Tarım ve Gelişme

Prof. Dr. Gülten Kazgan

İ.Ü. İKTİSAT FAKÜLTESİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARINDAN No. : 2261
İKTİSAT FAKÜLTESİ No. : 387

Prof. Dr. GÜlten KAZGAN
İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi

TARIM ve GELİŞME

2. BASI

FAKÜLTELER MATBAASI
İSTANBUL — 1977

İKİNCİ BASIYA ÖNSÖZ

Kitabın ikinci baskısı, önceki baskısından sınıflandırma, içerik, kapsam ve dil bakımından tamamiyle farklıdır. Eski baskıda bulunan dört bahis atılmış, sekiz yeni bahis eklenmiştir. Yeni dört bahis için, "Tarım Ekonomisi" ders notlarından yararlanılmıştır; geri kalan dördü ise yeni yazılmışdır. Aynı başlığı taşıyan pek çok bahsin içeriği değiştirilmiş, yenileştirilmiş, bu baskıda sınıflandırmanın izlediği mantığa uydurulmağa çalışılmıştır. Çoğu bahsin sonuna Türkiye'ye ilişkin bir bölüm eklenmekle beraber, bazı bahislerde (konu gereği) tüm açıklama Türkiye üzerine yapılmıştır; teorik açıklamalarda da, (genel fiyat teorisiyle ilgili paragraflar dışında) Türk tarımı gözönünde tutulmuştur. Ayrıca, Türk tarımına ilişkin yeni araştırmalar eklenmiştir.

Kitabın bu baskısında tarımın evrensel *ve* kurumsal *yönleri ayrılmış, az gelişmişlikle ilgili sorunlar bu ikinciyle ilişkili olarak incelenmiştir. Kitap, sadece, kapitalist ekonomide geçerli piyasa koşulları altındaki kurumsal yapıları kapsamaktadır; merkezî plânlı ekonomilerle ilgili kurumsal yapılar incelenmemiştir. Öğrencilere kolaylık olması amaciyle, kitap kısmen geleneksel fiyat teorisine dayanan mekanizmaları da kapsamaktadır; ancak, her bir halde, kurumsal yapı farklarını ve tarımın özelliklerinin bu mekanizmaları nasıl değiştirdiği —yine, aynı teorinin tahlil araçlarından yararlanarak— açıklamağa çalışılmıştır. Mikro-tahlillerin yapıldığı, Birinci Kısımda, tek bir tarımsal işletme, içinde yer aldığı kurumsal sınıflandırma (geçimlik - ticarî veya gelişmiş ülke - azgelişmiş ülke) çerçevesinde düşünülmüş, soyut bir varlık olarak tanımlanmamıştır.*

Bahis XIII - XVII'de makro-ekonominin tahlil araçlarından yararlanılmıştır; tarıma ilişkin enflasyon, dış ödeme güçlükleri, gelişme ve ekonominin istikrarı sorunları incelenmiştir.

Kitap, birinci baskıda olduğu gibi, kısmen ders kısmen konuyla ilgilenenler için bir inceleme kitabı olarak tasarlanmıştır. Bu sonuncu nedenden ötürü, bu kez, Türk Tarım ve Köyüne ilişkin bir "kaynak listesi", okuyucunun ilgilenebileceği araştırmalar (konuya göre sınıflandırılarak) konulmuştur. Sözkonusu liste, Kitapta kullanılan kaynakların listesi olmayıp, Türk tarımını ve köyünü tanımak için ilgilenenlerin yararlanabileceği kaynaklardır.

Kitabın bu baskısında, kullanılan dil de baştan sona kadar değiştirilmiştir; cümleler kısaltılmış ve sadeleştirilmiş, genç kuşağın anlamayacağı kadar eski kelimeler atılmış, noktalamaya özel önem gösterilmiştir.

Kitabın baskıya hazırlanması sırasında pek çok kişinin yardımlarından yararlanmak olanağını bulduk; şekilleri çizen Sayın Sait Maden'e, istatistiki hesapların yapılmasına yardım eden Prof. Kenan Ural'a, kaynak listesinin yapılmasına yardım eden ve Dizin'i hazırlayan Kenan Mortan'a, ilk müsveddelerin karşılaştırmasını yapan Dr. A. Gökçen ve Dr. A. Yörük'e, fikirlerinden yararlandığım eşim Haydar Kazgan'a, nihayet baskının düzgün ve temiz olması için çalışan Fakülteler Matbaası mensuplarına teşekkür etmeyi borç bilirim.

Kitaptaki bütün hatalar ve kusurlar bana aittir.

İstanbul, 1976 *Gülten KAZGAN*

TABLOLAR VE GRAFİKLER

BAHİS II

		Sayfa
TABLO I	: Tek değişgen girdi ve tek ürün ilişkisine göre toplam ürün ve değişgen girdinin ortalama ve marjinal verimi	29
TABLO IIa	: Türkiye'de tarımsal ürün birleşimi (1950-70) ...	49
TABLO IIb	: Türkiye'de tarımsal girdiler (1948 - 74)	50
TABLO III	: 1950 - 70 döneminde Türk tarımında faktör oranları ve faktör verimi	52

BAHİS IV

TABLO I	: Türkiye'de köylerde kredi kaynakları (1968) ...	101
TABLO II	: T.C. Ziraat Bankası kredilerinin kullanıldığı yerler (1968)	101
TABLO III	: Türkiye'de işletme büyüklüğü ve tarım gelirinin yeterliliği (1968)	102

BAHİS V

TABLO I	: Türkiye'de toