını onunkine uydurmak zorundadırlar.

Soru 63: Tüketici rantı ne demektir ve tekeller niçin fiyat farklılaştırması yapmak isterler?

Bir mal piyasada tek bir fiyatla satılır. Genel kural budur. Bu durumda o mala piyasa fiyatından daha yüksek bir bedel ödemeyi göze almış olan alıcılar bir kazanç elde etmiş olurlar. İşte bazı alıcıların elde etmiş oldukları bu kazanca *tüketici rantı* denir.



Şekil 4
Tüketici rantı

Şekil 4'te istem ve sunumun belirlediği piyasa fiyatı FM'dir. Oysa şekilden anlaşılacağı üzere, birçok alıcı o mala bundan daha yüksek fiyatlar ödemeye hazırdırlar. Eğer bu mal herkese vermeye hazır oldukları fiyatlarla satılabilseydi toplam satış hâsılası LOMF yamuğunun alanı kadar olurdu. Piyasa fiyatından satış yapıldığı zaman toplam satış hâsılası ise POMF dikdörtgeninin alanı kadardır. Bu iki alan arasındaki fark, yani LPF üçgeninin alanı, tüketicilerin kazançlarının toplamını yani tüketici rantını verir.

Tekelci, sunuma ve dolayısıyla fiyata egemen olduğu için, tüketici rantını da elde etmek ister. Bunun için yapacağı şey, mah farklı fiyatlarla satmaktır. Buna *fiyat farklılaştırması* diyoruz. Fiyat farklılaştırmasının ideal biçimi her alıcıya vermeye hazır olduğu en yüksek fiyatı uygulamaktır. Ama bu, olanaksız denilecek kadar zor bir iştir. Bu nedenle, pratikte alıcılar az sayıda birkaç gruba ayrılarak her gruba ayrı bir fiyat uygulanmasıyla yetinilir. Açıktır ki fiyat farklılaştırması yapabilmek için piyasanın böyle farklı fiyatların uygulanabileceği bölümlere ayrılmaya elverişli olması gereklidir. Eğer fiyatın yüksek tutulduğu bölümdeki alıcılar, fiyatın düşük tutulduğu bölümlerden mal alabileceklerse, elbette ki, fiyat farklılaştırılması yapılamaz. Trenlerde, otobüslerde, tiyatro ve sinemalarda öğrencilere ve askerlere yapılan tenzilât fiyat farklılaştırmasının en iyi örnekleridir. Aynı malın mağazalarda, işportalarda ya da kentin çeşitli semtlerinde farklı fiyatlarla satılması da böyledir.

Tekelci, malım böyle birkaç piyasada farklı fiyatlarla sattığı zaman, kârınıençoklaştırmak için, bu fiyatları öyle tespit eder ki, her piyasadaki marjinal varidatı marjinal masrafına eşit olsun. Demek ki, eğer işletmeci piyasayı üçe bölmüşse, her bölümdeki marjinal varidatı hem birbirlerine, hem de işletmenin marjinal masrafına eşit olacaktır.

Soru 64: Oligopol piyasası ne demektir?

Monopole tek-el dediğimize göre oligopole de az-el dememiz gerekir. Yani oligopol piyasası, satıcıların büyük ama az sayıda oldukları bir piyasa biçimidir. Satıcılar büyük oldukları için her birinin tek başlarına aldıkları kararlar piyasayı etkiler. Bu bakımdan tam rekabet piyasasından ayrılır. Oligopolün özel bir biçimi, piyasada sadece iki satıcının bulunması halidir. Buna *düopol* denir.

Oligopolde mal homojendir. Bundan ötürü bu piyasa biçimi petrol, demir, çimento, şeker gibi farklılaştırılmaya elverişli olmayan mallar için söz konusudur. Böyle olmakla beraber, rekabetten korunmak için, elden geldiğince mal farklılaştırılmasına da gidilir. Bu takdirde, izleyen soruda göreceğimiz, tekelci rekabetle oligopol birbirine karışırlar.

Oligopolü, devamlı olmaktan çok geçici bir piyasa türü olarak düşünebiliriz. Çünkü ya diğer firmalar rekabet sonucu içlerinden birinin egemenliğine girerler ya da rekabeti önlemek için aralarında anlaşırlar. Her iki halde de tekel piyasasına geçilmiş olur.

Soru 65: Tekelci rekabet piyasası ne demektir?

Aynı malın farklı çeşitlerini ürettikleri için üreticilerin hem tekel durumunda oldukları, hem de birbirleriyle rekabet ettikleri piyasa biçimine tekelci rekabet piyasası denir. Bu piyasanın özelliği malın türdeş (homojen) olmamasıdır. Örneğin ülkemizde deterjan piyasası böyledir. Deterjan aynı bir gereksinmeyi karşıladığı için tek bir maldır. Ama türdeş bir mal değildir. Birçok çeşitleri vardır. Bu çeşitlerden birisini üreten firma o çeşidin tekeline sahiptir ama diğer çeşitleri üreten firmalarla da çok sıkı bir rekabet halindedir. Tekelci rekabet deyimi bu durumu ifade etmektedir. Tekelci rekabete *aksak rekabet* de denir.

Demek oluyor ki tekelci rekabet piyasasında çalışan bir işletmeyi (firmayı) çok yakın ikameleri bulunan bir malın tekelcisi gibi düşünebiliriz. Böyle olunca, bu işletmenin malına karşı olan istemi, tıpkı tekelde olduğu gibi, soldan sağa doğru azalan bir eğriyle ifade edebiliriz. Yalnız ne var ki tam tekelcinin istem eğrisiyle bu eğri arasında önemli bir fark vardır. Tekelci firma malına olan istem eğrisinin baştan sona nasıl bir eğimle uzandığını bildiği halde, tekelci rekabet koşullarında çalışan firma bilemez. Onun tek bildiği, fiyatını artırdığı zaman satışının azalacağı ve fiyatı azalttığı zaman da satışının artacağıdır. Fakat tekelciden farklı olarak, bu azalış ve artışların ne kadar olacaklarını bilemez. Bunun nedeni, tam bir tekel olmadığı için, rekabet halinde bulunduğu firmaların nasıl davranacaklarını bilmemesidir. Gerçekten, örneğin, malın fiyatını yükselttiği zaman satışının ne kadar azalacağı rakiplerinin nasıl davranacağına bağlıdır. Eğer onlar da fiyatlarını artırırlarsa satışındaki azalma az olur; yok eğer onlar fiyatlarını eski düzeylerinde tutarlarsa, satışındaki azalma çok olur. Fiyatı düşürdüğü zaman da durum aynıdır. Rakipleri de fiyatları düşürürlerse satışı çok az artar; yok eğer rakipleri fiyatlarını düşürmezlerse satışları çok fazla artabilir.

Bu duruma göre, tekelci rekabet piyasasındaki bir firmanın mallarına olan istem eğrisi, sanki cari fiyat düzeyinde bir kırılma gösteriyormuş (bir köşe oluşturuyormuş) gibi düşünülmelidir. Kırılma noktasının sağında ve solunda eğrinin nasıl bir eğim göstereceği rakiplerin davranışlarına bağlıdır. İstem eğrisinin cari fiyat düzeyinde kırık olmasından ötürü, bu piyasa türündeki işletmeler (firmalar) mallarının fiyatlarını ellerinden geldiği kadar az değiştirmek isterler.

Soru 66: Mal farklılaştırılması ne demektir?

Tekelci rekabet piyasasının özelliğinin malın türdeş olmayışı, yani farklı oluşu olduğunu biliyoruz. Bu piyasada her üreticiye az çok bir tekel durumu sağlayan öğe, üretilen

malların farklı oluşudur. Bir malın tekeline sahip olmak üreticisine normalden daha fazla bir kâr sağladığından üreticiler sürekli olarak mallarını farklılaştırmaya çalışırlar. Çünkü bir mal benzerlerinden ne kadar çok farklılaştırılırsa üreticisine o kadar büyük bir tekel gücü sağlar. Buradan hareket ederek tekelci rekabetin çok yaygın bir piyasa biçimi olduğunu kolaylıkla söyleyebiliriz. Etrafımıza baktığımız zaman birçok mal ve hizmetlerin aynı gereksinimleri karşıladıkları halde birbirlerinden farklı ya da farklılaştırılmış olduklarını görürüz. Örneğin, çeşitli diş macunları, makarnalar, konserveler, otomobiller, radyolar, televizyonlar ve böyle vardır. Bu mallar arasındaki fark, büyük ölçüde, gerçek olmaktan çok görünüştedir. Örneğin bildiğimiz kuru fasulyeyi üzerine bir marka basarak bir kiloluk paketler halinde piyasaya sürerseniz artık bu diğerlerinden farklı bir fasulye olur. Zaten önemli olan malın gerçekten farklı olması değil, fakat tüketicinin onu farklı sanması, kafasında böyle bir düşüncenin yaratılmış olmasıdır. Tüketici bir kere A marka diş macununun B marka diş macunundan farklı olduğuna inanınca ya da inandırılınca, bu iki ayrı marka diş macunu artık iki ayrı mal olurlar. Böylece diş macunu piyasası ikiye bölünür. Biri A marka diş macunu piyasası, diğeri B marka diş macunu piyasası olur. Böylece her bir diş macunu üreticisi de kendi piyasasında tek satıcı (tekel) durumuna geçmiş olur.

Bu nedenden ötürü tekelci rekabet piyasasında rekabet, fiyat konusundan çok (çünkü farklı malların fiyatları elbette ki farklı olur), malların farklılaştırılması —ki bunu reklamlar sağlar— konusunda yoğunlaşmıştır.

Soru 67: Reklamcılığın işlevi nedir?

Tekelci rekabet koşulları altında çalışan bir girişimci için en önemli sorun, kendi sattığı malın benzerlerinden *farklı ve daha iyi* olduğunu alıcılarına telkin etmek, onları buna inandırmaktır. Bunda başarılı olduğu ölçüde, girişim-

ci, kendi malı için ayrı bir piyasa yaratmış, böylece diğer satıcıların rekabetinden korunmuş olur. Ancak şunu daima hatırda tutmak gerekir ki tekelci rekabetteki mal farklılığı ya tamamiyle görünüşte ya da pek azdır. Bu nedenle, daima çok yakın ikame malları ile karşı karşıya olduğundan, tam bir tekel oluşturmak, yani tamamiyle bağımsız bir özel piyasaya sahip olmak söz konusu değildir.

Satıcılar (üreticiler), mallarının benzerlerinden farklı ve daha iyi olduğunu telkin için reklamcılığa başvururlar. Bundan ötürü reklamcılık, tekelci rekabet piyasasının doğal bir ürünü ve ayrılmaz bir parçasıdır. Diğer piyasa türlerinde, gerek olmadığı için, reklamcılığa başvurulmaz.

Reklamcılık son yıllarda ülkemizde de büyük bir gelişme göstermiştir. Radyoda, televizyonda, gazetelerde, duvar ilanlarında çeşitli deterjan, konserve, araba, boya ve böyle markaları reklam edilmektedir. Bu durum, reklamı yapılan üretim alanlarında tekelci rekabet koşullarının egemen olduğunun göstergesidir.

Dikkat edilecek olursa, bu reklamlarda mal hakkında gerçek bir bilgi verilmeden, sadece hislere hitap edildiği, malın markasını ya da firmanın adını kafalara sokarak tüketicide âdeta bir tarafgirlik yaratma amacı güdüldüğü görülür. Tekelci rekabet piyasasında, rekabetin ağırlık noktasını mal farklılaştırması oluşturduğu için, reklamlarda fiyat hakkında ya hiç ya da pek az bilgi verilir. Bu da çok doğaldır. Çünkü fiyat ancak aynı mallar arasında bir tercih ve karşılaştırma aracı olabilir. Zaten reklamla yapılan rekabet, fiyat rekabetinden farklı olarak, maliyetlerin düşürülmesi yönünde bir özendirme yapmaz. Reklam sonunda varılmak istenen hedef tekel kurmaktır.

Reklam için harcanan emek, verimsiz bir emektir. Yani reklamla malın değerine hiçbir şey eklenmez, Oysa reklam masrafları işletmenin satış giderleri arasında yer alır. Sonuç olarak malın maliyetini ve dolayısıyla satış fiyatını yükseltir. Böylece reklam masraflarını tüketiciler öderler. Oysa biliyoruz ki reklam masraflarının tüketicilere hiçbir

yararı yoktur. Demek oluyor ki reklam masrafları toplum için bir kayıptır.

Reklam masrafları hatta buna başvuran satıcılara da bir yarar sağlamayabilir. Gerçekten, karşılıklı reklamlar birbirlerinin etkisini silebilirler. Bu yüzden, çeşitli firmaların satışlarında, reklam kampanyasından önce ve sonra bir fark olmayabilir. Yani eğer hiçbiri reklam yapmasaydı ne olacaktı ise hepsi reklam yaptığı zaman da o olabilir. Fakat kapitalist düzenin işleyiş mekanizması, girişimcilerin ençok kâr dürtüsüyle hareket etmeleri, toplumun gittikçe önemi büyüyen bu gereksiz masraftan kurtulmasına olanak vermez.

Son olarak yukardakinden tamamiyle farklı bir reklam türünden söz edelim. Bu tür reklamın işlevi piyasa ve mallar hakkında alıcıları gerçekten aydınlatmaktır. Örneğin piyasaya yeni çıkan bir malı alıcılara duyurmak, bunun nitelikleri ve fiyatı hakkında bilgi vermek, çiftçilere çeşitli gübre ve mücadele ilaçlarını tanıtmak bu reklam çeşidine girer. *Tanıtıcı reklam* diyeceğimiz bu reklam türü sosyalist ülkelerde de vardır.

Soru 68: Perakende ticaret hangi piyasa koşullarında yapılır ve bu piyasada alınıp satılan şey nedir?

Perakende ticaret tamamiyle tekelci rekabet koşulları altında yapılır. Perakende ticaret piyasasında alınıp satılan şey *ticaret hizmeti*dir. Bu hizmet, başkalarının ürettikleri malları bekletip tüketicilere istedikleri zaman ve yerde sunmaktır. Demek oluyor ki perakendeci tüccarın asıl sattığı şey dükkânındaki mallar değil, kendi hizmetidir. Bu hizmetin bedeli malların fiyatlarına dahil olduğundan ticaret hizmetinin satılması ancak malların satılmasıyla gerçekleşir. Bu nedenle tüccar için A ya da B malının satışı değil fakat toplam satış-miktarı önemlidir.

Perakende ticaretin tekelci rekabet koşullarında yapılmasının başlıca nedenleri şunlardır:

1. Dükkân ya da mağazaların kuruluş yerleri farklıdır. Bu nedenle bazı kimseler bir dükkândan, diğer bazı kimseler de diğer bir dükkândan alışveriş yapmayı kendileri için daha kolay bulurlar. Mahalle bakkalları bunun en iyi örneğidir. Mahalleli bir malın diğer mahalle bakkalında daha ucuz satıldığını bilse bile küçük bir fark için zahmete katlanıp oraya gitmez. Kuşku yoktur ki farkın zahmete katlanmaya değecek kadar büyük olmaması gerekir.

2. İnsanlar çok defa bir malın diğer dükkânlarda kaça satıldığını bilmezler ve öğrenmek zahmetine de katlanmazlar. Ancak otomobil, televizyon, buzdolabı gibi yüksek fiyatlı mallar için böyle bir zahmete katlanılır.

3. İnsanların alışkanlıkları ve tercihleri vardır. Çok defa, yüzü, konuşması, davranışları, yerini düzenleyiş biçimi bize hoş gelen perakendecilerden alışveriş yaparız. Bunun için gerekirse daha yüksek bir fiyat ödemeye de razı oluruz.

4. Bazı kimseler sosyal prestij sorunu olarak bazı yerlerden alışveriş yaparlar ve bile bile daha yüksek fiyat öderler. Örneğin belli terzilerden giyinmek, belli lokantalarda yemek yemek, belli mağazalardan alışveriş yapmak bazı insanlar için vazgeçilmez bir prestij sorunudur.

Yukardaki son iki örnekte tacirin mal değil hizmetini sattığı daha açık bir biçimde görünmektedir.

Perakende ticaret, her geçen gün biraz daha fazla, büyük üreticilerin denetimleri altına girmektedir. Gerçekten, bir dükkân ya da mağazayı incelediğimiz zaman, buradaki malların çok büyük bir kısmının markalı mallar olduklarını görürüz. Bu, gıda maddeleri için olduğu kadar giyim ve diğer kullanım eşyaları için de böyledir. Bugün bulgurun, zeytinin, mercimeğin bile markalı ambalajlar içinde satıldıklarını görüyoruz. Markalı malların fiyatlarını ise, perakendeciler değil, asıl üreticiler belirlemektedir. Böyle olunca, perakende ticaret zamanımızda büyük üreticilerin dağıtım memurluğu halini almaktadır.

VII. BÖLÜM

İŞLETME DENGESİ

Elindeki sermaye ileençok kâr elde etmek için işletmecinin iki sorunu çözmesi gerekir. Bunlardan biri ne kadar üretim yapılacağı, *diğeri de bu üretimin en ucuz olarak* nasıl yapılacağıdır. *İkinci sorunun nasıl çözümleneceğini daha önce Soru 48'de görmüştük. Bu bölümde de işletmenin kârınıençoklaştırabilmesi için ne kadar üretim yapması gerektiğini inceleyeceğiz.*

İşletmeci sadece masraflarına bakarak en uygun, yani ençok kârı sağlayacak üretim miktarını bulamaz. *Gerçi ilk bakışta birim başına ortalama masrafın en düşük olduğu miktarda üretim yapılmasının en doğru iş olacağı sanılabilirse de üretimin bir teknik sorun değil bir değer sorunu olduğunu unutmamak gerekir. Bu nedenle işletmeci, üretim masraflarını, bu üretimi sattığı zaman elde edeceği varidatla karşılaştırmak ve buna göre kârını* ençok yapacak üretim miktarını bulmak zorundadır. *Varidatın (satış hâsılatının) hesaba katılması, tüketicinin düşüncelerini de göz önünde tutmak demektir. Aşağıdaki sorularda, işletme masraflarını, işletme varidatını ve bunlara dayanarak işletme dengesinin yani* ençok kâr sağlayan *üretim miktarının nasıl bulunacağını göreceğiz.*

Soru 69: Sabit ve değişen masraflar ne demektir ve bu ayırımın ne önemi vardır?

Bir işletmenin, örneğin bir dokuma fabrikasının, masrafları, *sabit* ve *değişen* olmak üzere iki gruba ayrılır. Fab-

rikaya yatırılmış olan sermayenin faizi, bina ve makinelerin amortisman karşılıkları, varsa kira bedelleri, fabrikanın işleyebilecek bir durumda tutulması için gerekli olan personel ve diğer bakım masrafları sabit masrafları oluşturur. Bu masraflar fabrikanın üretim miktarına bağlı değildir. Fabrika hiç çalışmasa da, çok çalışsa da bu masraflar değişmez.

Hammadde, enerji, ulaştırma ve işçi ücretleri gibi masraflar değişen masraflardır. Bu tür masrafların miktarı, üretim miktarına bağlıdır. Üretim çok olursa bu tür masraflar da çok, az olursa az olurlar.

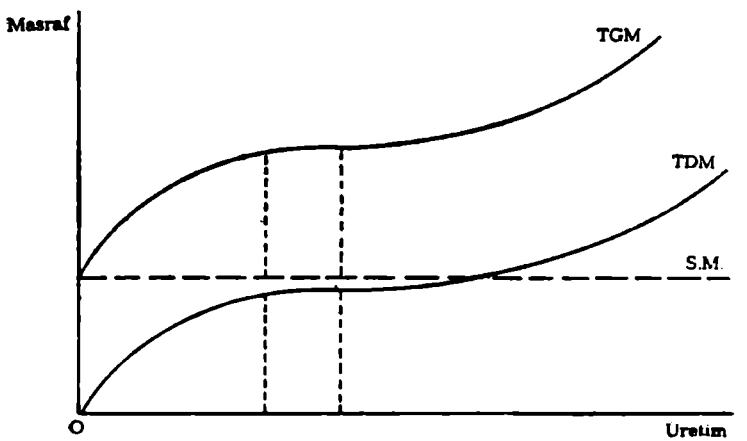
Demek oluyor ki bir işletmede miktarları üretim hacmine bağlı olmayan masraflara sabit masraflar, bağlı olanlara da değişen masraflar diyoruz. Tablo 5'te bir işletmenin çeşitli masrafları gösterilmiştir. Tablodaki 2 numaralı sütunda *sabit masraflar*, 3 numaralı sütunda *toplam değişen*

TABLO 5
ÇEŞİTLİ İŞLETME MASRAFLARI

Üretim Miktarı (1)	Sabit Masraflar (2)	Toplam Değişen Masraflar (3)	Toplam Genel Masraflar (4)	Marjinal Masraflar (5)	Ortalama Genel Masraflar (6)	Ortalama Değişen Masraflar (7)
1	1 000	20	1 020	—	1.020.0	20.0
2	1 000	39	1 039	19	519.5	19.5
3	1 000	57	1 057	18	355.6	19.0
4	1 000	74	1 074	17	268.5	18.5
5	1 000	90	1 090	16	218.0	18.0
6	1 000	107	1 107	17	184.5	17.8
7	1 000	125	1 125	18	160.7	17.8
8	1 000	144	1 144	19	143.0	18.0
9	1 000	164	1 164	20	129.3	18.2
10	1 000	185	1 185	21	118.5	18.5

masraflar, 4 numaralı sütunda da bu ikisinin toplamı olarak *toplam genel masraflar* görülmektedir. Şekil 5'te bu masraflar bir diyagram üzerinde gösterilmiştir. Diyagramdaki kesik yatay çizgi sabit masraf düzeyini göstermektedir. Toplam genel masraflar (TGM), her üretim miktarına tekabül eden toplam değişen masraflar (TDM) bu sabit masrafa eklenerek çizilmiştir.

Masrafların sabit ve değişen olmak üzere ikiye ayrılmasının nedeni ve önemi şudur: İşletmeci için esas olan gerçi toplam genel masraflarını karşılayacak bir satış hâsılası (varidat) elde etmek ise de sadece toplam değişen masraflarını karşılayabildiği sürece de işletmesini çalıştırmaya devam edebilir. Çünkü sabit masraflar üretim devam etse de, etmese de nasıl olsa yapılacaktır. Bu nedenle, değişen masrafların üzerinde elde edeceği herhangi bir satış hâsılası zararını azaltmış olacaktır. Örneğin, Tablo 5'in rakamlarına göre, 5 birimlik üretim yapıp bunları 100'e sat-

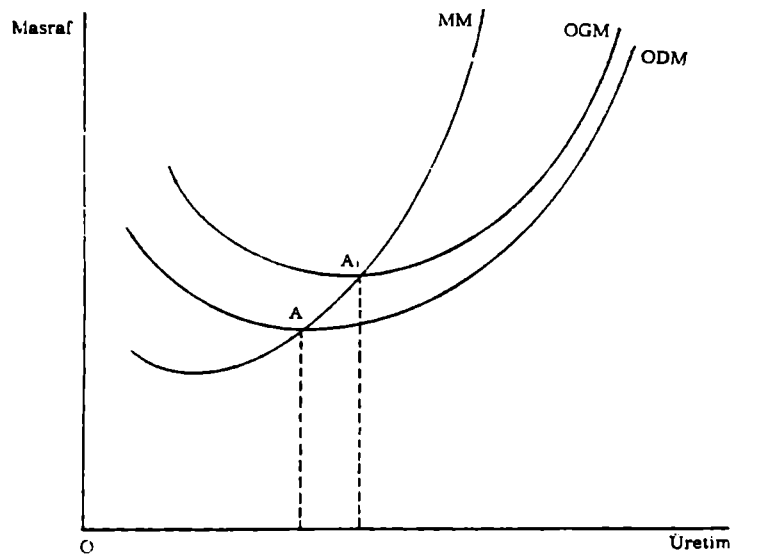


Şekil 5
Sabit ve değişen masraflar

mak, hiç üretim yapmamaktan iyidir. Çünkü bu halde zararı 1090—100=990, hiç yapmazsa zararı 1000, yani daha büyüktür.

Soru 70: Ortalama ve marjinal masraflar ne demektir?

İşletmeci, ürettiği malın 1 birimi başına düşen masrafı, yani ortalama masrafı, bilmek ister. Çünkü malın satış fiyatını ortalama masrafla karşılaştırarak zarar edip etmediğini anlayabilir. Ortalama masraf, toplam masrafın üretim miktarına bölünmesiyle bulunur. Tablo 5'te görüldüğü üzere işletmelerde iki çeşit toplam masraf (sütun 3 ve 4) ve bunlara karşı düşen iki tane de ortalama masraf (sütun 6 ve 7) vardır.



Şekil 6
Ortalama ve marjinal masraflar

Tabloda ortalama değişen masrafların önce azalarak bir dip noktaya indikleri ve bu noktadan sonra artmaya başladıkları görülmektedir. Eğer ortalama değişen masrafların grafiği çizilecek olursa, yaygınca bir «u» harfi biçimini alır: Şekil 6. Bunun nedeni, azalan, daha doğrusu, değişen verimler yasasıdır.

Aynı durum ortalama genel masraflar için de geçerlidir. Yalnız bunda sabit masrafların varlığından ötürü, dip noktasına (enaz masraf noktasına) daha geç varılır ve, bir de, bu noktaya kadar olan masraf düşüşü daha hızlı olur. Bunun nedeni, aynı bir sabit masrafın gittikçe artan üretim miktarlarına bölünmesidir. Gerçekten, üretim birimi başına düşen sabit masraf miktarı, üretim azken çok yüksektir ama üretim arttıkça hızla azalmaya başlar. Bunun sonucu olarak, düşük üretim miktarlarında, ortalama genel masraflarla ortalama değişen masraflar arasındaki fark büyük olduğu halde, üretim miktarı arttıkça bu fark azalır. Şekil 6'da bu iki ortalama masraf eğrisinin sağa doğru gidildikçe birbirlerine yaklaşıyor olarak çizilmelerinin nedeni budur.

Marjinal masraflara gelince: Marjinal masraf, sonuncu birimin üretimi için gerekli olan masraf demektir. Herhangi bir üretim düzeyindeki marjinal masrafı bulabilmek için, o düzeydeki toplam masraftan, 1 birim az üretim yapıldığı zamanki toplam masrafı çıkarmak gerekir. Bu işlemi yaparken, toplam masrafın değişen toplam masraf ya da genel toplam masraf olması farketmez. Çünkü her iki halde de aynı sonuç elde edilir. Bundan ötürü, bir işletmede iki toplam ve iki de ortalama masraf eğrisi olduğu halde, yalnız bir tane marjinal masraf eğrisi vardır.

Marjinal masraflar da, ortalama masraflar gibi, önce azalır sonra da artarlar. Bunun nedeni, değişen verimler yasasıdır. Bu yasa ortalama masraflara marjinal masraflar yoluyla etki yaptığı için konuyu burada inceleyeceğiz: Bir işletmede, örneğin bir fabrikada, parça başına düşen ham-

madde ve diğer yardımcı madde masraflarını sabit varsayarsak —ki bu varsayım geniş ölçüde gerçeklere uygundur— üretim miktarı artırıldıkça parça başına değişecek olan masraf öğesi sadece emektir. Daha önce gördüğümüz üzere, üretim öğelerinden biri sabitken diğerini sıfırdan itibaren artırmaya başlarsak, ilave edilen her birimin verimi önce artmaya başlar ve bir optimum bileşimde ençok olur. Bu optimum bileşimden sonra o öğenin miktarını artırmaya devam edersek, azalan verim yasası gereğince, bu sefer de ilave edilen her birimin verimi azalmaya başlar. Verim, masrafın tersidir. Verimin artması masrafın azalması, verimin azalması da masrafın artması demektir. İşte bir işletmede sabit sermaye teçhizatı veri (sabit) olduğundan, üretim sıfırdan itibaren artırılmaya başlanınca ilâve her mal biriminin başma düşen masraf (marjinal masraf) Şekil 6'daki MM eğrisi gibi, önce azalan ve sonra artan bir değişim gösterir. Ortalama masraf eğrilerinin aynı değişmeyi göstermesinin nedeni de budur.

Marjinal masraf eğrisi ortalama masraf eğrilerini daima en düşük oldukları noktalarından keser.

Soru 71: Bir işletmede kaç çeşit varidat kavramı söz konusudur?

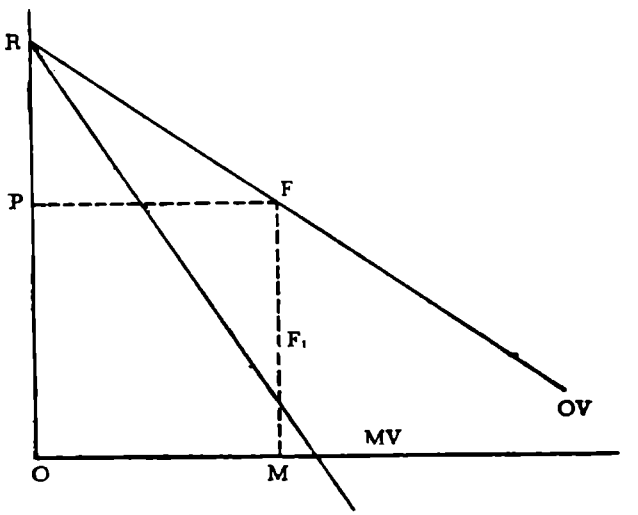
Bir işletmede, masraflara koşut olarak, toplam, ortalama ve marjinal olmak üzere üç çeşit varidat kavramı vardır. *Toplam varidat*, toplam satış hâsılası demektir. *Ortalama varidat*, toplam varidatın satış miktarına bölünmesiyle bulunur. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere ortalama varidat malın satış fiyatı demektir. *Marjinal varidat*, satılan sonuncu birimin sağladığı varidat, yani bu birimin toplam varidatta neden olduğu artıştır. Tablo 6'da bu çeşitli varidat kavramları gösterilmiştir.

Tablo 6

ÇEŞİTLİ VARİDAT KAVRAMLARI

Satış miktarı	Ortalama varidat (fiyat)	Toplam v.	Marj. v.
1	100	100	100
2	99	198	98
3	98	294	96
4	95	380	86
5	90	450	70
6	80	480	30

Bu tabloya dayanarak bir işletmenin ortalama ve marjinal varidat eğrilerini bir diyagram üzerinde gösterebiliriz: Şekil 7. Bu diyagramda OV, ortalama varidat yani istem eğrisini; MV de marjinal varidat eğrisini göstermektedir. Bu duruma göre, OM miktarındaki satışın toplam varidatını,



Şekil 7
Ortalama ve marjinal varidat

ya POMF dikdörtgeninin alanı ile, ya da ROMF₁ yamuğunun alanı ile gösterebiliriz. Aynı şeyin Tablo 6'ya göre ifadesi şöyledir: Örneğin, satış miktarı 4 ünite iken toplam varidatı bulmak için, ya o miktardaki ortalama varidatı yani fiyatı (95) satış miktarı (4) ile çarparız, ya da marjinal varidat sütunundaki ilk 4 kalemi toplarız. Bu çarpı (95×4=380) ve bu toplam (100+98+96+86=380) aynı sonucu verirler. Ortalama ve marjinal masraflar arasında da aynı bağlantı vardır.

Bir işletmenin ortalama varidat eğrisinin Şekil 7'de olduğu gibi soldan sağa doğru meyilli olması için o işletmenin piyasada tekel durumunda olması gerekir. Çünkü işletmecinin kendi ürettiği ya da sattığı mallarına olan istemi böyle soldan sağa doğru azalan bir eğri halinde görebilmesi için piyasadaki büyük istemi (ya da bunun çok büyük bir bölümünü) kendinin karşılıyor olması gerekir. Diğer bir deyişle, bu durumda piyasa istemi ile o işletmenin mallarına olan istem aynı şey olmalıdır.

Buna karşılık tam rekabet piyasasında çalışan bir işletme için durum farklıdır. Böyle bir işletmeci, kendi mallarına olan istemi cari fiyat düzeyinden geçen yatay bir çizgi olarak görür. Çünkü tam rekabet piyasasındaki bir işletme, küçük olduğu için, fiyatı etkileyemez. Piyasada belirlenmiş olan fiyatı veri olarak alır ve bu fiyat düzeyinde istediği kadar —ki bu miktar piyasadaki isteme göre pek azdır— mal satabileceğini varsayar. Böyle olunca, tam rekabet piyasasında çalışan bir işletmenin ortalama varidatı (yani istem eğrisi) cari fiyat düzeyinde yatay eksene çizilen bir doğru ile ifade edilir. İstem eğrisinin böyle yatay bir doğru ile ifade edilmesi, satışı artırmak için fiyatı indirmek gerekmediğini gösterir. Bu durumda işletmenin marjinal varidatı da sabit ve fiyata eşit olur. Yani piyasa fiyatından çizilen yatay doğru, hem ortalama, hem de marjinal varidatı gösterir.

Soru 72: İşletme dengesi ne demektir ve tam rekabet piyasasında işletme dengesi nasıl kurulur?

Biliyoruz ki girişimci kapitalist, yatırdığı sermayesi için ençok (azami) kârı elde etmek ister. Bunu başaramazsa huzursuz olur ve başarmak için çabalarına devam eder. Demek oluyor ki girişimcinin bulunduğu durumdan memnun olup daha başka çabalara girişmemesi için kazanabileceği en yüksek kârı elde etmiş olması gereklidir. Girişimci kapitalist bunu sağlayınca kendisini ve işletmesini dengede olarak duyumsar. Artık üretimini ne artırmak, ne de azaltmak ister. Onun için yapılacak en iyi iş bu durumunu korumaktır. İşte bu nedenden ötürü, ençok kârı sağlayacak üretim hacminin araştırılması, aynı zamanda, işletmenin denge halinin araştırılması demektir. Buna göre işletme dengesi, ulaşılmak istenen ve ulaşılınca da ayrılmak istenmeyen bir durum olarak tanımlanabilir. İşletme dengesini, tam rekabet piyasasında ve tekel piyasasında ayrı ayrı göreceğiz.

Ancak ne var ki, yalnız işletmelerin değil, bunların içinde çalıştıkları piyasaların da dengeleri söz konusudur. Bir piyasanın denge halinde olması demek, artık o piyasaya yeni işletmelerin girmek istememeleri demektir. Bunun için o piyasada işletmelerin normalin üzerinde bir kâr etmemeleri gerekir. Bu durumda piyasaya yeni bir işletmenin girmesi, kâr oranını normalin altına düşüreceği için, söz konusu olmaz. Bu konuyu da işletmelerin uzun dönem denge durumları ile bağlantılı olarak göreceğiz.

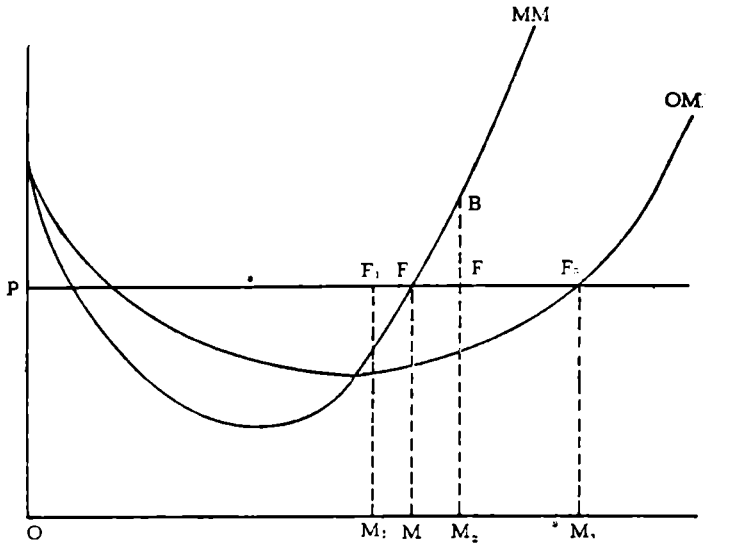
Tam rekabet piyasasında işletme dengesi: Bu piyasada çalışan herhangi bir işletme, piyasanın tümüne göre, küçüktür. Bu küçüklük, tek bir işletmenin üretimini kısarak ya da genişleterek piyasa fiyatını etkileyemeyeceği bir hacim olarak tanımlanır. Bu nedenle işletmeci, piyasa fiyatını veri olarak kabul eder. Bu, işletmecinin kendi mallarına olan istem eğrisini cari fiyat düzeyinde yatay olarak çizilmiş bir

doğru olarak görmesi demektir. Diğer bir deyişle işletmenin mallarına olan istem esnekliği sonsuzdur. Yani işletme, cari piyasa fiyatı üzerinden istediği kadar mal satabilir. Yalnız unutmayalım ki satabileceği en çok miktar bile piyasaya göre pek azdır.

Şimdi böyle bir işletmede ençok kârı sağlayacak üretim miktarının nasıl belirleneceğini inceleyelim. İşletmeci sıfırdan itibaren üretimini artırmaya başlayacaktır. Bunu yaparken, her ilâve birimi üretmeden önce, o birim için yapacağı masrafla (marjinal masrafla) o biriminin satışının sağlayacağı ek varidatı (marjinal varidatı) karşılaştıracak ve arada olumlu bir fark varsa, yani o birimi üretmek (üretilen her birimin satıldığını varsayıyoruz) kendisine ek bir kâr sağlıyorsa, o birimi üretecektir. İşletmeci bu düşünceye uygun olarak üretimini artırırken öyle bir noktaya gelecektir ki artık ilâve olarak üreteceği 1 birim malın masrafı ile varidatı birbirine eşit olacaktır. Bu demektir ki, bu birimi üretmek artık işletmeye ek bir kâr sağlamamaktadır. (Normal kâr, bir maliyet öğesi olarak, daima masraflara dahildir). İşte bu noktadan sonra üretime devam edilirse, artık ilâve olarak üretilen her birim malın masrafı varidatından daha büyük olacağından, toplam kâr azalmaya başlayacaktır. Bu nedenle işletmeci üretimini bu noktada durduracaktır.

Demek oluyor ki ençok kârı sağlayan üretim miktarı, sonuncu birimin masrafıyla varidatının birbirine eşit olduğu, yani ne kâr ne de zarar getirdiği miktardır. Başka bir deyişle, *ençok kâr ya da denge, marjinal masrafın marjinal varidata eşit olduğu üretim miktarında sağlanır.* Bu, işletme dengesinin genel koşulu olup, işletme hangi piyasa koşullarında çalışıyor olursa olsun geçerlidir.

Bu anlattıklarımızı bir diyagram üzerinde de gösterebiliriz. Şekil 8'de tam rekabet piyasasında çalışan bir işletmenin masraf ve varidat eğrileri gösterilmiştir. Ençok kâr sağlayan üretim miktarı OM'dir. Çünkü M noktasında marjinal



Şekil 8
Tam rekabet işletme dengesi

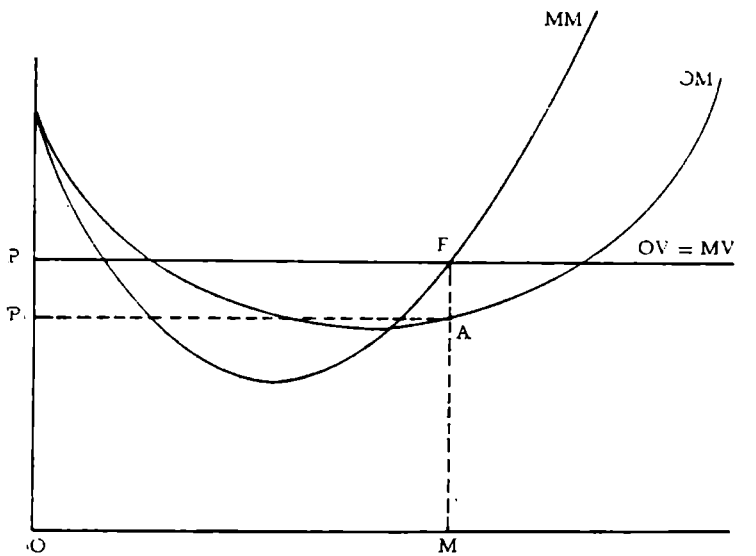
masraf marjinal varidata eşittir. M noktasının solunda, örneğin bir M_1 noktasında marjinal masraf AM_1, marjinal varidat ise F_1M_1 dir. Arada F_1A kadar olumlu bir fark, yani ek kâr olanağı vardır. Bu kârlılık durumu M noktasına kadar devam etmekte ve bu noktanın sağında durum tersine dönmektedir. Gerçekten örneğin M_2 noktasında marjinal masraf BM_2 ve marjinal varidat F_2M_2'dir. Arada BF_2 kadar olumsuz bir fark, yani zarar vardır.

Dikkat edilecek olursa işletmeci kapitalist, ilave olarak üretmeyi düşündüğü birimin kâr mı yoksa zarar mı getireceğini hesaplamakta ve üretim miktarını ona göre ayarlamaktadır. Yani toplam ya da ortalama olarak değil, marjinal olarak düşünmektedir. Yoksa işletme M_3 noktasına kadar normalin üstünde bir kâr sağlamaktadır. Bu noktada

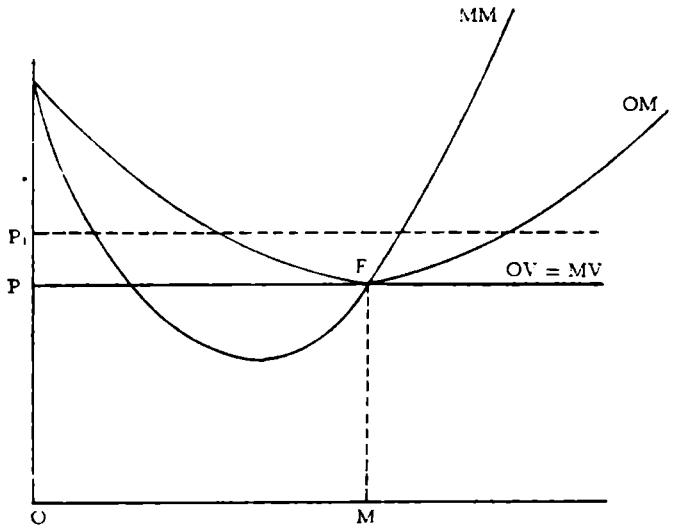
ortalama masraf, ortalama varidata eşittir. Ne var ki, üretim M'den M_3'e artırılırken önceki aşırı kâr erimekte ve M_3 noktasında işletme sadece, masrafların içine dahil olan, normal kârını yapabilmektedir.

Soru 73: Tam rekabet piyasasında uzun dönemde işletme dengesi nasıl kurulur?

Şekil 9'da işletmenin aşırı bir kâr yaptığı görülmektedir. Bu kârın miktarı toplam varidatla (POMF dikdörtgeni) toplam masraf (P_1OMA dikdörtgeni) arasındaki farktır. Bu fark, PP_1AF dikdörtgeninin alanı ile gösterilmektedir. Oysa biliyoruz ki, tam rekabet koşullarında, başka işletmelerin piyasaya girmeleri serbest olduğundan, uzun süre böyle aşı-



Şekil 9
Tam rekabette kısa dönem dengesi



Şekil 10
Tam rekabette uzun dönem dengesi

rı kâr elde edilmesine olanak yoktur. Gerçekten, bu üretim alanındaki aşırı kârı gören yeni girişimciler bundan yararlanmak üzere piyasaya girmeye başlayacak ve sunumu artıracaklardır. Piyasada sunumun artması fiyatı düşürmeye başlayacak ve bu düşüş aşırı kâr ortadan kalkıncaya kadar devam edecektir.

Şekil 10'da uzun dönem denge hali gösterilmiştir. P_1 eski, P yeni fiyat düzeyidir. Ortalama masraf eğrisi, ortalama ve onunla çakışmış olan marjinal varidat eğrisine F noktasında teğettir. Bu nokta ortalama masraf eğrisinin en düşük olduğu yer olduğu için marjinal masraf eğrisi de bu noktadan geçer. O halde uzun dönemde işletme dengesi koşulu şöyledir: MM = OM = MV = OV (fiyat). Oysa genel olarak denge koşulu sadece MM = MV'dir.

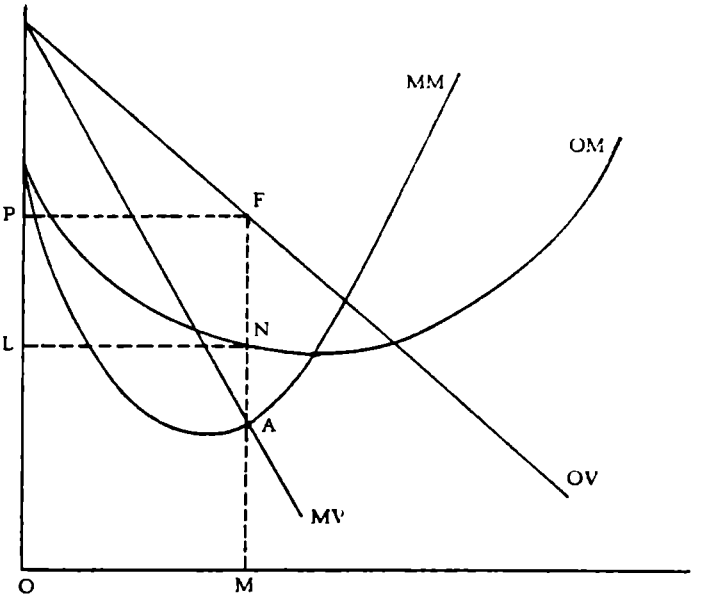
Şekil 10'da işletme sadece normal kâr elde etmektedir. Normal kâr, girişimcileri üretim yapmaya iten enaz (asgari) kârdır. Girişimci bu kârı elde edemeyeceğini görürse üretim yapmaz. Bu nedenle, normal kâr bir maliyet öğesi olarak düşünülür ve işletme masrafları arasına katılır.

Demek oluyor ki, uzun dönem denge koşulu, yalnız tek tek işletmelerin değil, fakat o işletmelerin oluşturdukları endüstri dalının, diğer bir deyişle bütün piyasanın da denge koşuludur. Çünkü bir piyasada bütün işletmeler ancak normal kâr elde edebiliyorlarsa dışardan hiçbir girişimci bu piyasaya girmez. Girerse kâr oranını normalin altına düşürmüş olur. Oysa hiçbir girişimci normalin altında bir kâra razı olmayacağından bu durumdaki bir piyasaya girmez. Böyle olunca, o piyasanın artık ne daralması ne de genişlemesi söz konusu olmaz ki, buna denge hali denildiğini biliyoruz.

Soru 74: Tekelci piyasada işletme dengesi nasıl kurulur?

Piyasa isteminin tamamının ya da çok büyük bir bölümünün tek bir işletme tarafından karşılandığı piyasa biçimine tekel piyasası dendiğini biliyoruz. Bu nedenle, tekelci işletmenin mallarına olan istem (talep), soldan sağa doğru azalarak inen bir eğri ile ifade ettiğimiz, normal piyasa istemidir. İstem eğrisinin bu biçimde olması, satışı artırmak için fiyatı azaltmak, ya da başka bir deyişle, fiyatı artırınca satışın azalmasına katlanmak gerektiğini ifade eder. Demek oluyor ki, tekelci işletmeci kârınıençoklaştıracak üretim miktarını belirlerken, aynı zamanda, malın fiyatını da belirlemiş olmaktadır.

Şekil 11'de böyle bir işletmenin dengesinin yani en çok kâr sağlayacak üretim miktarının nasıl belirlendiğini görüyoruz. OM üretim miktarında marjinal masraf marjinal varidata eşittir. Daha önce görmüş olduğumuz üzere, bu ge-



Şekil 11
Tekelci piyasada kısa dönem işletme dengesi

nel denge koşuludur. Buradaki dengenin tam rekabetteki işletme dengesinden farkı, denge noktasının fiyatı da belirlemiş olmasıdır. Oysa biliyoruz ki, tam rekabet piyasasında fiyat, işletmenin dışında oluşan ve işletmenin etkileyemeyeceği bir veridir. Tekelci ise, sunuma egemen olduğu için, fiyatı istediği gibi belirleyebilir. Bu nedenle, tekelci işletmede kârıençoklaştıran üretim miktarı, aynı zamanda, fiyatın da ne olması gerektiğini belirler.

Diyagramda denge fiyatı MF'dir. F noktası, ençok kârı sağlayan üretim miktarından yani M noktasından çıkılan dikmenin ortalama varidat eğrisini (sunum eğrisini) kestiği noktadır. Bu dikmenin aynı zamanda marjinal masraf eğrisinin marjinal varidat eğrisini kestiği noktadan geçtiğini de biliyoruz.

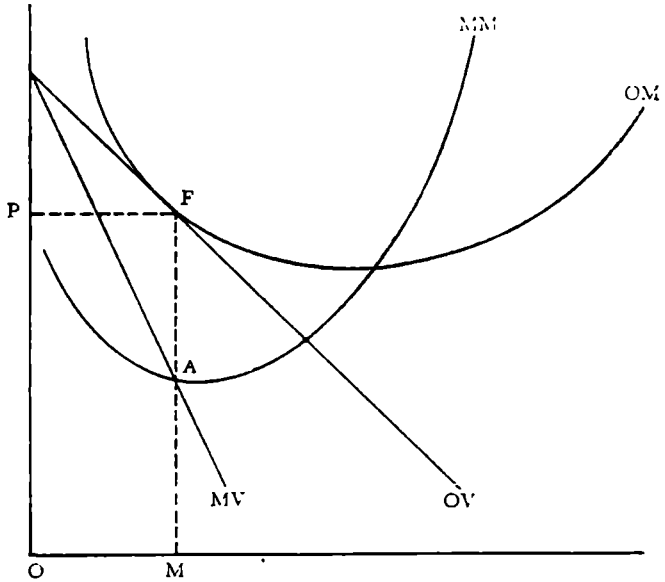
Şekil 11'de LOMN dikdörtgeni toplam masrafları, POMF dikdörtgeni de toplam satış hâsılasını (toplam varidatı) göstermektedir. Bu ikisi arasındaki fark, yani PLNF dikdörtgeni de aşırı kârı verir. Bir rant niteliğinde olan bu aşırı kâra tekelci kârı diyoruz.

Dikkat edilecek olursa, FM-fiyatı, o üretim düzeyinde, malın faydasını yansıttığı halde, maliyetini, yani «c + v + p» olarak tanımladığımız üretim fiyatını (zahmetini) yansıtmaz. Fiyat, maliyetin çok üstündedir. Bu durum, o malın yeterince üretilmediğini, aşırı kâr uğruna üretimin kısılmış olduğunu gösterir. Tekellerin ekonomik açıdan temel sakıncası budur.

Soru 75: Tekelci piyasada uzun dönem işletme dengesi nasıl kurulur?

Bir piyasada aşırı kâr yapılabiliyorsa, bu, daima dışardan yeni bazı işletmelerin bu piyasaya girmelerini özendirir. Eğer piyasaya ilk yerleşmiş olan tekel yeterince güçlü ise yeni girişleri önler ve denge durumunda bir değişiklik olmaz. Yok eğer yeni girişler önlenemezse, ilk işletmenin denge durumunda değişiklik olmaya başlar. Bu değişiklik, piyasaya yeni işletmelerin girmelerini özendiren aşırı kârın yok olmasını sağlayacak yönde gelişir. Şekil 12, böyle bir işletmenin uzun dönem denge durumunu göstermektedir.

Piyasaya giren her yeni işletme, eski işletmenin mallarına olan istemi bir miktar azaltır. Bu, o işletmenin istem eğrisinin bütün vücuduyla sola doğru kayması demektir. Bu kayma, istem eğrisi (OV), ortalama masraf eğrisine (OM) teğet oluncaya kadar devam eder ve orda durur. Çünkü bu noktada artık ortada aşırı bir kâr kalmadığından piyasaya yeni girişler durur.



Şekil 12

Tekelci piyasada uzun dönem işletme dengesi

Şekil 12'de F noktası, ortalama varidat eğrisinin ortalama masraf eğrisine teğet olduğu noktadır. Bu noktadan yatay eksene çizilen dikme, marjinal varidat eğrisinin marjinal masraf eğrisini kestiği noktadan geçer. Ençok kâr sağlayan üretim miktarı OM, buna denk düşen fiyat da FM' dir. Bu durumda artık işletmenin aşırı kârı ortadan kalkmıştır. Çünkü POMF dikdörtgeni hem toplam masrafları, hem de toplam varidatı gösterir.

VIII. BÖLÜM

KAMU MALİYESİ

Soru 76: Kamu maliyesi nedir?

Toplum halinde yaşamanın ortaya çıkardığı öyle bazı işler vardır ki bunlar en iyi bir biçimde ancak ortaklaşa yapılabilirler. Bu tür işlere *kamu hizmetleri* diyoruz. Başlangıçta sadece iç-dış güvenlik ve adalet işlerinden ibaret olan kamu hizmetleri kavramı, toplumsal gelişmeye koşut olarak, eğitim, sağlık, ulaştırma, haberleşme ve diğer bazı alt-yapı tesislerinin kurulup işletilmesi gibi konuları da kapsamına alarak genişlemiştir. Bu genişleme çağımızın temel bir tartışma konusu olarak hâlâ da devam etmektedir.

İşte, kamu hizmetleri ile ilgili gelir gider işlerine kamu maliyesi denir. Kamu hizmetlerini merkezi devletin yanı sıra yerel yönetimler (il özel idareleri, belediyeler ve köyler) de yaparlar. Bundan ötürü, kamu maliyesi kapsamı içine devlet bütçesinden başka yerel yönetimlerin bütçeleri de girer. Bütçe, ait olduğu yönetimin bir yıllık gelir ve gider tahminlerini bir arada gösteren ve giderlerin yapılmasına müsaade ve gelirlerin toplanmasına yetki veren bir belgedir. Bütçeler ait oldukları yönetimlerin yürütme organları tarafından hazırlanır ve meclisleri tarafından onanırlar. Diğerlerinden çok daha önemli olduğu için, kamu maliyesi denildiği zaman akla daha çok devlet bütçesi gelir. Federatif yapılı devletlerde ya da yerel yönetimlerin

güçlü olduğu ülkelerde durum elbette ki farklıdır. Ülkeler arasında kamu hizmetleriyle ilgili karşılaştırma yapılırken bu noktaya dikkat edilmelidir.

Çağımızda devletler yalnız kamu hizmeti görmezler. Örneğin ülkemizde devlet birçok ekonomik işlere de girişmiştir. Devletin yaptığı ekonomik işlerle kamu hizmetlerinin ikisine birden *kamu sektörü* diyoruz. Demek ki kamu maliyesi kamu sektörünün bir parçasıdır.

Ülkemizde devlet bütçesi, *genel bütçe* ve *katma bütçeler* olmak üzere iki bölümden oluşur. Katma bütçelerin gelirleri giderlerini karşılamaya yetmediğinden, bunlara genel bütçeden *hazine yardımı* adı ile para aktarılır. Genel ve katma bütçelerin toplamına *konsolide bütçe* denir. Konsolide bütçe rakamını bulmak için toplamdan hazine yardımı çıkarılır.

Soru 77: Bütçe açığı ne demektir?

Mali yıl sonunda bütçe gelirleri bütçe giderlerini karşılayamamışsa aradaki farka bütçe açığı denir. Bütçe açığı borçlanarak kapatılır. Bu borçlanma halkın tasarruflarından yapılmışsa sorun yoktur. Sadece özel sektöre akacak olan tasarruflar bütçe finansmanına yöneltilmiş olur. Ama borçlanma Merkez Bankasından yapılmış yani yeni para basılarak açık karşılanmışsa ülkede enflasyon olur. Bu nedenle, eğer ülkede fiyat istikrarı korunmak isteniyorsa, ya bütçenin denk kapanması sağlanmalı ya da açığın Merkez Bankasına başvurmadan halkın tasarruflarıyla kapatılması yoluna gidilmelidir.

Bütçeler yıl sonunda denk bağlanacak oldukları halde yıl içinde, aylar itibariyle, açık verebilirler. Bunun nedeni,

giderlerin yapılmasıyla gelirlerin toplanması arasında, zaman bakımından, uyumsuzluk olmasıdır. Yıl içindeki bu geçici açıklara *hazine açığı* ya da *nakit açığı* denir. Hazine açıkları Merkez Bankasından ya da halktan (hazine bonoları çıkarılarak) kısa vadeli borç alınarak kapatılır. Bu maksatla Merkez Bankasının yeni para basması (emisyon yapması) enflasyona neden olmaz. Çünkü kısa bir süre sonra Hazine borcunu ödeyeceği için bu paralar da tekrar Merkez Bankasına dönerler.

Soru 78: Bütçe gelirleri nelerden oluşur?

Ülkemizde bütçe gelirleri üç gruba ayrılır:

1. Vergi gelirleri,
2. Vergi dışı normal gelirler,
3. Özel gelirler ve fonlar.

Vergi dışı normal gelirler, milli piyango hâsılatı, kurumlar hâsılatı ve devlet payları, devlet mallarının satış ve kira bedelleri, cezalar gibi kalemlerden oluşur. Özel gelirler ve fonlar da, karşılık paralar ve konut fonu gibi çok çeşitli kalemlerden oluşur. Bütçe gelirlerinin en büyük ve önemli bölümünü vergiler oluşturur. 1986 yılında vergi gelirleri toplam gelirlerin %87'sinden daha fazla olarak tahmin edilmiştir.

Vergi gelirleri de dört büyük gruba ayrılabilir:

1. Gelirden alınan vergiler,
2. Servetten alınan vergiler,
3. Mal ve hizmetlerden alman vergiler,
4. Dış ticaretten alınan vergiler.

Bunların ilk ikisine vasıtasız (dolaysız), son ikisine de vasıtalı (dolaylı) vergiler denir.

Tablo 7
KONSOLİDE BÜTÇE GELİRLERİ
TAHSİLÂTI
(Yüzde dağılım)

	1981	1982	1983	1984
Vergiler	81,1	84,2	75.0	66,6
Vergi dışı normal gelirler	9,3	7,1	11,9	0,6
Özel gelirler ve fonlar	6.4	3.0	2.8	17,6
İç borçlanma	1,5	3.5	7,7	5.4
Katma bütçe gelirleri	1,7	2,2	2.6	1,9
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0
Vergi yükü: GSMH/Vergi	18,2	17,4	16,7	12.9

Kaynak: 1986 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi, s. 66 ve 74.

Soru 79: Dolaysız ve dolaylı vergi ayırımı nedir?

Vergi yükümlülerinden (mükelleflerden) doğrudan doğruya alınan vergilere dolaysız, bir aracı vasıtasıyla alınan vergilere de dolaylı vergiler denir. Gelir vergisi, kurumlar vergisi, emlak vergisi, motorlu taşıtlar vergisi ve veraset ve intikal vergisi dolaysız vergilerdir. Bunların dışındaki bütün vergiler dolaylı vergilerdir. Dolaylı vergilerin başlıcaları, katma değer vergisi, damga vergisi, harçlar, gümrük vergisi ve banka ve sigorta muameleleri vergisidir.

Vasıtasız (dolaysız) vergilerin en önemlisi gelir vergisidir. Bu vergide yükümlülerin özel durumları da dikkate alınır. Örneğin, yükümlülerin evli olup olmadıklarına ve çocuklarının sayılarına göre gelirlerinin vergiden muaf tutulacak kısmı (asgari geçim indirimi) değişir. Ayrıca, gelir yükseldikçe verginin oranı da artar. Buna vergicilikte *müterakkiyet* (artar oranlılık) denir. Halen (Ocak 1986) uygulanan tarifeye göre, en düşük oran %25, en yüksek oran da, 48 milyon liralık gelirden sonra %50'dir.

Dolaylı vergiler mal ve hizmetler üzerine konur. Bireyler bu mal ve hizmetleri satın alırlarken vergiyi de ya fiyatın içinde olarak ya da ayrıca öderler. Böylece vergiyi önce satıcılar toplar, sonra da bunları Maliye'ye devrederler. Dolaylı vergilerin en önemlisi, 1985 yılı başından beri uygulanmakta olan, katma değer vergisidir.

Dolaylı vergilerde mükellefin özel durumuna göre bir ayırım yapılamaz. Aynı malı alan kimseler, ister zengin ister fakir, ister evli ister bekâr olsunlar, aynı miktarda vergi öderler. Bu özelliğinden ötürü dolaylı vergiler, dolaysız vergilere göre daha adaletsiz sayılırlar. Ancak tek tek vergilerin değil fakat bütün bir vergi sisteminin adaletli ya da adaletsiz oluşundan bahsetmek daha doğrudur. Çünkü bir vergi bir yönden, diğer bir vergi de ters yönden adaletsiz olabilir, fakat ikisi birlikte, yani vergi sistemi, adaletli olabilir.

Bazı kimseler lüks malları daha çok, harcıâlem malları daha az vergileyerek dolaylı vergilerin de müterakki, yani adaletli bir hale sokulabileceğini söylerler. Bu, ilk bakışta göründüğü kadar geçerli bir iddia değildir. Çünkü lüks malları, birkaç istisna dışında, tanımlamak çok güçtür. Zenginle fakiri ayıran özellik, bunların farklı farklı mallar almaları değil, fakat daha ziyade aynı malları zenginlerin daha çok, fakirlerin daha az almalarıdır. Örneğin herkes çikolata kolonya alır ya da taksiye biner ama zenginler bunları daha çok alırlar, ya da kullanırlar. Açıktır ki, bu gibi malları, dolaylı vergileri de adaletli yapacağız diye, fakirlerin hiç alamayacakları kadar pahalılaştırmak, her halde adaletsizliği azaltmaz tersine artırır.

Soru 80: Verginin yansıması (inikâsı) ne demektir?

Vergi mükellefleri ödedikleri vergileri başkalarına devretmek isterler. Bu iş, verginin çeşidine ve mükelleflerin durumlarına göre, çok değişik yollarla olur. Örneğin benzin

üzerindeki vergi artırıldığı zaman şoförler bu vergiyi taksi ve dolmuş fiyatlarını artırarak müşterilerine aktarmaya (ödetmeye) çalışırlar. Eğer bunda başarılı olamazlarsa bu sefer de yükü (vergiyi) geriye doğru, kendilerine mal ve hizmet satan bakkallara ve oto tamircilerine aktarmayı denerler. Bu yolla kendilerine vergi devredilen kimseler de, aynı biçimde, bunu daha başkalarına aktarmaya uğraşırlar. Böylece vergiler konuldukları yerlerde durmayıp bütün ekonomiye ve topluma yayılırlar. İşte bu olaya, yani verginin onu ilk ödeyen insanın sırtında kalmayıp kısmen ya da tamamen başkalarına devredilmesine verginin yansıması denir.

Verginin yansıması, verginin çeşidine ve o günkü koşullara göre derhal ya da bir süreç içinde gerçekleşir. Genel olarak dolaylı vergilerin yansıtılması daha kolay ve çabuk, dolaysız vergilerinki daha güç ve yavaş olur. Fakat veraset vergisi ve rantlar (havadan kazançlar) üzerine konulmuş vergiler hariç, yansıtılamayacak vergi yoktur.

Soru 81: Vergileme yoluyla gelir dağılımındaki adaletsizlik düzeltilebilir mi?

Önceki soruda, vergilerin ilk konuldukları yerde durmadıklarını, yansıma yoluyla toplumun bütün sınıf ve tabakaları arasında yayıldığını görmüştük. Yani toplumun bir kesimine konan vergi biçimindeki bir yük, bir süre sonra, toplumun bütün kesimlerine dağılmakta, bunlar arasında bölüşülmektedir. Bu bölüşümün gelir bölüşümünden farklı olması için hiçbir neden yoktur. Gerçekten, nimetlerin (gelirin) belli bir biçimde dağılmasını sağlayan ekonomik ve sosyal güçlerin, külfetleri (vergi yükünü) de aynı biçimde dağıtması doğaldır. Matematiksel bir ifade ile vergi, eksi işaretli bir gelirdir. Yani aralarında nitelik farkı

yoktur. Dağılımlarının da farklı olması düşünülemez. Böyle olunca, vergi yoluyla gelir dağılımında (bölüşümünde) bir değişiklik yapılamayacağı açıktır.

Bu aynı görüşü başka bir biçimde de anlatabiliz. Daha önce görmüş olduğumuz gibi, bireylerin refahları açısından gelir bölüşümünü *tüketim mallarının bölüşümü* olarak düşünmemiz gerekir. Böyle olunca, yüksek gelirli kimselerin tüketimlerinin vergi yolu ile kısılamayacağı açıktır. Gerçekten, insanlar, gelirleriyle önce tüketim gereksinimlerini karşılar ve eğer geriye bir fazla kalırsa onu da tasarruf ederler. Vergiler önce bu tasarruf edilen kısımdan ödenir ve bu yetmezse o zaman tüketim de kısılmaya başlanır. Düşük ve orta gelirli kimseler, tasarrufları ya hiç ya da pek az olduğundan, vergilerini ödemek için tüketimlerini kısmak zorundadırlar. Yüksek gelirli kimselerse, tasarrufları büyük olduğundan, vergilerini bu kısımdan öderler ve tüketimlerini hiç kısmazlar. Örneğin, yıllık geliri 100 milyon lira olan bir kimsenin 30 milyon lira tüketim harcaması yaptığını ve 70 milyon lira da tasarrufa kaldığını varsayarsak, bu kişinin bütün vergilerini ve vergilere yapılacak zamları bu 70 milyon liralık tasarrufundan ödeyeceği ve alışmış olduğu geçim düzeyini düşürmeyeceği doğaldır.

Demek oluyor ki tüketimlerini kısmak anlamında yüksek gelirli kimseleri vergilemek olanağı yoktur. Böyle olunca, fakirlerden az, zenginlerden çok vergi alarak gelir bölüşümünü düzeltmek de söz konusu olamaz. Bu yolla elde edilebilecek en iyi sonuç, milli gelirin tüketime ayrılan kısmını büyüterek, düşük ve orta gelirlilerin tüketimlerini artırmaktır. Yüksek gelirli kimselerin tüketimlerini kısa dönemde sabit saymak gerekir. Bunlar tüketimlerini kısmayacakları gibi, zaten gönüllerince yüksek tutmuş oldukları için, bunu artırmak gereğini de duymazlar. Bu nedenle, tüketim malları üretimi artırılınca, bundan düşük ve orta gelirli sınıf ve tabakalar yararlanırlar.

Kaldı ki kapitalist bir toplumda siyasal iktidara kapita-

list sınıfın daha büyük ağırlık koymuş olduğu göz önünde tutulacak olursa, vergiler yoluyla gelir dağılımındaki adaletsizliklerin gerçekten düzeltilmek isteneceğini düşünmek biraz saflık olur.

Buna karşılık vergilerin gelir dağılımındaki rastlantısal sapmaların düzetilmesinde etkin bir rolü olabilir. Bu rastlantısal sapmalar başlıca iki biçimde karşımıza çıkarlar. Birisi mükellefin kişisel durumu ile ilgilidir. Bilindiği gibi aynı ekonomik güçte olan kimseler aynı geliri elde ederler. Diğer taraftan *vergi adaleti, aynı büyüklükteki gelirlerden aynı miktarda vergi alınmasını gerektirir.* Oysa gelirleri aynı kimselerin kişisel durumları farklı olabilir. Örneğin, biri bekâr, diğeri evli ve çok çocuklu olabilir. Bu durum mükelleflerin gerçek geçim düzeylerinde büyük farklar yaratır. İşte, esas olarak rastlantıya dayanan bu farkları, çok çocuklu ailelerden daha az vergi alarak azaltma olanağı vardır. Diğeri, rant gelirleri ile ilgilidir. Bunun en çok görünen örneği, aynı durumda olan insanlardan bazılarının, ellerindeki arsaların, hızlı kentleşme ya da kent planlarının değişmesi gibi rastlantısal nedenlerle büyük değer kazanması sonucu, havadan zengin olmalarıdır. Sadece rastlantısal nedenlere dayanan bu tür gelir farkları da vergilenerek bir adalet sağlanabilir. Rantlardan alınan vergiler yansıtılamayacakları için verginin bu konudaki düzeltici etkisi kesindir.

Soru 82: Vergiler bir ekonomi politikası aracı olarak kullanılabilir mi?

Vergilerin temel işlevi devlete gelir sağlamaktır. Ancak vergilerin mükelleflerin davranışları üzerinde etkiler yaptığını da görüyoruz. Örneğin eğer kahveden yüksek vergi alınırsa insanlar daha az kahve tüketirler. Ya da kooperatifle-

re vergi kolaylıkları sağlanırsa, insanlar işlerini kooperatifler kanalıyla yapmayı tercih edeceklerinden, ülkede kooperatifçilik teşvik edilmiş olur. İşte, mükelleflerin davranışları üzerindeki bu etkilerinden ötürü vergilerin ekonomiye yön vermek üzere bir politika aracı olarak da kullanıldığını görüyoruz. Vergilerin bu amaçla kullanılmasının sakıncası, getirilen vergi kolaylıklarının uygulamada yolsuzluklara neden olabilmesidir. Çünkü vergilerin politika aracı olarak kullanılması ancak bunların uygulamalarına bazı istisna ve muafiyetler getirilerek sağlanır. Oysa bu tür özel uygulamalar hem idareye keyfi davranma olanağı verdiğinden, hem de denetim güçlüğü yarattığından yolsuzluklara kapı açılmış olur. Bu nedenle, vergiler yoluyla ekonomiye yön verme işi, her şeyden önce, etkin bir vergi yönetimi ve denetimini gerektirir.

IX. BÖLÜM

AZGELİŞMİŞLİK

Soru 83: Azgelişmiş, ya da aynı anlamda kullanılan, geri kalmış, geri bırakılmış, kalkınmakta olan ülkeler ayırımı nedir? Bu ayırım niçin ve ne zaman yapılmıştır?

Nasıl ki aynı ülkede yaşayan bireyler ya da aileler arasında ekonomik bakımdan farklar varsa, yani bazıları fakir bazıları zenginse, mensubu bulunduğumuz kapitalist dünyayı oluşturan ülkeler arasında da aynı biçimde farklar vardır. Fakir olanlarına azgelişmiş, zengin olanlarına da gelişmiş ülkeler denmektedir. Bu ayırım ile, azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelere yetişmek gibi bir sorunları olduğu anlatılmak ve vurgulanmak istenmektedir.

Anlaşılacağı üzere, azgelişmişlik mutlak değil görelî (nispî) bir kavramdır. Gelişmiş ülkeler olmasaydı azgelişmişlik diye bir kavram söz konusu bile olmazdı. Nitekim, bugünün gelişmiş ülkeleri, diyelim 100 yıl önce, bugünkü durumlarına göre çok geri ve fakirdiler. Ama o zamanlar bu ülkelerde azgelişmişlikten ve kalkınma gereğinden söz edildiğine hiç rastlamıyoruz.

Bütün ayırım ve kavramların bir maksadı vardır. Bu maksat, böylece belirtilmiş olan bir farka ya da özelliğe dikkati çekmektir. Ülkeleri gelişmiş ve azgelişmiş diye ikiye ayırmanın maksadı da azgelişmiş ülkelerin kalkınması ve

bunun için de hükümetlerin özel bir gayret göstermeleri gereğini ortaya koymaktır.

Azgelişmiş ve gelişmiş ülkeler ayırımı İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yapılmış, hiç değilse bu tarihten sonra önem kazanmış ve ön plana çıkmıştır. Oysa, bilindiği gibi, ülkeler arasında zenginlik fakirlik farkı bu tarihten çok daha önceleri de vardı. Buna rağmen, söz konusu ayırımın bu tarihten sonra önem ve anlam kazanmasının nedeni, sömürgelerin bu tarihten itibaren siyasal bağımsızlıklarını kazanmaya ve fakirliklerinin farkına varmaya ve buna karşı tepki göstermeye başlamış olmalarıdır.

Bu konuda Türkiye'nin özel bir durumu olduğunu belirtmek gerekir. Bilindiği gibi Türkiye hiçbir zaman sömürge olmamış, siyasal bağımsızlığını her zaman korumuştur. Bundan ötürü yönetici kadrolar, Batı Avrupa ülkelerine göre geri kalmış olduğumuzun bilincine vardıkları 19. yüzyıl başlarından itibaren, çeşitli kalkınma çabaları içine girmişlerdir. Ancak batılı ülkeler bu çabaların başarıya ulaşmalarını sürekli önlemişlerdir. Ulusal Kurtuluş Savaşı'mızdan hemen sonra, daha Lozan Antlaşması imzalanmadan önce, İzmir İktisat Kongresi'nin toplanmış olması (17 Şubat - 4 Mart 1923) ve ekonomik kalkınmanın başlıca bir devlet politikası olarak ele alınması, bu sorunun bizde çok daha eski bir geçmişi olduğunu gösterir.

Eski sömürgelerin bağımsızlık kazanmalarının yanı sıra kitle haberleşme araçlarının çok gelişmiş olması da azgelişmiş ülkeler halklarının hızla uyanmaları ve şiddetli bir kalkınma isteği duymaları sonucunu vermiştir. Bu olgu, yani kitle haberleşme araçlarının (radyo, televizyon, sinema, basın) gelişmesi ve bu yolla fakir ülkeler halklarının daha iyi yaşam biçimlerini öğrenip özlemeleri, çağımızın en önemli bir özelliğidir. Buna bazı düşünürler, «*artan istekler ihtilâli*» adını vermişlerdir.

Türkiye'de de azgelişmişlik ve kalkınma sorunlarının İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yeniden güncellik kazanmasında bu olgu baş etken olmuştur.

Soru 84: Ülkeleri gelişmişlik düzeyi bakımından sıralarken hangi ölçüler kullanılır?

Gelişme çok yönlü bir olaydır. Çok yönlü bir olayı tek bir ölçüyle ifade etmek olanaksızdır. Bundan ötürü en çok kullanılan birey başına düşen milli gelir ölçüsü yeterli değildir. Bunun yanı sıra başlıca şu ölçüler de kullanılır:

a. Başlıca sektörlerin milli gelirdeki payları,
b. Çalışan nüfusun başlıca sektörlere dağılımı,
c. Kentleşme oranı.

Bunlardan başka okuryazarlık oranı, doktor başına nüfus sayısı, çeşitli malların (demir-çelik, elektrik enerjisi, çimento, et, süt gibi) birey başına düşen tüketim miktarları da gelişmişlik ölçüsü olarak kullanılırlar. Kuşkusuz bunların hangisine ağırlık vereceğimiz maksadımıza göre değişir. Gelişmenin hangi yanını vurgulamak istiyorsak o yanını ortaya çıkaracak ölçü ya da ölçüleri kullanırız.

Soru 85: Milli gelirin ve nüfusun başlıca faaliyet sektörlerine dağılımının anlam ve önemi nedir?

Ekonomik faaliyetler üç büyük gruba ayrılır:

1. Tarım sektörü,
2. Sanayi sektörü,
3. Hizmetler sektörü.

Tarım sektöründe esas olarak gıda maddeleri üretilir. Oysa insanların gıda maddeleri tüketimleri sınırlıdır. Gelirimiz arttıkça gıda tüketimimizi artırırız ama belli bir noktadan sonra ne kadar zengin olursak olalım artık daha fazla gıda maddesi tüketemeyiz. Buna karşılık sınai mallar için aynı şeyi söyleyemeyiz. Gelirimiz arttıkça bu tür mallara olan istemimizi sürekli artırırız. Çünkü hem bu malların karşıladıkları gereksinimlerin doyum sınırları çok geniştir, hem de bu malların çeşitleri çok fazladır ve sürekli

olarak da artmaktadır. Aynı durum hizmetler için de geçerlidir. Gelirimiz arttıkça, istemimiz, gittikçe artan ölçülerde eğitim, sağlık, kültür, turizm, spor gibi hizmet alanlarına yönelmeye başlar.

İşte bu söylediklerimize koşut olarak başlangıçta her ülkede tarım en büyük sektör olmuştur. Fakat ekonomik gelişme süreci boyunca bu sektör göreli önemini yitirmeye başlamış ve giderek onun yerini sanayi sektörü almıştır. Gelişme sürecinin daha ileri aşamalarında sanayi sektörü de yerini hizmetler sektörüne bırakmıştır. Sektörlerin önem sıralarındaki bu değişme, bir taraftan tarım sektöründen, önce sanayi sonra da hizmetler sektörüne nüfus akımıyla, diğer taraftan da sektörlerin kendi içlerindeki teknolojik gelişmelerle sağlanmıştır.

Tablo 8'de başlıca ülkelerde milli gelirin bu üç sektör arasındaki dağılımı gösterilmiştir. Bu tablodan ve yukarıda yaptığımız açıklamadan, bir ülke geliştikçe tarımın gerilediği ve tarımsal üretimin azaldığı sonucu çıkarılmamalıdır. Durum bunun tam tersidir. Gelişmiş ülkelerde tarım da çok gelişmiştir, tarımsal üretim de çok yüksektir. Azalan sadece göreli (nispi) önemdir. Zaten, tarımda kişi başına verim çok yüksek olduğu için bu sektörde çalışanların büyük bölümü diğer sektörlere geçebilmişlerdir.

Bazı azgelişmiş ülkelerde hizmetler sektörünün büyük yer kaplaması ileriliğin değil geriliğin bir belirtisidir. Bu ülkelerde ne tarım, ne de sanayi sektöründe iş bulamayan kimseler kentlere akın edip, buralarda çok basit hizmetler görerek geçimlerini sağlamaya çalıştıklarından hizmetler sektörünün şişmesine neden olurlar. Bundan ötürü, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini tarım ve sanayi sektörlerinin büyüklüğüne bakarak ölçmek daha doğrudur.

Faal nüfusun sektörlere dağılımı ile milli gelirin sektörlere dağılımı arasında benzerlik ve koşutluk olmakla beraber ayniyet yoktur. Bunun nedeni işgücü veriminin her sektörde farklı oluşudur. Tarım sektöründe işgücünün verimi diğer sektörlerden az olduğundan, bütün ülkelerde

Tablo 8

SEKTÖRLERİN GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HÂSILADAKİ YÜZDE PAYLARI
1982

	Tarım	Sanayi	Hizmetler	Kişi başına Gelir/ Dolar olarak
Türkiye	21	31	48	1.370
Hindistan	33	26	41	260
Şili	6	34	60	2.210
Suriye	19	31	50	1.680
Portekiz	12	44	44	2.450
Yugoslavya	13	45	42	2.800
Yunanistan	19	29	52	4.290
İspanya	6	34	60	5.430
İtalya	6	41	53	6.840
İngiltere	2	32	65	9.660
Japonya	4	42	54	10.080
Fransa	4	34	62	11.680
B. Almanya	2	46	52	12.460
A.B.D.	3	33	64	13.160

Kaynak: World Development Report, 1984, World Bank, Tablo 3.

tarımın milli gelir içindeki payı, bu sektörde çalışan nüfus oranından küçüktür. Tablo 9'da başlıca ülkelerde çalışan nüfusun sektörlere dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 9

İŞGÜCÜNÜN SEKTÖRLERE DAĞILIMI
(Yüzde olarak)
1980

	Tarım	Sanayi	Hizmetler
Türkiye	54	13	33
Hindistan	71	13	16
Şili	19	19	62
Suriye	33	31	36
Portekiz	28	35	37
Yugoslavya	29	35	36
Yunanistan	37	28	35
İspanya	14	40	46
İtalya	11	45	44
İngiltere	2	42	56
Japonya	12	39	49
Fransa	8	39	53
B. Almanya	4	46	50
A.B.D.	2	32	66
S.S.C.B.	14	45	41

Kaynak: World Development Report. 1984, World Bank, Tablo 19.

Soru 86: Kentleşme oranı ne bakımdan bir gelişmişlik ölçüsüdür?

Gelişme süreci boyunca tarım sektöründen diğer sektörlere doğru bir nüfus akımı olduğunu biliyoruz. Bu, gerçek yaşamda köylerden kentlere doğru bir göç akımı olarak karşımıza çıkar. Böylece gelişme süreci boyunca ülkedeki

kentlerin nüfusu toplam nüfustan daha hızlı artar. Bu nedenle bir ülkede kentleşme oranı ne kadar yüksekse gelişme süreci de o kadar ilerlemiş demektir. Ayrıca, kentler birer kültür merkezi olduklarından, bu bakımdan da bir gelişmişlik ölçüsüdürler.

Tablo 10

500.000'den FAZLA NÜFUSLU KENTLERDE OTURANLARIN TOPLAM NÜFUSA ORANI
(Yüzde olarak)

	1960	1980
Türkiye	9,7	13.3
Şili	38	44
Suriye	35	55
İran	26	47
Irak	35	70
Portekiz	47	44
İspanya	37	44
İtalya	46	52
İngiltere	61	55
Japonya	35	42
Fransa	34	34
B. Almanya	48	45
A.B.D.	61	77
Bulgaristan	17	12
S.S.C.B.	21	33

Kaynak: World Development Report, 1984, World Bank, Tablo 20.

Gelişmişlik ölçüsü olarak kentleşme oranını hesap ederken, karşımıza, nüfusu ne kadar olan yerleşim yerlerinin kent sayılması gerektiği biçiminde bir sorun çıkar. Örneğin, beş hatta on bin nüfuslu ve daha büyük yerleri kent

sayarsak, ülkeler arasında kentleşme oranı bakımından pek bir fark bulamayabiliriz. Ayrıca, bir ülkenin toplam nüfusu ile kent sayılması gereken en küçük nüfus miktarı arasında da bir ilişki olabilir. Tablo 10'da 500.000 ve daha fazla nüfuslu yerler kent sayıldığına göre çeşitli ülkelerdeki kentleşme oranları gösterilmiştir. Suriye, İran ve Irak gibi bazı azgelişmiş ülkelerde kentleşme oranının yüksekliği, buralarda fakir halkın bir geçim olanağı bulabilmek için büyük kentlere yığılmış ve sığınmış olmalarıyla açıklanabilir.

Soru 87: Türkiye azgelişmiş bir ülke midir?

Dünyadaki ülkeleri gelişme ölçülerinden herhangi biri bakımından bir sıralamaya koysak, bunlardan her birinin kendisinden hemen önce ve hemen sonra gelen ülkelerle bir benzerlik ve yakınlık göstereceği açıktır. Bu duruma göre, azgelişmişliği kesin bir sınırla belirtmek istediğimiz zaman, bunun zorunlu olarak keyfi ve dolayısıyla sakıncalı olacağı doğaldır. Zaten ülkeleri böyle bir ayırıma tabi tutmakla güdülen amaç da böyle kesin bir sınır çizilmesini gerektirmemektedir. Anımsanacağı üzere, azgelişmişlik kavramını yaratmakla güdülen amaç, bu ülkelerin kalkınmaları için özel bir çaba gösterilmesi gereğini ortaya koymaktır. Türkiye'nin, yukarda değindiğimiz hangi ölçü bakımından ele alınırsa alınsın, birçok ileri sanayi ülkesinin çok gerisinde bulunduğu, yani azgelişmiş bir ülke olduğunda hiçbir kuşku yoktur.

Ancak azgelişmiş ülkeler arasında da farklar vardır. Hemen hemen hepsi eski sömürgeler olan azgelişmiş ülkeler arasında Türkiye'nin daima siyasal bağımsızlığını korumuş, dolayısıyla kendi kendisini yönetme deneyimi ve geleneği olan bir ülke olarak özel bir yeri vardır. Ayrıca, uzun

yıllardır (en az Cumhuriyetin ilanından beri) kalkınma çabaları içinde olmasının sonucu olarak, ekonomik gelişmişlik bakımından da Asya ve Afrika'daki azgelişmiş ülkelerin ön safında bir yer tutmaktadır. Bu nedenle ülkemizi, halen, yetişmiş insan gücü, doğal kaynaklarının zenginliği ve sabit sermaye donanımı bakımından önemli ekonomik atılımlar yapabilecek bir konuma gelmiş olarak düşünebiliriz.

Soru 88: Azgelişmiş ülke olmanın ne gibi sakıncaları vardır?

Ülkemizin de bir parçası olduğu kapitalist dünyanın çözüm bekleyen en önemli sorunu, hiç kuşkusuz, azgelişmişlik sorunudur. Azgelişmişlik, ülke düzeyinde olduğu kadar birey düzeyinde de önemli sakıncalar taşır. Ülke düzeyindeki temel sakınca, azgelişmiş ülkelerin hem ekonomik, hem de askersel-siyasal bakımdan gelişmiş ülkelere bağımlı duruma düşmüş olmalarıdır. Gerçi eskiden de zayıf ülkeler güçlü ülkelere bağımlı olmuşlardır ama çağımızda bu bağımlılık çok yüksek düzeylere çıkmıştır. Öyle ki azgelişmiş ülkeler cari yaşam düzeylerini sürdürebilmek bakımından gelişmiş ülkelere muhtaç durumdadırlar. Aynı bağımlılık askersel-siyasal bakımdan da çağımızda çok sıkılaşmıştır. Çünkü çağımızda, ülkelerin askersel güçleri, önceki dönemlerle kıyaslanmayacak ölçüde, ekonomik gelişmişlik düzeylerine bağlıdır, bu düzeyin bir yansıması halini almışlardır. Bunun nedeni, savaş silahlarının çok ileri teknolojilerin ürünleri haline gelmeleri ve bundan ötürü de sadece ileri ülkelerde üretilebilmeleridir.

Azgelişmişliğin birey düzeyindeki sakıncasına gelince: Azgelişmiş ülkelerde yaşayan insanların çok önemli bir bölümü, ne denli yetenekli ve çalışkan olurlarsa olsunlar, gelişmiş ülkelerdeki benzer bireylerin gelir düzeylerine ve

yaşam kolaylıklarına ulaşamazlar. Bu nedenle birçok bireysel sorunlar ancak azgelişmişlikten kurtulmakla birlikte çözülebilir.

Soru 89: Ülkeler arası gelişmişlik farkının temel nedeni nedir?

Her sorun için olduğu gibi azgelişmişlik sorununun çözümü de, her şeyden önce, nedeninin tanısına (teşhisine) ve bunun açık bir biçimde ortaya konulmasına bağlıdır. Çünkü ancak bu takdirde hangi önlemlerin bizi sorunun çözümüne götüreceğini, hangilerinin de götürmeyeceğini anlayabiliriz.

Azgelişmişliğin temel nedeni, bazı ülkelerin üretim teknolojisinde çağdaş düzeyin gerisinde kalmış olmalarıdır. Kapitalizmden önceki dönemde üretim teknolojisi basit ve kolay olduğundan hemen herkes aynı ya da eşdeğer teknolojileri kullanabiliyordu; bu nedenle bireyler arasında da, ülkeler arasında da önemli sayılacak üretkenlik ve gelir farkları bulunmuyordu. Kapitalizmle birlikte bu durum hızla değişmeye başlamıştır. Çünkü kapitalizm, üretim teknolojisinde hızlı bir gelişme ve değişme ile birlikte ortaya çıkmış ve bazı ülkeler —ki Türkiye de bunların içindedir— çeşitli nedenlerle bu gelişmeyi izleyememişlerdir. Böylece, teknolojik gelişmeleri izleyemeyen ülkeler, izleyebilen ülkelerin derece derece gerisinde kalmışlardır.

Kapitalizmin serbest rekabet kuralı, bir kere teknolojide üstünlük sağlayan ülkelerin giderek bu üstünlüklerini daha da artırmaları sonucunu vermiştir. Nitekim bugün gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki zenginlik farkı eskiye göre daha büyüktür ve bundan böyle de, hem de daha hızlı olarak, büyümeye devam edeceği anlaşılmaktadır.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı üzere, azgelişmiş ülke-

lerle gelişmiş ülkeler arasındaki fark, sadece *niceliksel değil*, fakat *asıl nitelikseldir*. Bundan ötürüdür ki, örneğin daha fazla tütün, pamuk yetiştirerek ya da daha fazla kumaş dokuyarak, petrol çıkararak vb. azgelişmişlikten kurtulamayız. Nitekim petrol zengini Arap ülkeleri birey başına düşen milli gelir bakımından, yani niceliksel olarak, gelişmiş ülkeleri geçmişlerdir ama azgelişmişlikten kurtulamamışlardır. Gerçi niceliksel zenginlik niteliksel değişmenin temel bir koşuludur; ama sadece bu, azgelişmişlikten kurtulmayı kendiliğinden (otomatik olarak) sağlayamaz. Bunun için ayrıca özel çabalar harcamak gerekir.

Soru 90: Teknoloji sözcüğünden ne anlamamız gerekir?

Azgelişmişliğin nedeni teknolojik gerilik olduğuna göre, ülkelerin bundan kurtulmalarının yolunun da çağdaş teknolojiyi öğrenmeleri ve uygulamaya koymaları olduğu açıktır. Ancak ne var ki bu, ilk bakışta göründüğü kadar kolay bir iş değildir. Güçlüğün nereden geldiğini görebilmek için teknoloji dediğimiz şeyin ne olduğunu, konumuz açısından, kısaca görelim.

Üretim teknolojisinin önemli bir bölümü üretim araçları (makineler, aletler, hammaddeler) ve bunlarla yapılan tüketim malları tarafından temsil edilir. Yani teknoloji dediğimiz şey bunlara sinmiş, bunlarda maddeleşmiştir. Buna cansız teknoloji ya da *yapım teknolojisi* diyebiliriz. Örneğin, bir dokuma tezgahı, bir bilgisayar, bir televizyon alıcısı ya da bir vaşington portakalı, teknolojik bilginin maddeleşmiş ifadesidirler. Teknolojinin diğer bölümü, insanların bu üretim araçlarından ve bu tüketim mallarından yararlanmaları için gerekli bilgilerden oluşur. Buna da canlı teknoloji ya da *kullanım teknolojisi* diyebiliriz.

Aslında üretim teknolojisi, yapım ve kullanım bölüm-

leriyle bir bütün oluşturur. Belli bir teknolojiye sahip olmak, hem onun gerektirdiği üretim araçlarını ve tüketim mallarını yapabilmek, hem de onları kullanabilmek demektir. Açıktır ki yapım teknolojisi kullanım teknolojisini de içerir. Bir makineyi yapabilen bir ülke, elbette ki, onu kullanabilecek teknik bilgiye de sahiptir. Ancak bunun tersi doğru değildir. Yani bir makinenin nasıl kullanıldığı bilinen bir ülkede onun nasıl yapıldığı bilinmeyebilir. Örneğin ülkemizde dokuma tezgahları, bilgisayarlar ve jet uçakları yetkinlikle kullanılabilmekte fakat üretilememektedirler.

Soru 91: Teknolojik geriliği aşmanın ne gibi engel ve güçlükleri vardır?

Teknolojik geriliği aşmak bakımından kullanım teknolojisini öğrenmek de bir adımdır. Bu yolla, hiç değilse, gelişmiş ülkelerin ürettikleri en ileri makine ve aletlerin olanaklarından ülke de yararlandırılmış olur. Üstelik bu konuda gelişmiş ülkelerden yardım da görülür. Çünkü bu ülkeler —daha doğrusu bu ülkelerdeki büyük firmalar— ürettikleri makine ve aletlerin satımını sağlayabilmek için bunların nasıl kullanıldıklarını alıcılarına öğretmek zorundadırlar. Bu kolaylığına rağmen, bir ülkenin çağdaş teknolojinin bu yanını (kullanım yanını) öğrenip uygulayabilmesi bile kolay bir iş değildir. Bunun için bile ülkenin gelirinin artması, genel bilgi düzeyinde ve yaşam biçiminde, çağdaşlaşma yönünde, önemli bazı ilerleme ve değişmelerin gerçekleştirilmesi gereklidir. Örneğin, ülkede otomobil kullanımının yaygınlaşabilmesi için, gelir düzeyinin yeterli olmasından başka, yol şebekesinin asfalt olması, yeterli benzin istasyonu ve tamir atölyelerinin bulunması ve ayrıca günlük yaşam düzeni ve temposunun otomobil kullanımını özendirecek bir gelişme göstermesi gereklidir.

Teknolojik geriliği ve azgelişmişliği aşmanın asıl yolu, yapım teknolojisinde çağdaş düzeye ulaşmaktır. Bu, ülkede üretim araçları yapan sanayilerin kurulması demektir. Azgelişmiş bir ülke için bu, olanaksız denilecek kadar güç bir iştir. Bir kere, yapım teknolojisi çok daha yüksek bir bilgi düzeyi gerektirir. Ayrıca bu konuda gelişmiş ülkelerden yardım görmek de söz konusu değildir. Çünkü ileri teknolojileri ellerinde tutan firmalar bu bilgilerini başkaları ile paylaşıp bu konudaki üstünlüklerini ve bunun sağladığı avantajları kaybetmek istemezler. Kaldı ki birçok alanda sorun salt bilgi sorunu olmaktan çıkmış ve bir sermaye sorunu halini almıştır. Yani bir makinenin ya da maddenin nasıl üretileceği teknik olarak bilinse bile bunu yapabilmek için gerekli olan sabit sermaye donanımı o kadar büyük ve karmaşıktır ki, azgelişmiş bir ülkenin bunlara sahip olabilmesi ve dolayısıyla o malı üretebilmesi fiilen olanaksızdır. Örneğin, nükleer enerji üretme (bomba yapma dahil) teknolojisi artık bir sır olmaktan çıkmıştır. Fakat böyle bir üretimin yapılabilmesi için gerekli olan sermaye donanımı o kadar büyük ve karmaşıktır ki azgelişmiş bir ülke için fiili bir olanaksızlık söz konusudur.

Kaldı ki bütün bu güçlükler aşılmış olsa bile, bu sefer de karşımıza gelişmiş ülkelerin rekabet engeli çıkar. Çünkü, bilindiği gibi, son model alet ve makineler (üretim araçları) ancak büyük miktarlarda üretilirlerse çok büyük olan sabit sermaye masraflarını kurtarabilirler. Bu nedenle yapılacak üretimin yalnız yurt içinde değil fakat yurt dışında da satılması zorunluluğu vardır. Bu, gelişmiş ülkelerle rekabete girişmek demektir. Azgelişmiş bir ülke için bu rekabette başarılı olma olasılığı yok denilecek kadar azdır. Sadece bu, yani gelişmiş ülkelerin rekabeti bile, ileri yapım teknolojilerinin azgelişmiş ülkelerde yaşama geçirilmesini başarılması çok güç bir iş haline sokmaya yeterlidir.

Soru 92: Teknolojik geriliği aşmak için akla ne gibi öneriler gelebilir?

Yukardaki soruda açıklamış olduğumuz nedenlerle azgelişmiş bir ülkenin sadece kendi çabalarıyla teknolojik geriliğini aşıp çağdaş gelişmişlik düzeyine ulaşması pratik olarak olanaksızdır. Bu konuda ilk akla gelebilecek olan çözüm önerisi, gelişmiş ülkelerin —daha doğrusu bu ülkelerde üslenmiş olan çok uluslu şirketlerin— yardım ve işbirliğini sağlamaktır. Ama bu öneri baştan sona geçersizdir. Çünkü kendilerine büyük kârlar ve diğer avantajlar (özellikle azgelişmişler üzerinde denetim olanağı) sağlayan teknolojik üstünlüklerini başkalarıyla paylaşmaya razı olmaları bunlardan beklenemez. Böyle bir beklenti, iyimserlikten de öte, boş bir hayalcilik olur. Yalnız diğer ülkelerin değil Türkiye'nin geçmiş ve şimdiki deneyimleri bunun böyle olduğunu kuşkuya yer bırakmayacak bir açıklıkla ortaya koymuştur ve koymaktadır.

Bu durumda akla gelebilecek diğer bir çözüm önerisi, azgelişmiş ülkelerin kendi aralarında bu konuda bir işbirliğine gitmeleri olabilir. Ancak bu da ilk bakışta göründüğü kadar geçerli bir çözüm yolu değildir. Bir kere, her şeyden önce, bu ülkelerin, gelişmiş ülkelerin fiili ve ideolojik baskı ve denetimlerine rağmen, bunları aşıp kendi aralarında böyle bir işbirliği ve dayanışma kurmakta ısrar edecek bir gelişmişlik gösterebilecekleri çok şüphelidir. Kaldı ki böyle bir işbirliği ve dayanışma kurulabilse bile, bunun makul bir süre içinde çağdaş teknolojik düzeye ulaşılmasını sağlayabileceği de kesin değildir. Bununla beraber böyle bir işbirliğinin kalkınmayı hızlandırmak ve hatta gelişmiş ülkeleri yardımda bulunmaya zorlamak bakımından bir ölçüde yararı olabilir. OPEC olayı bu konuda iyi bir örnektir. Zaten şunu da unutmamalıdır ki az gelişmişlik kapitalizmin devamlı bir sorunudur ve kapitalizmin bir sistem olarak başarısı bu sorunu çözebilmesine bağlıdır.

Soru 93: Kalkınma ne demektir ve başarılı bir kalkınma stratejisinin temel öğeleri nelerdir?

Ekonomik kalkınma, bir ülkede yaşayan bireylerin geçim düzeylerinin ve üretme güçlerinin yükselmesi demektir. Bunu birey başına düşen milli gelirin artması olarak tanımlıyor ve bundaki artış oranına da *kalkınma hızı* diyoruz. Örneğin ülkemizde 1985 yılında milli gelirimizin % 3.9 oranında artacağı tahmin edilmiştir. Bunda nüfusumuzun artış oranı olan %2,8'i çıkaracak olursak, 1985 yılında kalkınma hızımızın %1.1 olduğunu buluruz. Azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelere yetişecek bir hızla kalkınmalarının olanaksız denecek kadar güç bir iş olduğunu biliyoruz. Bunun nedeni gelişmiş ülkelerin teknolojik üstünlükleridir. Bu üstünlüklerini korudukları ve paylaşmadıkları sürece gelişmiş ülkelere yetişmek olanaksızdır. Nitekim şimdiye kadar aradaki fark, azalmak şöyle dursun, gittikçe artmıştır. Bu böyle olmakla beraber, kalkınma, azgelişmiş ülkelere ekonomik durumlarını iyileştirmek ve halklarına daha yüksek bir yaşam düzeyi sağlamak olanağını verir. Bu nedenden ötürü çağımızda azgelişmiş ülke yönetimlerinin en temel kaygıları olabildiğince yüksek bir kalkınma hızı sağlamaktır

Kalkınmanın yukardaki biçimde tanımlanması bize kalkınmanın içeriği hakkında bir fikir vermez. Aynı orandaki bir kalkınma çeşitli içeriklerle gerçekleştirilebilir. Bilindiği gibi ekonomik yaşamın ve dolayısıyla ekonomik kalkınmanın çeşitli yanları vardır. Örneğin kalkınmada tarıma, sanayie, hizmetlere ve bunların da kendi içlerindeki alt sektörlere (hayvancılık-ormancılık, ağır sanayi-hafif sanayi gibi) dış ticarete, sağlığa, eğitime, gelir dağılımına farklı ağırlıklar verilebilir. İşte kalkınmada izlenecek bu farklı yollara *kalkınma stratejisi* denir.

Şöyle bir benzetme yapabiliriz: Diyelim ki bir aile ayda 100.000 lira ile geçinecektir. Aile bu 100.000 lirayı çeşitli bi-

çimlerde harcayabilir. Örneğin, a. daha çok çocuklara, b. daha çok ana-babaya, c. daha çok giyim kuşama, d. daha çok gezi ve eğlenceye vb. ağırlık verebilir ve parayı da ona göre harcayabilirler. Bunların her biri bir harcama stratejisidir. Kalkınma stratejisi de buna benzer. Bunda da ülkenin kalkınma olanakları, kalkınma hızı dahil, çeşitli amaçların öncelikle gerçekleştirilmesi için belli biçimlerde kullanılır. Ülkemizde kalkınma stratejisi, beş yıllık planlar hazırlanırken hükümetler tarafından belirlenir ve uygun politikalarla da gerçekleştirilmesine çalışılır.

Kalkınma stratejisinin teknik diyebileceğimiz içeriği çok çeşitli öğelerden oluşur. Bunlar ülkenin ve dünyanın koşullarına göre yıldan yıla değiştirilebilir de. Buna karşılık, başarılı bir kalkınma stratejisinin temel ya da siyasal diyebileceğimiz üç öğesi vardır ki, bunların değiştirilmesi söz konusu olmadığı gibi, gerçekleşmelerine büyük özen gösterilmesi gerekir. Bunlar, *sosyal adalet, teknolojik gelişme* ve *bağımsızlıktır*.

Önce sosyal adaleti ele alalım. Kalkınmanın adaletli bir biçimde yürütülmesi gerekir. Bundan maksat, kalkınmanın nimetlerinden bütün sınıf ve tabakaların *kalkınma süreci boyunca* eşit bir biçimde yararlanmalarıdır. Eğer kalkınmadan bazı sınıf ve tabakalar çok yararlanıyor, bazıları da az yararlanıyor ya da hiç yararlanmıyorlarsa, kalkınma toplumsal adaletsizliği (gelir dağılımındaki adaletsizliği) artırıyor demektir.

Bazı kimseler kalkınmanın adaletli olması ilkesini geri plana iterler ve sadece kalkınma hızına ağırlık verirler. Bunlara göre önemli olan pastanın büyümesidir. Onun hakça paylaşılması daha sonraki bir iştir. Bu en azından yanlış bir yaklaşımdır. Bir kere, pastanın ister büyük ister küçük olsun hakça paylaşılması önemlidir. Kaldı ki pastanın büyütülmesi için de hakça paylaşılması gerekir. Çünkü ancak o zaman insanlar pastanın büyütülmesi için şevkle çalışırlar.

Kalkınma stratejisinin diğer bir öğesi olan teknolojik gelişmenin önemine bundan önceki sorularda değinmiştik. Burada sadece kalkınmanın kendi kendini besleyici ve kazanımlarının kalıcı olabilmesi için mutlaka hep daha ileri teknolojik uygulamalarla yürütülmesi gerektiğine işaret etmekle yetineceğiz. Gerçekten, üretimin eski teknolojilerle daha çok işgücü ya da toprak kullanılarak artırılmasının hem sınırları vardır, hem de ileri teknolojik uygulamaların rekabeti karşısında böyle bir üretim artışı devam ettirilemez.

Bağımsızlık ilkesine gelince: Azgelişmiş ülkelerin kalkınmaları önündeki en büyük engel, gelişmiş ülkelerin bu ülkeler üzerindeki etki ve denetimleridir. Azgelişmiş ülkeler bu yüzden gelişme potansiyellerini tam olarak kullanamazlar. Bu nedenle, bağımsızlığın korunması ve pekiştirilmesi, kendi başına bir amaç ve değer olmasının yanı sıra, kalkınmanın da temel bir koşuludur.

Türkiye 19. yüzyılın ortalarından ve özellikle Kurtuluş Savaşı'mızdan beri sürekli bir kalkınma çabası içindedir. Bu çabalar gerçi azgelişmişlikten kurtulmamıza yetmemiştir ama gene de ülke ekonomisinin hareketlenmesine ve bir dinamizm kazanmasına olanak vermiştir. Son 25-30 yıldır yalnız ekonomik değil, fakat siyasal, sosyal ve kültürel yaşamımızda gözlemlediğimiz canlılık ve çalkantılar da bunun kanıtlarıdır. Çünkü biliyoruz ki ekonomisi durağan olan toplumlarda yaşamın diğer yanları da durağan olur. Ancak şunu da belirtelim ki, sosyal ve siyasal yaşamımızda son yıllarda bunalıma varan çalkantılar ve gerilimler olması, ekonomik kalkınma sürecinde sosyal adalet ve bağımsızlık ilkelerine gerekli özenin gösterilmediğinin de göstergeleridir.

Soru 94: Dışa bağımlılık ne demektir?

Dünyadaki tüm ülkelerin bağımsızlıklarından vazgeçip tek bir *dünya toplumu* oluşturmaları, hiç kuşkusuz, insanlığın en büyük idealidir. Bu büyük idealin gerçekleşebilmesinin temel koşulu, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının ortadan kalkmış olmasıdır. Bu temel koşul gerçekleşmeden bir dünya bütünleşmesine gidilirse, bundan azgelişmiş ülkelerin insanları zarar görürler. O tek dünya toplumu içinde eşit muamele görmezler, ikinci sınıf, üçüncü sınıf insanlar durumunda kalırlar. Çünkü bir toplumda eşit muamele görmenin tek koşulu, gerçekten eşit olmak ve bunu herkese kabul ettirmektir. Bunun başka bir yolu yoktur.

Oysa, biliyoruz ki, bugünkü dünyamızda çeşitli ülkeler arasında gelişmişlik bakımından büyük eşitsizlikler (farklar) vardır. O halde önce bu eşitsizliklerin giderilmesi, bunun için de azgelişmiş ülkelerin *özel kalkınma programları* uygulaması zorunluluğu vardır. Özel kalkınma programlarını uygulamak da, her şeyden önce, bu ülkelerin bağımsız olmalarını gerektirir. Çünkü eğer bağımsız değilseniz özel programlar uygulayamazsınız, bağlı olduğunuz topluluğun genel kurallarına uymak zorunda kalırsınız. Bu nedenle bağımsızlık azgelişmiş ülkelerin sorunudur. Gelişmiş ülkelerin böyle bir sorunları, yani bağımsızlığa bir gereksinimleri yoktur. Azgelişmiş ülkeler de gelişmişlere yetiştikleri zaman, onların da artık bağımsızlığa gereksinimleri kalmayacağından, tek bir dünya toplumu oluşturmak bir sorun olmaktan çıkacaktır.

Demek oluyor ki, bağımsızlık —ya da tersinden ifade edecek olursak bağımlılığı azaltmak—, bazı çevrelerce telkin edilmek istendiği gibi, geçerliliğini yitirmiş, duygusal ve içi boş bir slogan değil, fakat Türkiye'nin de aralarında bulunduğu azgelişmiş ülkelerin kalkınmalarının temel bir

koşuludur. Ne var ki, bağımsızlığı, hizmetinde olduğu amaca (kalkınmaya) uygun bir biçimde tanımlamamız ve değerlendirmemiz gerekir. Gerçekten, bir ülkenin dışa bağımlılığı, ya da aynı şey demek olan bağımsızlığının zedelenmesi, çeşitli biçimlerde olabilir. Bir ülkenin dışa bağımlılığından söz ederken bunlardan hangisini kastettiğimizi açık olarak bilmemiz gereklidir. Bu nedenle başlıca ekonomik bağımlılık biçimlerini kısaca görmekte yarar vardır.

1. Bir dışa bağımlılık biçimi, uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma nedeniyle bir ülkenin başka ülkelere muhtaç olmasıdır. Buna göre, Türkiye yaşamını ve üretimini sürdürebilmek için dışardan bazı mallar getirmek zorunda olduğundan dışa bağımlı bir ülkedir. Örneğin ilaç hammaddelerinin dışalımını yapamazsak ilaç üretimimiz durur ya da çok azalır. Ancak ne var ki bütün ülkeler bu anlamda dışa bağımlıdırlar. Örneğin, ABD de, SSCB de, Çin de, eğer bazı malların dışalımını yapamazlarsa, içerde sıkıntıya düşerler. Zaten dünyada kendi kendine yeten hiçbir ülke yoktur. Demek oluyor ki bu bağımlılık biçiminin özel bir anlamı ve önemi yoktur. Üstelik, ülkelerin gelişmelerinin temel bir koşulu olarak uluslararası işbölümü sürekli olarak artacağından, bu tür bağımlılık da her ülke için sürekli artacaktır. Bu nedenle ülkemizin bu anlamda olarak dışa bağımlılığının artmasına (bağımsızlığının azalmasına) kaygı duymak değil, tersine memnun olmak gerekir.

2. Diğer bir dışa bağımlılık biçimi, bir ülkenin cari yaşam ve üretim düzeyini sürdürebilmek için devamlı olarak dış finansmana (borçlanmaya) muhtaç durumda olmasıdır. Aslında hiçbir ülke normal olarak bu tür bir bağımlılığa düşmez. Çünkü her toplum kendi olanaklarının sınırları içinde yaşamaya alışmıştır. Bu nedenle bu tür bağımlılık, emperyalist emeller güden ülkeler tarafından o ülkeye dayatılır. Bunun yöntemi de, bağımlı duruma düşürülmek istenen ülkeyi kendi olanaklarının üstünde yaşamaya alıştırmaktır. Bu maksatla önceleri ülkeye bağış ve kredi biçiminde gereksiz yardımlar yapılır ve bunların tüketimin yük-

seltilmesi için kullanılması sağlanır. Böylece, ülke, olanakları dışında bir tüketim düzeyine alıştırılmış olur. Bir kere bu gerçekleştirilince artık o ülke bu yeni yaşam düzeyini sürdürebilmek için devamlı olarak dışardan borç almaya muhtaç bir duruma da düşürülmüş olur.

Türkiye de 1947 yılından beri böyle bir dışa bağımlılık sürecine girmiştir. Bu tarihten önce hemen hiç borçlanmamış olan Cumhuriyet Türkiyesi, bu tarihten sonra sürekli borçlanmaya başlamış ve bugün hem ağır bir borç yükü altına girilmiş, hem de bu tür dışa bağımlılığımız artmıştır. (1947, Türkiye'de Amerikan yardımının başladığı yıldır.)

Bu tür dışa bağımlılık çok önemlidir. Çünkü yabancı ülkeler bundan yararlanarak ülkenin ekonomisini ve hatta dış politikasını istedikleri gibi denetlemek ve yönlendirmek olanağına sahip olurlar.

3. Son bir dışa bağımlılık biçimi, bir ülkenin kendisiyle ilgili konularda karar alma yetkisini fiilen yitirmesidir. Bu tür bağımlılık, ülkeler arası birleşme ve bütünleşmelerde söz konusu olur. Çünkü birleşmeler ancak üye ülkelerin egemenlik haklarının bir kısmını ortak kurullara devretmeleriyle oluşurlar. Birleşme ne kadar sıkı ise üye ülkelerin egemenlik hakları da o kadar çok kısılır. AET (Avrupa Ekonomik Topluluğu), böyle bir topluluktur. Üye ülkeler birçok konularda bağımsız politikalar oluşturamazlar, ortak kararlara uymak zorundadırlar. Kuşkusuz, üye ülke aynı zamanda gelişmiş ve güçlü ise bağımsızlığından bir şey kaybetmez. Çünkü ortak kararlar kendisinin bağımsız olarak alacağı kararlardan pek farklı olmaz. Buna karşın güçsüz üyelerin durumu böyle değildir. Onlar için bağımsızlıklarını ve onunla birlikte çıkarlarını savunma olanaklarını yitirmeleri ciddi bir olasılıktır. Çünkü topluluğun ortak kararları çok defa onların çıkarlarına uygun düşmez. Ama üye olmanın gereği, istemeseler de, bu ortak kararlara uymak zorundadırlar. Türkiye'nin AET'ye tam üye olmasının temel sakıncası budur.

Soru 95: Kalkınmada sanayie mi yoksa tarıma mı öncelik verilmelidir?

Bu soruyu yanıtlayabilmek için önce tarımın kalkınmada ne gibi bir işlevi olduğunu kısaca görmek gereklidir. Bilindiği gibi kalkınma, bir sermaye birikimi ve yeni gereksinimleri karşılamak üzere yeni mallar üretme sürecidir. Nüfusun bir bölümünün bu işleri yürütebilmesi için, bunların cari tüketim gereksinimlerinin nüfusun geri kalan bölümü tarafından karşılanması gerekir. Azgelişmiş toplumlarda tüketimin en büyük bölümünü gıda maddeleri oluşturur. Böyle olunca kalkınma sürecinde tarım sektörünün özel bir yeri olacağı açıktır. Gerçekten, insanların en temel gereksinimleri olan beslenmelerini bizzat sağlamaktan azade kılındıkları ölçüde başka alanlarda ve özellikle yatırım (sermaye birikimi) işlerinde çalışabilecekleri tartışma gerektirmeyen bir gerçektir. Bu olanak, ancak tarım sektöründe adam başına verimin artırılmasıyla sağlanabilir. Diğer bir deyişle temel sorun, tarım sektöründe çalışan bir kişinin kendisinden başka daha kaç kişiyi besleyebileceği sorunudur. Örneğin, tarım sektöründe çalışan bir aile kendisinden başka bir aileyi daha besleyebilecek kadar üretim yapıyorsa, o ülkede nüfusun yarısı tarım dışı sektörlerde ve bu arada yatırım işlerinde çalışma olanağına sahip demektir.

Tarımın kalkınmadaki bu işlevi, açıktır ki, ancak kapalı bir ekonomi için doğrudur. Dışalım ve dışsatım yapılabilen açık bir ekonomide —ki normal olan budur— tarımın yerini madencilik ya da herhangi bir sanayi dah da alabilir. Örneğin, madencilik sektöründe çalışan bir kişinin üretimini dışarı satıp karşılığında iki kişiyi besleyecek kadar gıda maddesi alabiliyorsak gene nüfusumuzun yarısını başka sektörlerde çalıştırabiliriz. Bu böyle olmakla beraber, gerçek yaşamda, tarımı geliştirmek herhangi bir maddenin dışsatımına bel bağlamaktan çok daha kolay ve sağlam bir yoldur.

Şimdi yukardaki sorumuza gelebiliriz. Bu soruyu daha

çok tarıma öncelik verilmesini, daha doğrusu, sanayie öncelik verilmemesini isteyenler sorarlar. Bu nedenle, bu aynı sorun, turizme öncelik verilmelidir, tavukçuluğa öncelik verilmelidir, serbest bölgelere öncelik verilmelidir biçimlerinde de karşımıza çıkmaktadır. Hepsinde asıl vurgulanmak istenen şey, sanayie öncelik verilmemesidir. Bundan ötürü sorunu, demagojik sayılabilecek unsurlardan arındırarak incelemekte yarar vardır.

Biraz yukarda tarımsal gelişmenin, sanayileşmenin *rakibi değil, koşulu* olduğunu görmüştük. Bu iki sektör arasında maddi bir bağ vardır ve buna göre beraberce gelişirler. Bu nedenle birisini öbürüne tercih etmek ve ona öncelik vermek söz konusu olamaz. Demek ki yukardaki soru bu konuyla ilgili değildir.

O halde tartışılacak asıl sorun şudur: Türkiye devamlı olarak bir tarım (ya da turizm) ülkesi olarak mı kalmalıdır, yoksa sanayileşmeli midir? Sorunun bu biçimde ortaya konulmasına itiraz edenler bu konuyu tartışmaktan da vazgeçmelidirler. Çünkü sorun ancak bu biçimde ortaya konursa tartışmanın bir anlamı vardır. Yoksa hem tarım, hem sanayi birarada geliştirilecekse buna zaten kimsenin bir diyeceği yoktur.

Tarıma ya da turizme öncelik verilmesini savunanların düşünce biçimleri şöyledir: Kalkınmadan maksat halka istediği malları sağlamaktır; bu yapıldıktan sonra, bu malların içerde üretilmiş olmalarıyla dışardan getirilmiş olmaları arasında bir fark yoktur. Diğer taraftan sanayileşmek, tarımı ve turizmi geliştirmekten daha zordur. Üstelik gelişmiş ülkeler, sanayileşmemize türlü engeller çıkarırlarken, tarımın ve turizmin gelişmesine destek ve yardımcı da olmaktadırlar. O halde, örneğin, halka televizyon, buzdolabı, otomobil verebilmek için bunların fabrikalarını (sadece montaj tesisleri değil) kuracağımıza, bunlara yatıracağımız parayı tarıma ve turizme yatırıp elde edeceğimiz dövizlerle bunları dışardan getirmek daha gerçekçi ve akıllıca bir davranış olacaktır

Bu düşünce biçiminde iki temel hata vardır. Biri, tarımsal üretim artırıldıkça, buna koşut olarak tarımsal ürün dışsatımının da hiç aksamadan sürekli olarak artacağının varsayılmasıdır. Oysa bu varsayım doğru değildir. Hiçbir mal için dışsatımın sürekli, ve hem de bizim üretim tempomuza koşut olarak, artacağı söylenemez. Kaldı ki —ve böylece diğer hataya geçiyoruz— bu varsayım doğru olsa bile, tarım ve turizm sektörleri ülkedeki bütün işgücünü kullanmaya yetmez. Topraklarımız sınırlıdır; modern araç ve gereçlerle çalışıldığı takdirde bunları nüfusumuzun en çok %10'u ile işleyebiliriz. Turizm sektöründe de, ne kadar geliştirilirse geliştirilsin, ancak belli mevsimlerde ve sınırlı sayıda insan çalışabilir. Geri kalan fazla işgücünün çalışabileceği tek yer sanayi sektörüdür. Eğer aynı zamanda sanayileşmeye de gidilmezse, işsizlikten kurtulmaya ve kalkınmaya olanak yoktur. Sanayiin çok defa unutulan bir özelliği, istihdam yaratma olanaklarının sınırsız denilecek kadar geniş olmasıdır. Yeni gereksinimler ve bunları karşılayacak mallar hep sanayi sektörü ile ilgilidir. Ayrıca ülkenin teknolojik düzeyinin yükseltilmesi de ancak sanayileşme ile olanaklıdır. Bu nedenle sanayileşmekten vazgeçmek ya da onu ikinci plana itmek, azgelişmişlikten kurtulmaktan vazgeçmekle eşanlamlıdır.

Demek oluyor ki sanayie öncelik verilmesi tartışma götürmez. Bu böyle olmakla beraber, belli bir zamanda koşullar öyle denk gelir ki, bir tarım ya da *turizm projesini* bir *sanayi projesine* tercih etmek gerekebilir. Ama, bu ülkenin ana kalkınma doğrultusunun sanayileşme olduğu gerçeğini değiştirmez.

Soru 96: Sanayileşmede niçin makine yapan makine sanayiine öncelik verilmelidir?

Ekonomik gelişme ve sanayileşmenin amacı, ülkede yaşayan insanların refahını artırmak, bunun için de onlara

sürekli olarak daha fazla kumaş, ayakkabı, buzdolabı, televizyon alıcısı gibi tüketim malları sağlamaktır. Bu malların ülke içinde üretilmesinin iki yolu vardır. Kumaş üretimini ele alarak bu iki yolu görelim: Birinci yol dışardan dokuma makineleri satın alıp bunlarla içerde dokuma fabrikaları kurmak ve bu fabrikalarda kumaş üretmektir. İkinci yol, dışardan dokuma makinesi yapan fabrikanın makinelerini satın alıp içerde önce böyle bir fabrika kurmak, sonra da bu fabrikanın yapacağı dokuma makineleriyle dokuma fabrikaları kurup bunlarda kumaş üretmektir.

Açıktır ki kumaşa kavuşmak bakımından ikinci yol birinci yoldan daha uzundur. Fakat gene açıktır ki, ikinci yoldan gidildiği takdirde, bir süre sonra (yani dokuma makinesi yapan fabrikalar kurulduktan sonra) gecikme fazlasıyla telâfi edilir ve ülkenin kumaş üretimi, birinci yola göre, çok daha fazla olur. Zaten, dikkat edilecek olursa, ikinci yolun başlangıçta daha fazla tasarruf ve yatırım yapmak demek olduğu da görülür. Demek oluyor ki ikinci yol, uzun dönemde, ülke için daha kârlıdır.

İkinci yolun diğer bir üstünlüğü, ülkenin teknolojik düzeyini yükselterek bu bakımdan dışa karşı bağımsızlığını sağlamasıdır. Üretim araçlarını kendileri üretemeyen, bunları dışardan satın almak zorunda olan ülkeler, ekonomik bakımdan bağımsız olamazlar ve devamlı olarak bunları yapabilen ülkeler tarafından sömürülürler. Bu sömürü, üretim araçları fiyatlarının yüksek tutulması yolu ile yürütülür. Nasıl ki ülke içinde üretim araçlarını ellerinde tutanlar diğerlerini kendilerine bağımlı tutabiliyor ve sömürebiliyorlarsa, dünyada da üretim araçlarını üretebilenler üretemeyenleri aynı biçimde kendilerine bağımlı tutar ve sömürürler.

Bu noktada bir yanlış düşünceyi önlemek için hemen şunu belirtelim ki, bir ülke ekonomik bağımsızlığını sağlamak ve sömürülmesini önlemek için, bütün üretim araçlarını (makineleri ve diğer teçhizatı) yurt içinde yapmak zorunda değildir. Bunların bir kısmını yapması (ve hele dış-

satım yapacak kadar yapması) yeterlidir. Çünkü makine yapan makine sanayii, tüketim malları yapan sanayilerden farklı olarak, ürünlerini çok çeşitlendirebilirler. Örneğin, bir dokuma fabrikası kumaştan başka hiçbir şey üretemediği halde, dokuma makinesi yapan bir fabrika, ufak tefek değişikliklerle, başka birçok makine daha yapabilir. Gerçekten, makine yapmanın temel işlemleri, madeni eritmek, kalıplara dökmek, kesmek, delmek, yiv açmak, preslemek gibi işlerdir. Bunları yapabilen bir tesis çok çeşitli makineler yapabilir. Böyle bir ülkeye herhangi bir makineyi çok yüksek fiyatlarla satmak olanaksızdır. Çünkü böyle bir durum karşısında o ülke o makineyi içerde yapmaya başlayabilir. Kaldı ki, eğer siz de karşı tarafa bazı üretim araçları satıyorsanız, o fiyatlarını artırırsa siz de artırırsınız. Böyle eşit düzeydeki karşılıklı bağımlılığa, bağımlılık değil işbölümü denir.

Demek oluyor ki, önemli olan, her şeyi ülke içinde yapıp uluslararası işbölümünün dışına çıkmak değil —ki zaten bu olanaklı da değildir— fakat bu işbölümüne güçlü ve eşit bir ortak olarak katılabilmektir.

Soru 97: Kalkınmayı hızlandırmak için yabancı özel sermaye yatırımlarından ve dış borçlanmalardan yararlanmak doğru olur mu?

Bir ülkenin kalkınma hızı, kendi ulusal kaynaklarından yapabileceği yatırım miktarı ile sınırlıdır. Yatırımların kaynağı da bilindiği gibi tasarruflardır. Eğer ülke kalkınma hızını bunun üzerine çıkarmak isterse mutlaka yabancıların tasarruflarından yararlanmak zorundadır. Bunun da iki yolu vardır. Birinci yol, yabancılardan borç almak ve bunu içerde kendimizin yatırım için kullanmasıdır. İkinci yol, yabancıların gelip ülkede bizzat yatırım yapmalarına müsaade etmektir. İlk bakışta aralarında pek bir

fark yokmuş gibi görünmekle beraber bu iki yol arasında kesin bir ayırım yapmak gereklidir.

Dış kredi (borçlanma) yatırım olanaklarımızı artırır. Bu sayede kurulmuş olan tesis ve fabrikalar bizim kendi malımız olur. Buna karşı yükümlülüğümüz faizleri ve ana para taksitlerini vadesinde ödemektir. Bu ödemeler bitince yabancılarla olan ilişkilerimiz de biter. Oysa yabancı özel sermayenin gelip ülkede kurduğu tesis ve fabrikalar bizim değil, onların malıdır. Bunlar için faiz ve ana parayı ödeme yükümlülüğümüz yoktur ama kâr ödeme yükümlülüğümüz vardır. Bundan ötürü yabancılarla ilişkimiz bir yerde bitmez, sonsuza dek devam eder. Bireysel ilişkilere benzetecek olursak, yabancı özel sermaye bir adamı işimize ortak etmeye, dış kredi ise ondan sadece borç almaya benzer Bu ikisi arasındaki farkın önemi açıktır.

Dış kredilerin ülkeye yararlı olmaları için faizinin ve diğer ödeme koşullarının elverişli olması gereklidir. Elverişlilik ölçüsü, kredinin yıllık yükünün (faiz ve ana para taksitlerinin), bu kredi ile yapılan yatırımın sağlayacağı tasarruf artışından az olmasıdır. Böyle olmazsa, o krediden ülkeye yarar gelmez ve ülke borçtan kurtulamaz. Örneğin tüketime harcanan dış kredinin, koşulları ne kadar elverişli olursa olsun, ülkeye bir yararı olmaz, tersine zararı olur.

Şunu unutmamak gerekir ki dış kredilerin ödenebilmeleri için sadece gerekli tasarruf artışının sağlanmış olması yetmez. Bu tasarrufun döviz biçiminde olması da gereklidir. Aksi halde bu da bir ödeme güçlüğü çıkarır. Fakat bu, kredinin koşullarıyla değil, içerdeki yatırım politikası ile ilgilidir. Bu nedenle dış krediler, esas olarak, dışsatımı artırıcı konulara yatırılmalıdır.

Dış kredilerin çok defa bazı özel koşulları da vardır. Bunlar, kredinin krediyi veren ülke mallarının alınmasında kullanılması, bunların gene o ülkenin gemileriyle ya da tırlarıyla taşınması, yapılacak yatırımların gene o ülkenin müteahhitlerine ihale edilmesi gibi aslında kredinin maliyetini

yükseltici koşullardır. Bundan ötürü, bir dış kredinin elverişliliği sadece vade ve faizine göre değil, fakat bu özel koşullar da göz önünde tutularak hesap edilmek gerekir.

Dış kredi doğrudan devletlerden sağlanabileceği gibi uluslararası sermaye piyasasından da sağlanabilir. Her iki halde de kredinin alınabilmesi için IMF'nin onayı temel koşuldur. IMF, bu yolla, kredi alacak ülkenin ekonomi politikasını denetleme olanağına sahip olur. IMF, bu denetlemesini dünya kapitalist sistemin sözcüsü ve temsilcisi kimliğiyle yapar.

Dış borçların ödenmesinde sıkıntıya düşülürse, bu, ülkenin bağımsızlığını zedeler. Bu duruma düşmemek için, alınan dış kredilerin tüketimi artırmak için harcanmaması ve sadece yatırımlara ve özellikle döviz kazancımızı artıracak yatırımlara harcanmasına özen gösterilmesi gerekir.

Yabancı özel sermaye yatırımlarına gelince: Yabancı özel sermaye bir ülkeye sadece kâr elde etmek, yani o ülkeyi sömürmek için gelir. Bu sömürü sırasında ülkenin de bundan bazı yararlar sağlaması doğaldır. Çünkü bir kimseyi sömürebilmek için onu mutlaka beslemek ve çalıştırmak gerekir. Bir inekten süt alabilmek için onu mutlaka beslemek gerektiği gibi. Bu nedenle yabancıların gelip ülkemizi kalkındırmalarını beklemek ya da bu konuda onlara önemli bir rol vermek akla sığacak bir düşünce değildir. Böyle olmakla beraber, sorunu, güncel olduğu için ve taraftarları da bulunduğundan, kısaca incelemek ve tartışmakta yarar vardır.

Yabancı sermayenin yaptığı üretimden ülkenin sağlayabileceği yararları şöylece sıralayabiliriz:

1. Üretimin yalnız kâra tekabül eden kısmı yabancıların eline geçer ve dışarı aktarılır. Geri kalan kısım ülke içinde kalır. Bunlar, işçi ücretleri, hammadde, enerji ve ulaştırma masrafları ve devletin aldığı vergilerdir. Demek ki yabancı sermaye yatırımı olmasaydı ülkede kalan bu gelirden yoksun olacaktık.

2. Eğer üretilen mal bizim dışardan satın aldığımız bir mal idi ise, artık bu zorunluluktan kurtulmuş, yani döviz de tasarruf etmiş oluruz. Hele üretilen mallar dışarıya satılabiliyorlarsa, döviz kazancımız artacak demektir. (Ülkede kalan kısım döviz biçiminde olacak demektir.)

3. Yabancı sermaye ileri teknolojiler kullanacağı için, işçilerimiz ve mühendislerimiz bunları öğrenecek ve ülkenin teknolojik düzeyi yükselmiş olacaktır.

Şimdi sonuncudan başlayarak bunları ayrı ayrı değerlendirelim:

Yabancı sermaye bir ülkeye, esas olarak, petrol ve madenler gibi doğal zenginliklerini sömürmek için gelir. Bunlar, Türkiye'de hiç bilinmeyen yüksek teknolojilerin uygulandığı üretim alanları değillerdir. Yabancı sermaye, yapım sanayiine yatırım yaptığı hallerde de, daha çok, küçük çaplı ve montaj niteliğindeki üretim alanlarını seçer. Buralarda da yüksek teknoloji söz konusu olmaz. Kaldı ki, önemli olan bir fabrikanın nasıl çalıştırıldığını ve o fabrikada nasıl çalışılacağını öğrenmek değil, o fabrikanın ve makinelerinin nasıl yapıldığını öğrenmektir. Yoksa, bilindiği gibi, milyonlarca işçi ve mühendislerimiz yıllardır yurt dışındaki en modern fabrikalarda çalışmakta ve bunların nasıl çalıştıklarını öğrenmiş bulunmaktadırlar. Demek oluyor ki, bu tür kullanım teknolojisinin öğrenilmesi bakımından ülkeye yabancı sermayenin gelmesine ne gerek vardır, ne de bu en iyi yoldur.

Yabancı sermayenin döviz kazancı ya da döviz tasarrufu sağlayacağı iddiasına gelince: Bir kere Türkiye'deki yabancı sermaye kuruluşları hiç dışsatım yapmamışlardır. Bu da doğaldır. Çünkü dışsatımı, yabancı sermayenin yurt dışındaki asıl ana firması yapmak ister. Yabancı sermayenin dışalımı ikame ederek döviz tasarrufu sağlaması da çok su götürür bir iddiadır. Çünkü yabancı sermaye montaj ve benzeri tipte sanayiler kurduğu için hammaddenin büyük kısmı dışardan getirilir. Yani bu malların dışarıdan satın alınmalarıyla içerde üretilmeleri (montajlarının yapıl-

maları) arasında pek az bir fark vardır. Hele bu mallar dış alımları kısıtlanabilecek türden lüks mallar ise, bunların sözde içerde üretilmeleri döviz tasarrufu şöyle dursun döviz kaybına bile neden olabilir. Örneğin, otomobil ya da televizyon dışalımı istenildiği zaman istenildiği kadar kısıtlanabilir. Ama içerde bunların montaj fabrikaları bir kere kurulunca, artık montaj parçalarının dışalımının kısıtlanması olmaz.

Yabancı sermayenin, aksi halde atıl kalacak olan yerli işgücünü ve hammaddeleri değerlendirdiği ve böylece ek bir üretim yaptığı ve bunun bir kısmının ülke içinde kaldığı bir gerçektir. Diğer bir deyişle, yabancı özel sermaye gelmezse, ülke onun yapabileceği üretimin içerde kalacak kısmından yoksun olacaktır. Bu, ülke için açık bir kazanç olarak görünmektedir. Şimdi bu konuyu yakından inceleyelim:

Gerçekten, kısa vadede, yani 5-10 yıllık bir süre içinde düşünülürse, yabancı sermayenin böyle bir yararı olduğu açıktır. Fakat ulusların ömrü sonsuzdur (ebedidir). Bundan ötürü çıkarlarının da uzun dönem içinde düşünülmesi gerekir. Böyle yaptığımız zaman, kalkınmak isteyen iddialı bir ülkenin —ki Türkiye böyle bir ülkedir— yavaş yavaş da olsa uzun dönemde bütün alanlarda yatırım ve üretim yapacak bir duruma geleceğini kabul etmemiz gerekir. Böyle olunca, bugün yurda gelmiş ve bundan sonra gelecek olan yabancı sermaye, şimdiden bir kısım yatırım ve üretim olanaklarını Türk halkının elinden almış, buraları peşinen kendi hesabına kapatmış olmaktadır. Bu kapatılan alanlardan elde edilecek kârlar yurt dışına çıkarılacağından, bunlar kısırlaştırılmış, yani yeni sermaye ve yatırım kaynağı üretemez de olacaklardır. Bunun bir ülke için ne büyük bir kayıp olduğu açıktır.

Bu noktayı şöyle bir benzetme ile daha iyi açıklayabiliriz: Varsayalım ki bir adamın büyük bir bahçesi vardır ve bunun ancak yarısını işleyebilmektedir. Diğer yarısını çocukları büyüdüğü zaman, diyelim 10 yıl sonra, işleyebile-

cektir. Şimdi bu bahçıvanın bahçesinin işleyemediği yarısını komşularına ebedi vade ile ya da çok uzun vade ile kiraya verdiğini ve kira bedeli olarak da mahsulün yarısını aldığını varsayalım. Açıktır ki bahçıvanımız ilk 10 yılda kârlı, fakat 10'uncu yıldan itibaren zararlıdır. Bahçenin yarısı başkalarına kiralanmamış olsaydı, çocuklar burasını işleyip ürünün tümüne sahip olabileceklerdi. Eğer bahçıvan iyi ve ileriyi gören bir aile reisi olsaydı, ilk 10 yılın kârına tamah edip ailesinin geleceğini sıkıntıya sokmaz, yani bu ebedi kira işine girmezdi. Yabancı sermaye yatırımlarına müsaade etmek de bazı yatırım alanlarını ebediyen (ya da çok uzun vadeli) kiraya vermeye benzer

Son olarak yabancı sermayenin siyasal-sosyal etkilerini de hesaba katmak gerekir. Bilindiği gibi, bir ülkede kimler üretim araçlarına sahipseler onlar ülke yönetiminde ağır basarlar. Bu nedenle, ülkede yabancı sermaye yatırımları arttıkça, yabancıların ülke yönetimine karışmaları da artar. Yabancı sermaye, bunu, basını, siyasal partileri ve diğer kamuoyu merkezlerini etkileyerek yürütür. Yabancı sermaye artmakta devam ederse, bir an gelir ki, artık ülke bağımsızlığını yitirir ama bunun farkına varmaz.

Soru 98: İşsizliğin nedenleri nelerdir?

İşsizlik yalnız kapitalist toplumlar ve bu toplumlarda da yalnız ücret karşılığı çalışmak durumunda olan insanlar yani işçiler için söz konusudur. Çünkü işçi, üretim araçlarından yoksun olduğu için, emeğini bizzat kendi karar ve çabasıyla değerlendiremez; çalışabilmesi için üretim araçlarına sahip olan kapitalist işverenin ona iş vermesi gereklidir. Kapitalistlere *işveren* de denmesinin nedeni zaten budur. İşveren iş vermezse işçi işsiz kalır. Bundan ötürüdür ki kapitalizmden önceki toplumlarda ve kendi kendilerinin işvereni durumunda olan küçük üreticiler arasında —bu ni-

teliklerini korudukları sürece— işsiz yoktur. Sosyalist toplumlarda da işsizlik söz konusu değildir. Çünkü bu toplumlarda üretim araçları kamusal mülkiyette olduğu için, herkese iş sağlanması yönetimin doğal ve temel bir görevidir.

İnsanlar, çeşitli nedenlerle çalışmıyor, işsiz duruyor olabilirler. Bu nedenlerin bazıları işsizlik için geçerli bir gerekçe sayılmazlar. Böyle olunca, işsizliği inceleyebilmek, özellikle sayısal boyutlarını tespit edebilmek için, onu kesin bir biçimde tanımlamak zorunluluğu vardır. Gerçekten, bir kere, çalışamayacak kadar küçük ya da yaşlı kimseler ve gene çalışamayacak kadar sakat ya da hasta kimseler için ıssizlik, elbette ki, söz konusu değildir. İkinci olarak, bir işyerinde sürekli bir biçimde ücret karşılığı çalışmak istemeyenleri (bazı ev kadınları ve bazı rant geliri sahipleri) ve cari ücret düzeyini beğenmedikleri için iş bulamayanları da issiz saymamak gerekir. Son olarak, öğrenciler ve askerler de işsizlik kapsamı dışındadırlar. Bu saydıklarımızı ülkedeki toplam çalışmayanlardan çıkardığımız zaman geriye gerçek işsizler kalır.

Bu açıklamalara göre işsizi şu biçimde tanımlayabiliriz: Çalışabilecek durumda olup da cari ücret karşılığı çalışmak istediği halde iş bulamayan kimseye işsiz denir. İşsizi olmayan, yani cari ücret karşılığı çalışmak isteyen herkesin iş bulabildiği bir ülke *tam istihdam*da sayılır.

İşsizliğin nedenleri dört başlık altında toplanabilir. Bunları kısaca görelim:

1. *Rekabet sonucu küçük üreticilerin ve işletmelerin işlerini terketmeleri:*

Kapitalizmin gelişme süreci boyunca, kapitalist işletmeler, rekabet yolu ile, küçük esnaf ve zanaatkârları işlerinden ederler ve onları işçiye dönüştürürler. Ancak, kapitalist işletmelerin, küçük üreticilerin yerlerini alırken ek olarak yarattıkları iş istemi, işsiz bıraktıkları insan sayısından (bu insanların oluşturdukları iş sunumundan) daha az olur. Böylece, kapitalistleşme süreci boyunca, işyerlerini kapatmak zorunda kalan küçük esnaf ve zanaatkârların bir kıs-

mı kapitalist işletmelerde işçi olarak iş bulabilmekte, fakat diğerleri işsiz kalmaktadırlar.

Bu aynı olaya, büyük kapitalist işletmelerin küçük kapitalist işletmeleri yutmaları halinde de rastlıyoruz. Burada da büyük işletmeler, kapanmalarına neden oldukları küçük işletmelerin açıkta kalan bütün işçilerini istihdam edememekte ve böylece bunların bir kısmı işsiz kalmaktadır.

2. *Teknolojik gelişme sonucu aynı üretimin daha az işçiyle yapılabilmesi:*

Bilindiği gibi kapitalist rekabet, kapitalistleri devamlı olarak üretim teknolojilerini geliştirmeye zorlar. Bu, somutta, işletmelerdeki sabit sermaye tesislerinin artması ve aynı üretimin daha az işçi tarafından yapılması demektir. Demek oluyor ki teknolojik gelişme aynı işyerinde işsizliğe neden olur, işsizlik üretir. Birçok işçi gereksiz hale gelir ve işten çıkarılır. Gerçi sabit sermayeyi oluşturan makine ve teçhizatın üretimindeki artış bu işsizlerin bir kısmını emer ama gerisi gene de işsiz kalır. Teknolojik ilerlemenin kapitalizm koşullarındaki net sonucu işsizliğin artmasıdır. Bu tür işsizliğe *teknolojik işsizlik* denir.

3. *Kadın ve çocukların da iş piyasasına çıkıp iş sunumunu artırmaları:*

İşletmelerin büyüyüp işbölümünün derinleşip genişlemesinin ve üretim teknolojisindeki ilerlemenin diğer bir sonucu işlerin basitleşmesi olmuştur. Öyle ki, eskiden ancak usta bir işçinin yapabileceği bir iş çeşitli basit işlemlere ayrılarak, bugün artık herkesin yapabileceği bir iş haline dönüştürülmüş bulunmaktadır. Aynı biçimde, birçok zor ve ağır işler de, makineler sayesinde, kolay ve hafif işler haline dönüştürülmüşlerdir.

Bu durumda kapitalist işverenlerin yüksek ücretli usta ve yetişkin işçileri atıp onların yerine karılarını ve çocuklarını daha düşük ücretle çalıştırmak isteyecekleri açıktır. Diğer taraftan, kadın ve çocuk işçilerin rekabeti karşısında işini kaybetmemek için daha düşük ücretle çalışmaya razı olmak zorunda kalan baba da, ailenin geçimini sağlayabilmek için, karısının ve çocuklarının da çalışmalarına boyun

eğecektir. Böylece, kadın ve çocukların da katılmalarıyla ülkedeki işgücü sunumu artmış olacaktır. Ülkedeki toplam istihdam (iş hacmi) artmadığı halde işgücü sunumunun artmış olması, bir işsizler kitlesi ortaya çıkaracaktır.

4. *İşçilerin daha uzun ve daha yoğun çalışarak iş (emek) sunumunu artırmaları:*

İşverenler aynı miktarda işi (emeği) mümkün olduğu kadar az sayıda işçiden çıkarmayı yeğlerler. Örneğin 2 işçiyi 8'er saat çalıştırmaktansa, 1 işçiyi iki misli ücret vererek 16 saat çalıştırmayı yeğlerler. Bunun nedeni, az işçi çalıştırdıkları zaman, makine ve teçhizattan, yerden, sigorta primlerinden ve diğer sosyal ödemelerden (ücretli izin ve çocuk yardımları gibi) tasarruf etmeleridir. Demek oluyor ki, işverenler fazla mesai adı altında daha çok ücret verme pahasına aynı işçileri daha uzun çalıştırmayı, ek işçiler almaya göre, daha kârlı bulurlar ve böyle yaparlar. Diğer taraftan işçiler de, fabrika kapılarında bekleşen işsizlerin rekabeti karşısında işlerini kaybetmemek için, işverenlerin bu isteklerine uygun olarak daha uzun (fazla mesai) ve daha yoğun çalışmak zorunluluğunu duyarlar. Böylece aynı iş daha az işçi tarafından yapılmış olacağından ülkede işsizlik yaratılmış olur. Diğer bir deyişle, işini koruyabilmek için daha uzun ve daha yoğun çalışan işçi, işsizlik yaratarak (yeni işçiler alınmasını önleyerek) aslında kendi durumunu da daha kötüleştirmektedir.

Görüldüğü gibi işsizlik, kapitalizmin kendi işleyiş süreci içinde zorunlu olarak ürettiği sonuç-üründür. İlk bakışta sanılacağının tersine, işsizliğin doğal nüfus artışı ile hiçbir doğrudan ilişkisi yoktur. Yani kapitalizm olmasaydı nüfus artışı işsizlik diye bir olguya neden olmazdı. Bu durumda, yani kapitalizm öncesi ya da sosyalist toplumlarda, nüfus artışı, en kötü olasılıkla, kişi başına düşen gelir miktarını azaltır, ama işsizliğe neden olmaz. Kapitalist bir toplumda da doğal nüfus artışı işsizliği oransal olarak değil fakat sayısal olarak artırır. Bu nedenden ötürü, işsizliğe göreli artı-nüfus (göreli nüfus fazlası) da denir.

Soru 99: İşsizlik çeşitleri nelerdir? Gizli işsizlikten kalkınmada nasıl yararlanılır?

İşsizliği *gizli* ve *açık* olmak üzere iki büyük gruba ayırabiliriz. Bunları kısaca görelim.

Açık işsizlik:

Açık işsizlik yukarda yapmış olduğumuz tanıma uygun işsizliktir. Yani cari ücret karşılığı çalışmaya razı ve talip olduğu halde iş bulamayan kimseye açık işsiz denir. İşsizlik sorunu dendiği zaman akla bu tür işsizlik gelir. Açık işsizliği de kendi içinde üç gruba ayırabiliriz: a. konjonktürel işsizlik, b. temel işsizlik ve c. arızi işsizlik.

a. *Konjonktürel işsizlik:* Kapitalist bir ekonomi sürekli yükselen bir çizgi üzerinde değil fakat faaliyet hacminin bir daralıp bir genişlediği dalgalı bir çizgi üzerinde yürür ve gelişir. Ekonomik faaliyet hacmindeki bu dalgalanmalara *konjonktür hareketleri* diyoruz. Konjonktür hareketlerinin ekonomiyi daralttığı dönemlerde eskiden iş sahibi olan işçilerin bir kısmı işsiz kalırlar. İşte bu nedene dayanan işsizliğe konjonktürel işsizlik diyoruz. Bu tür işsizlik, bunalım dönemi geçipte ekonomi tekrar genişleme yoluna girince azalmaya başlar. Bu tür işsizliğin nedeni istem yetersizliği olduğundan, buna karşı hükümetler yapay istem yaratarak önlem alabilirler. Bunun uygulamadaki biçimi, hükümetlerin —kapitalist üretim sektörleri dışında— iş alanları açarak işsizleri buralarda çalıştırmalarıdır. Bu yapay iş alanları, esas olarak, ağaçlandırma, bataklık kurutma, yollar, parklar yapmak gibi bayındırlıkla ilgili alanlardır. Hükümetçe yaratılacak bu işlerin asıl işlevlerinin istem eksikliğini tamamlamak olduğunu vurgulamak bakımından, çukur kazdırıp sonra bunların tekrar doldurtulmasının bunlar arasında sayılması olanaklıdır.

b. *Temel işsizlik:* Bu tür işsizlik, kapitalizmin yukarda değindiğimiz nedenlerle yaratmış olduğu işsizliktir. Bu ne-

denle *devamlı* ya da *doğal* da diyebileceğimiz bu tür işsizliği, kapitalist düzen içinde, ortadan kaldırmak olanaksızdır. Doğal işsizlik kapitalist gelişmenin bir ürünü olduğundan, eğer bir ülkede sermaye birikimi, yarattığı işsizlikten daha hızlı artıyorsa bu tür işsizlik de azalabilir. Böyle bir durum ancak çok istisnai koşullarda ve diğer ülkeler aleyhine olarak gerçekleşebilir. Örneğin, Savaş sonrasından 1970 başlarına kadar Federal Almanya'da böyle bir duruma tanık olunmuştur.

c. *Arızi işsizlik:* Her ülkede herhangi bir anda bir miktar açık işyeri ve buralarda çalışabilecek nitelikte birçok işsiz insan vardır. Bu durumun nedeni iş arayanların açık işlerden anında haberdar olmamalarıdır. Ama bir süre aradıktan sonra bu boş işleri bulacaklardır. İşte işçilerin iş bulmadan önceki durumlarına arızi işsizlik denir. Bu tür işsizlik, ülkenin iş ve işçi bulmadaki örgütlülük durumuna göre az ya da çok olabilir. Ülkemiz için bu işsizlik oranının %1 civarında olduğu düşünülebilir. Açıktır ki bu tür işsizliğin konumuz bakımından hiçbir önemi yoktur.

Gizli İşsizlik:

Gizli işsizlik, insanların tamamiyle işsiz kalmalarını değil, fakat az çalışmakta olmalarını ifade eder. Bu tür işsizlerin geçimlerini sağlayan devamlı bir işleri vardır. Ancak bu işler o kadar küçüktürler ki onların bütün gün ya da bütün yıl çalışmalarına olanak sağlayamazlar. Bu nedenle gizli işsizlerin geçim düzeyleri de çok düşüktür.

Gizli işsizliğin bu az çalışma yanını belirtmek üzere onu şöyle tanımlayabiliriz: Üretim teknolojisi sabit kalmak koşuluyla, herhangi bir üretim sektöründe çalışmakta olan insanların bir kısmı buradan alındıkları zaman, üretim miktarında hiçbir azalma olmayacaksa o sektörde gizli işsizlik var demektir. Bu tanımdan anlaşılacağı üzere, gizli işsizlik süre ya da yoğunluk bakımından az çalışma halidir. Bunu düşük verimle çalışma halinden ayırmak gerekir. Gerçek-

ten, üretim teknolojisi geri olan bir sektörde işgücünün verimi de düşük olur. Böyle bir sektöre ileri bir üretim teknolojisi sokulursa aynı miktar üretimi daha az emekle (işçiyle) elde edebiliriz. Bu yolla o sektörden insan gücü tasarruf edilebilmesi, orada gizli işsizlik olduğu anlamına gelmez. Çünkü böyle bir gizli işsizlik kavramı bütün ülkeler ve bütün sektörler için her zaman geçerlidir. Böyle bir işsizlik kavramının ise hiçbir anlamı ve yararlığı yoktur.

İşgücünün verimini artırmak yoluyla bir sektördeki işçilerin bir kısmını serbest bırakmak, ancak daha ileri bir üretim teknolojisine geçmek ve bunun için de önemli ölçülerde yatırım yapmakla olanaklıdır. Bu ise bizim gizli işsizlik tanımımızdaki teknolojinin sabit olması koşuluna uygun değildir. Oysa gerçek anlamda gizli işsizlik (az çalışma hali) bulunan bir sektörden çalışanların bir kısmını serbest bıraktırmak için, büyük yatırımlar ve teknolojik ilerlemeler değil, sadece daha iyi örgütlenme ve bununla ilgili ek küçük masraflar yapmak yeterlidir. Zaten gizli işsizliğin tanımında teknolojinin sabit kalacağı koşulu, bu ayırımı yapabilmek, bu özelliği belirtmek için konulmuştur.

Gizli işsizlik herkese tam olarak çalışabileceği bir iş sağlanamamasından doğar ve esas olarak tarım sektöründe görünür. Ancak diğer bazı sektörlerde de rastlanabilir. Örneğin ülkemizde, küçük ticaretle geçinen pek çok insan (esnaf) vardır. Bunlar dükkânlarını sabahtan akşama kadar açık tuttukları halde pek az alışveriş yapabilirler. Bu dükkânların bir kısmı kapansa ticaret hizmetleri aksamaz. Açık kalan dükkânlar biraz daha fazla çalışarak onların yerini de doldururlar. Demek oluyor ki bu sektörde de gizli işsizlik vardır.

Gizli işsizlik, yukardaki tanımlamamıza uygun bir işsizlik değildir. Bu hale gelebilmesi için daha bir aşamadan geçmesi ve gizli işsizlerin bir kısmının geçimlerini sağlayan işlerini, yani topraklarını, atölyelerini ya da dükkânlarını kaybetmeleri ya da bunları terketme zorunda kal-

maları gerekir. Bu gerçekleşince gizli işsizler açık işsizlere dönüşmüş olurlar.

Açıktır ki gizli işsizlik bir tasarruf potansiyeli de ifade eder ve bundan sermaye birikimini artırmak için yararlanılabilir. Bunun için yapılacak iş, gizli işsizlik bulunan sektörlerde çalışanlardan bir kısmını buralardan alıp bunların yeni yatırım projelerinde çalışmalarını sağlamaktır. Ancak bu iş göründüğü kadar kolay değildir. Çünkü sorun sadece insanları yeni yatırım bölgelerine götürmekle bitmez. Bunların eskiden tükettikleri malları da onlarla birlikte götürmek gereklidir. Çünkü böyle yapılmazda onlara yeni tüketim olanakları sağlanırsa, gizli işsizliğin temsil ettiği tasarruf potansiyelinden yararlanılmamış olur. Ne var ki geride kalanlar gidenlerle birlikte tüketim maddelerinin de götürülmesine razı olmazlar. Söz konusu sektörde zaten geçim düzeyi çok düşük olduğundan, gidenlerin paylarını da kalanlar tüketmek isterler. Bunu önlemek için köylerden kentlere ve yeni yatırım bölgelerine olan göçlerle birlikte köylüler üzerindeki vergileri de artırmak gerekir. Oysa tarımın ve özellikle küçük çiftçinin vergilenmesi çok güç bir iştir.

Bütün bu nedenlerden ötürü, gizli işsizlikten daha çok köy içinde ya da civarında yapılacak işlerde yararlanılabilir. Köye okul, yol yapmak, su, elektrik getirmek gibi. Türkiye'de bir zamanlar yürürlüğe konmuş olan fiilen çalışılarak ödenen yol vergisi ve köy okulu yapmak yükümlülüğü bu düşüncenin uygulamalarıdır. Bu her iki uygulama da çeşitli nedenlerle başarılı olamamışlardır.

Tarım sektöründe ekim ve özellikle hasat zamanları işgücü gereksinimi çok yüksektir. Köylerdeki birçok kimseler sadece bu dönemlerde iş bulup çalışabildikleri için köylerde yaşamlarını sürdürebilirler. Bu dönemlerdeki işgücü gereksinimini azaltan orak ve harman makineleri ve traktörler tarım sektörüne girdikçe, buradaki gizli işsizliği açık işsizliğe dönüştürürler. Ülkemizde bu olay, yani tarımın makineleşmesi 1950'den sonra başlamış ve giderek hızlan-

mıştır. Bu nedenle 1950'den itibaren köylerden kentlere doğru hızlı bir akın başlamıştır.

Tablo 11

TÜRKİYE'DE KENTLERDE YAŞAYAN NÜFUS
(Yüzde olarak)

Kent nüfusu	1950	1960	1970	1980
10.000'den fazla	23,8	30,0	37,7	45,4
50.000 » »	15,8	20,7	26,4	31,9
100.000 » »	12,9	16,9	21,4	25,3
500.000 »	7,7	9,7	11,9	13,3

Kaynak: Türkiye İstatistik Yıllığı, 1985, Tablo 27.

Tablo 12

GAYRİ SAFİ YURT İÇİ GELİRİN
SEKTÖRLERE DAĞILIMI
(Yüzde olarak)

	Tarım	Sanayi	Hizmetler
1950-2	48	14	38
1960-2	40	21	39
1970-2	29	20	51
1975-7	24	23	53
1980-2	24	22	54
1985	22	25	53

Kaynak: Türkiye Milli Geliri 1948-72, 1960-73 ve 1962-78. Yıllık Ekonomik Rapor 1985, Maliye ve Gümrük Bakanlığı, s. 4.

Soru 100: Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler (masraflar) kuramı nedir ve bu kuramın azgelişmişlik sorunu ile ne ilgisi vardır?

Bir ülke gereksinim duyduğu bütün malları kendi milli sınırları içinde üretemez. Bu, hem olanaksızdır, hem de doğru değildir. Olanaksızdır; çünkü bazı maddeler doğal olarak ülkede bulunmayabilirler. Örneğin petrol her ülkede çıkmaz, kahve her yerde yetişmez. Bunları başka ülkelerden satın almak, bunun için de onlara bazı mallar satmak zorunluluğu vardır. Doğru da değildir; çünkü her ülkenin her malı üretmesindense, ülkelerin aralarında işbölümü yaparak her birinin bazı mallar üzerinde uzmanlaşması ve sonra bunları birbirleriyle değiştirmeleri daha kârlıdır.

Uzmanlaşma söz konusu olunca, karşımıza, ülkelerin hangi malların üretiminde uzmanlaşmaları gerektiği biçiminde bir sorun çıkar. Doğal olarak ilk akla gelecek çözüm, her ülkenin diğerlerinden daha ucuza ürettiği mallarda uzmanlaşmasıdır. Örneğin, Türkiye A malını İran'dan, İran da B malını Türkiye'den daha ucuza üretiyorlarsa, Türkiye A malının üretiminde İran da B malının üretiminde uzmanlaşmalı ve sonra bunları birbirlerinden satın almalıdırlar. Bu ticaretten iki ülkenin de yararlanacakları ve hiçbir zarar görmeyecekleri apaçıktır. Bu durumda iki ülkenin gelişmişlik düzeyleri arasında fazla bir fark da yok demektir.

Ama biliyoruz ki dünyamızda gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler vardır. Gelişmiş ülkeler bütün malların üretiminde azgelişmiş ülkelere üstündürler. Bu durumda ne olacaktır? Bu ülkeler arasında işbölümü ve ticaret yapılmayacak mıdır? İşte Ricardo, bu durumda da işbölümü ve ticaretin yapılabileceğini ve bundan her iki tarafın da yarar sağlayabileceğini söylemiştir. Şimdi bunu rakamlı bir örnekle açıklamaya çalışalım.

Varsayalım ki Türkiye A malının bir birimini 10, B malının bir birimini 15 saatte, İran ise bunları aynı sıra ile 15

ve 35 saatte üretiyor. Bu duruma göre Türkiye her iki malı da İran'dan daha ucuza üretiyor demektir. Ancak dikkat edilecek olursa, B malındaki üstünlüğü A malındaki üstünlüğünden daha fazladır. B malındaki üstünlüğü %233, A malındaki üstünlüğü %150 oranındadır. İşte bu durumda da Türkiye'nin göreli olarak daha üstün olduğu B malında, İran'ın da göreli olarak daha az geri olduğu A malında uzmanlaşmaları ve ticaret yapmaları her iki ülke için de daha kârlı olur. Gerçekten, eğer her iki ülke her iki malı da üretiyor olsalardı, diyelim 50 saatlik bir süre sonunda, Türkiye her iki maldan 2'şer, İran da 1'er tane üretmiş olurlardı. Oysa, uzmanlaştıkları takdirde, aynı süre içinde, Türkiye B malından 31/3 tane, İran da A malmdan 31/3 tane üretirler. İran 1 B malı karşılığında seve seve 2 A malı verir. Böylece Türkiye'nin 2 tane A malı ve 21/3 tane B malı, İran'ın da 11/3 tane A malı ve 1 tane de B malı olmuş olur. Açıktır ki, bu durumda, her iki ülke de, önceki duruma göre, daha kazançlıdırlar. Türkiye'nin kazancı 1/3 tane B malı, İran'ın kazancı da 1/3 tane A malıdır.

Uzmanlaşmanın yarattığı kazancm iki ülke arasındaki bölüşümü, örneğimizdeki gibi, her zaman yarı yarıya olmaz. A malı ile B malı arasındaki değişim oranına göre, kazancın bölüşümü de değişir. Örneğimize göre İran B malına en çok 21/3 tane A malı verir. Türkiye de B malını en az 11/2 A malına satar. Yani 1 B malı en çok 21/3 ve en az 11/2 A malı ile değiştirilebilir. Eğer fiili değişim oranı 21/3 olursa uzmanlaşmadan doğan bütün kazancı Türkiye, yok eğer 11/2 olursa İran almış olur. Değişim oranı bu iki sınır arasında nerede oluşursa kazancm bölüşümü de ona göre olur. (Eğer her iki maldaki üstünlük oranı eşitse uzmanlaşmanın hiçbir anlamı olmayacağma dikkat edilmelidir.)

Bir ülke bütün malları diğer ülkelerden daha ucuza elde ediyor olsa bile gene de ülkeler arasında göreli üstünlüğe göre işbölümüne (uzmanlaşmaya) gidilmesinin ve ticaret yapılmasının daha kazançlı olacağını belirten bu görüşe, *karşılaştırmalı üstünlükler (masraflar) kuramı* denir.

İlk defa David Ricardo (1772-1823) tarafından dış ticaretle ilgili olarak ileri sürülmüş olan bu kuram, işbölümü ile ilgili bütün konularda da geçerlidir. Örneğin bir avukat yanındaki kâtipten daha hızlı daktilo yazabilir. Ama böyle diye daktilo işlerini de kendisinin yapması gerekmez. Bütün vaktini daha üstün olduğu (daha çok kazanç sağlayan) avukatlığa vermeli ve daktilo işlerini kâtibine bırakmalıdır. Avukatın kazancı bu işbölümü sayesinde artmış olacağından bunun bir bölümünü kâtibine aktarabilir. Böylece bu işbölümünden iki taraf da kârlı çıkmış olurlar.

Bu kuramın gereği, ülkeler arası ticaretin serbest olmasıdır. Ne var ki dış ticaretin serbest olması, uygulamada, bütün taraflar için kuramın söylediği gibi yararlı olmamıştır. Gerek ülkemizin gerekse diğer azgelişmiş ülkelerin geçmiş deneyleri bunun böyle olduğunu göstermektedir. Nitekim, sömürge ya da yarı sömürge durumunda oldukları dönemlerde serbest ticarete zorlanmış olan bu ülkeler, ellerine geçen ilk fırsatta bundan vazgeçip korumacılığı (himayeciliği) benimsemişlerdir. Bugün hatta gelişmiş ülkelerde bile korumacılık yaygın bir uygulamadır. AET'nin ve ABD'nin dışsatım mallarımıza uyguladıkları kotalar bunun örnekleridir.

Uygulamadaki bu ters sonuçlara rağmen dünyada hâlâ serbest ticaret yanlıları vardır. Son yıllarda bu görüş yeniden bir canlılık kazanmış ve üstelik ülkemizde 24 Ocak 1980 kararlarıyla fiilen uygulanmaya da başlanmıştır. Bu nedenle serbest ticaret görüşünün kuramsal temelini oluşturan karşılaştırmalı üstünlükler kuramının kısa da olsa bir eleştirisini yapmak yararlı olacaktır. Bu eleştiriyi üç ayrı açıdan yapabiliriz.

1. İşbölümü (uzmanlaşma) ve ticaretin ek bir kazanç yarattığı doğrudur. Ricardo'nun söz konusu kuramı bunu kuşkuya yer bırakmayacak biçimde ispatlamıştır. Ancak bu ek kazancın taraflar arasında eşit bir biçimde bölüşüleceğinin hiçbir güvencesi yoktur. Tersine, bu gibi durumlarda kural, güçlü tarafın aslan payını almasıdır. Aslan payı da

çok defa ek kazancın tümüdür. Hatta uzmanlaşma, güçsüz tarafı alternatif üretim olanaklarından yoksun bıraktığı için, paylaşım pazarlığında onu daha da zayıf duruma düşürür. Böylece güçsüz ülke, işbölümünden kazançlı çıkmak şöyle dursun, zarar bile edebilir. Bu zarar *dış ticaret hadlerinin*, yani 1 birim dışsatım karşılığında kaç birim dışalım yapılabildiğini gösteren oranın, düşmesi biçiminde gerçekleşir. Nitekim uygulamada dış ticaret hadlerinin, zaman zaman düzelse bile, esas olarak azgelişmiş ülkelerin zararına bir değişme gösterdiğini görüyoruz.

2. Söz konusu kuram, ülkelerin ticarete açılmadan önce belli bir üretim ve sınai yapıya sahip oldukları gerçeğini dikkate almamıştır. Örneğin ülkemizde bunca çabalarla birçok sınai işletme kurulmuştur. Bunların büyük kısmı sadece iç piyasa için üretim yapmaktadır. Şimdi ülke dışarıya açılınca (dış ticaret serbestleşince) bu işletmelerin büyük bir bölümü kapanacaktır. (Kapanmazlarsa uzmanlaşma olmuyor ve kuram işlemiyor demektir). Buna karşılık bazı işletmeler de dışa dönük olarak gelişeceklerdir. Bu yapısal değişmenin, uyum içinde hiçbir aksamaya neden olmadan, kolay ve sancısız bir biçimde gerçekleşmesi, elbette ki, düşünülemez. Kapanan işletmelerde çalışan işçilerin gelişecek işletmelerde tekrar istihdamı hem bir zaman alır, hem de tam olarak gerçekleşmeyebilir. Kapatılan işletmelerdeki sabit sermaye donanımının önemli bir bölümü de büyük olasılıkla bir daha kullanılamayacaktır. Serbest ticaretten yana olmadan önce, kuramın dikkate almadığı, bu sıkıntı ve çalkantıları göze almak gerekir.

Kaldı ki, yapısal değişme tamamlandıktan ve serbest ticarete uyum sağlandıktan sonra, ülkenin, öncekine göre, daha iyi bir durumda olacağının da hiçbir güvencesi yoktur. Bir kere, bu uzmanlaşmada azgelişmiş bir ülkeye, basit teknolojilerle yürütülebilen ve bu nedenle de az kazançlı olan üretim alanlarının düşeceği açıktır. Ayrıca, bu uzmanlaşma alanlarının, ülkenin üretim kapasitesini tam olarak kullanmasına olanak vermeye yeterli olup olmaması soru-

nu vardır..Çünkü ticaret serbest olunca, ülkedeki tüm üretim alanları rekabete açık demektir. Bu nedenle, ülkede uzmanlaşma dışı bir alanda, yalnız iç piyasa için üretim yapmak istenirse, bunun da fiyat ve kalite bakımından dünya standartlarına uygun olması gerekir. Oysa teknolojik nedenlerle bu yapılamayabilir. İşte bütün bu nedenlerle serbest ticaret, azgelişmiş bir ülkenin tüm üretim potansiyelinin kullanılmasına olanak vermez.

3. Ricardo'nun bu kuramının en önemli ve sakıncalı yanı, malların üretiminde ülkelerin karşılıklı durumlarını (üstünlük ya da geriliklerini) veri olarak alması, bunların hiç değişmeyeceğini varsaymasıdır. Kuramın gereği olan serbest ticaret, ülkelerin bu karşılıklı durumunu, en iyi olasılıkla, iki tarafın da yararına olarak sürdürür, fakat değiştirmez. Zaten kuram, bir ülkenin diğer ülkeye her konuda üstün olduğu, yani birisinin gelişmiş, diğerinin azgelişmiş olduğu varsayımma dayanmaktadır. Kalkınmak ve gelişmiş ülkelere yetişmek iddiasında olan bir ülkenin —ki Türkiye böyle bir ülkedir— bu kuramı benimsemesi ve onun çemberi içinde düşünmesi söz konusu olamaz. Bu kuram, sadece gelişme süreci içinde hangi malları dışsatım için seçmemiz gerektiği konusunda bize yol gösterebilir.

Demek oluyor ki, Türkiye'nin serbest ticaret tuzağına düşmemesi ve kalkınmasını en az geri olduğu alanlarda değil gerçekten ileri teknolojilerin uygulandığı alanlarda, gerekirse bunların dışsatımı için destekler vererek, sürdürmesi gerekir. Bunun yolu da korumacılık (himayecilik) tır. Korumacılık, kalkınmanın temel bir öğesidir. Korumacılık yapmadan azgelişmiş bir ülkenin kalkınması düşünülemez.

Korumacılığın temel aracı gümrük vergileridir. Bu vergi sayesinde yabancı malların fiyatlarının yerli malların fiyatlarından daha ucuz olması önlenir. Yerli sanayiin korunmasına sadece gümrük vergileri yetmeyebilir. Bu durumda dışalıma fiili sınırlamalar da getirilebilir. Bu sınırlamalara *kota* ya da *kontenjan* diyoruz. Kota tek tek mallara miktar ya da değer olarak uygulanabilir.

Korumacılığın gerekçesi, yerli sanayiin dış rekabetten korunarak gelişmesini ve bir süre sonra serbestçe rekabet edebilecek bir duruma gelmesini sağlamaktır. Çünkü uluslararası işbölümü ve ticaret esastır. Bir ülkenin kendi kendine yetmeye kalkışması yanlıştır. Bütün sorun, bu iş bölümüne gelişmiş bir ülke olarak katılmak ve orada iyi bir yer almaktır. Böyle olunca, korumanın devamlı olmayacağı göz önünde tutularak, korunacak sanayilerin iyi seçilmeleri büyük önem taşır. Seçilecek sanayilerin, bir süre korumadan sonra, serbest rekabete dayanabilmeleri gerekir. Bu seçimi yapmanın en iyi yolu, uluslararası planlamadır. Ancak gelişmiş ülkeler böyle bir işbirliği ve planlamaya yanaşmamaktadırlar.

Son yıllarda gelişmiş ülkelerin bazı sanayi dallarını azgelişmiş ülkelere bırakmakta olmaları Ricardo kuramının tek taraflı bir uygulamasıdır. Gerçekten başta tekstil olmak üzere çimento ve her türlü montaj işlerinin azgelişmiş ülkelere yavaş yavaş bırakılmakta olduğunu görüyoruz. Bunlar, ileri teknoloji gerektirmeyen emek-yoğun işlerdir. Gelişmiş ülkeler, bunlardan vazgeçerken azgelişmişlere iş olanağı yaratmayı değil, fakat bunlardan kurtularak daha ileri teknolojilerin uygulandığı alanlarda yoğunlaşmayı amaçlamaktadırlar.

İÇİNDEKİLER

I. BÖLÜM

BAZI TEMEL KAVRAMLAR

		Sayfa
Soru 1:	Tüketim nedir?	7
Soru 2:	Mal ne demektir ve çeşitleri nelerdir?	8
Soru 3:	Hizmetler de mal sayılabilir mi?	9
Soru 4:	Gereksinim ve fayda ne demektir?	11
Soru 5:	Azalan marjinal fayda ve azalan marjinal ikame oranı ne demektir?	12
Soru 6:	Üretim ne demektir?	14
Soru 7:	Üretim öğeleri (güçleri) nelerdir?	15
Soru 8:	Azalan verim yasası nedir?	17
Soru 9:	Makro yaklaşım, mikro yaklaşım ne demektir?	19
Soru 10:	Uzun dönem, kısa dönem ne demektir?	20
Soru 11:	Kapitalizm ne demektir?	21
Soru 12:	Sosyalizm nedir?	23

II. BÖLÜM

SERMAYE VE DEĞER

Soru 13:	Sermaye ne demektir ve çeşitleri nelerdir? ...	26
Soru 14:	Sermayenin organik bileşimi ne demektir ve bu bileşim niçin sürekli olarak artma eğilimindedir?	28
Soru 15:	Değer nedir ve bir malın değerini ne belirler?	30
Soru 16:	Emek miktarı nasıl ölçülür ve toplumsal olarak gerekli emek ne demektir?	34
Soru 17:	Değer yasası ne demektir ve değerle fiyat arasında nasıl bir ilişki vardır?	37

Sayfa.
Soru 18: Bir malın değerini oluşturan üç öğe nelerdir? 39
Soru 19: Bir malın üretim (sunum) fiyatı ne demektir? 40
Soru 20: Artı-değer ne demektir? 41
Soru 21: Ekonomik sömürü ne demektir? 43
Soru 22: Sömürü oranı ne demektir ve bu oran hangi yollarla artırılabilir? 44

III. BÖLÜM

MİLLİ GELİR VE KALKINMA MEKANİZMASI

Soru 23: Gelir ne demektir ve milli gelir nasıl tanımlanır? 48
Soru 24: Milli gelir niçin net değil de brüt olarak hesap edilir? .....
Soru 25: Milli gelir nasıl hesaplanır? 50
Soru 26: Milli gelir düzeyi nasıl belirlenir? 54
Soru 27: Milli gelir nasıl artırılır ya da sermaye birikimi nasıl sağlanır? 56
Soru 28: Tasarruf ya da yatırım nasıl artırılır? 59
Soru 29: Tasarrufla yatırım arasında ne gibi ilişkiler vardır? 61
Soru 30: Dış ticaretin yatırım ve tasarruf bakımından önemi nedir? 64
Soru 31: Tasarrufun çeşitleri nelerdir? 64
Soru 32: Milli gelir karşılaştırmaları yaparken nelere dikkat edilmelidir? 66

IV. BÖLÜM

MİLLİ GELİRİN BÖLÜŞÜMÜ

Soru 33: Gelir bölüşümü ne demektir? 73
Soru 34: Temel bölüşüm ne demektir? 75
Soru 35: Ücret nedir ve nasıl belirlenir? 77
Soru 36: Ücret sözcüğünden ne anlamamız gerekir? Ya da ücretin üç ayrı görünümü nelerdir? 78
Soru 37: Ücretler arasında fark olmasının nedenleri nelerdir? 80
Soru 38: Artı-değer kimler arasında bölüşülür? 82

Sayfa

Soru 39: Faiz ne demektir ve nasıl belirlenir? 83
Soru 40: Faizin düzenleyici işlevi nedir? 84
Soru 41: Rant (kira) ne demektir? 87
Soru 42: Rant ile toprak fiyatı arasında nasıl bir ilişki vardır? 90

V. BÖLÜM

PİYASADA FİYATIN OLUŞUMU

Soru 43: İstem (talep) ne demektir? 93
Soru 44: Sunum (arz) ne demektir? 96
Soru 45: Piyasada fiyat nasıl oluşur? 98
Soru 46: İstem değişmesi ne demektir? 100
Soru 47: Sunum değişmesi ne demektir? 102
Soru 48: Tüketici nasıl davranır ve tüketici dengesi ne demektir? 104
Soru 49: Üretici nasıl davranır ve üretici dengesi ne demektir? 106
Soru 50: İstem esnekliği ne demektir? 107
Soru 51: İstemin gelir esnekliği ne demektir? 109
Soru 52: Çapraz esneklik ne demektir? 110
Soru 53: Fiyat değişmesine bağlı olarak istemin artması ya da azalması, yani istem esnekliği hangi yollarla gerçekleşir? 111
Soru 54: İstem esnekliği hangi öğelere bağlıdır? 112
Soru 55: Fiyatın anlamı ve fonksiyonu nedir? 113
Soru 56: Piyasa mekanizmasının işlemesinin temel koşulu nedir? 144
Soru 57: Piyasa fiyatı ne ölçüde iyi bir kılavuzdur? 116
Soru 58: Piyasa mekanizmasının düzenleyiciliğindeki özellik nedir? 117

VI. BÖLÜM

PİYASA BİÇİMLERİ

Soru 59: Piyasa (pazar) ne demektir? 119
Soru 60: Ne gibi piyasa biçimleri vardır? 120
Soru 61: Tam rekabet piyasası ne demektir? 121

Sayfa

Soru 62: Tekel piyasası ne demektir? 122
Soru 63: Tüketici rantı ne demektir ve tekeller niçin fiyat farklılaştırması yapmak isterler? 125
Soru 64: Oligopol piyasası ne demektir? 127
Soru 65: Tekelci rekabet piyasası ne demektir? 127
Soru 66: Mal farklılaştırılması ne demektir? 128
Soru 67: Reklamcılığın işlevi nedir? 129
Soru 68: Perakende ticaret hangi piyasa koşullarında yapılır ve bu piyasada alınıp satılan şey nedir? 131

VII. BÖLÜM

İŞLETME DENGESİ

Soru 69: Sabit ve değişen masraflar ne demektir ve bu ayırımın ne önemi vardır? 133
Soru 70: Ortalama ve marjinal masraflar ne demektir? 136
Soru 71: Bir işletmede kaç çeşit varidat kavramı söz konusudur? 138
Soru 72: İşletme dengesi ne demektir ve tam rekabet piyasasında işletme dengesi nasıl kurulur? 141
Soru 73: Tam rekabet piyasasında uzun dönemde işletme dengesi nasıl kurulur? 144
Soru 74: Tekelci piyasada işletme dengesi nasıl kurulur? 146
Soru 75: Tekelci piyasada uzun dönem işletme dengesi nasıl kurulur? 148

VIII. BÖLÜM

KAMU MALİYESİ

Soru 76: Kamu maliyesi nedir? 150
Soru 77: Bütçe açığı ne demektir? 151
Soru 78: Bütçe gelirleri nelerden oluşur? 152
Soru 79: Dolaysız ve dolaylı vergi ayırımı nedir? 153
Soru 80: Verginin yansıması (inikâsı) ne demektir? 154
Soru 81: Vergileme yoluyla gelir dağılımındaki adaletsizlik düzeltilebilir mi? 155
Soru 82: Vergiler bir ekonomi politikası aracı olarak kullanılabilir mi? 157

IX. BÖLÜM

AZGELİŞMİŞLİK

Sayfa

Soru 83: Azgelişmiş ya da aynı anlamda kullanılan, geri kalmış, geri bırakılmış, kalkınmakta olan ülkeler ayırımı nedir? Bu ayırım niçin ve ne zaman yapılmıştır? 159

Soru 84: Ülkeleri gelişmişlik düzeyleri bakımından sıralarken hangi ölçüler kullanılır? 161

Soru 85: Milli gelirin ve nüfusun başlıca faaliyet sektörlerine dağılımının anlam ve önemi nedir? 161

Soru 86: Kentleşme oranı ne bakımdan bir gelişmişlik ölçüsüdür? 164

Soru 87: Türkiye azgelişmiş bir ülke midir? 166

Soru 88: Azgelişmiş bir ülke olmanın ne gibi sakıncaları vardır? 167

Soru 89: Ülkeler arası gelişmişlik farkının temel nedeni nedir? 168

Soru 90: Teknoloji sözcüğünden ne anlamamız gerekir? 169

Soru 91: Teknolojik geriliği aşmanın ne gibi engel ve güçlükleri vardır? 170

Soru 92: Teknolojik geriliği aşmak için akla ne gibi öneriler gelebilir? 172

Soru 93: Kalkınma ne demektir ve başarılı bir kalkınma stratejisinin temel ögeleri nelerdir? 173

Soru 94: Dışa bağımlılık ne demektir? 176

Soru 95: Kalkınmada sanayie mi yoksa tarıma mı öncelik verilmelidir? 179

Soru 96: Sanayileşmede niçin makine yapan makine sanayiine öncelik verilmelidir? 181

Soru 97: Kalkınmayı hızlandırmak için yabancı özel sermaye yatırımlarından ve dış borçlanmalardan yararlanmak doğru olur mu? 183

Soru 98: İşsizliğin nedenleri nelerdir? 188

Soru 99: İşsizlik çeşitleri nelerdir? Gizli işsizlikten kalkınmada nasıl yararlanılır? 192

Soru 100: Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler (masraflar) kuramı nedir ve bu kuramın azgelişmişlik sorunu ile ne ilgisi vardır? 197



Prof. Sadun Aren, 1922 yılında Erzurum'da doğmuştur. 1940'ta Eskişehir Lisesi'ni, 1944'te Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni bitirmiş, aynı fakülteye, 1945'te, maliye-iktisat asistanı olarak girmiştir. Aren, 1950'de doçent, 1957'de İktisadî Politika Kürsüsü'ne profesör olmuştur. / 1965-1969 yıllarında Türkiye İşçi Partisi milletvekilliği yapan Prof. Sadun Aren'in son görevi DİSK Araştırma Enstitüsü müdürlüğüydü. / Prof. Sadun Aren'in **Veraset Vergileri** (1952), **İstihdam, Para ve İktisadî Politika** (1960), **İktisada Başlangıç** (1965), **Ekonomi Dersleri** 1976), **100 Soruda Para ve Para Politikası** (1984) **Bir Dönemden Yazılar 1980-1988** (1989) adlı altı eseri daha vardır.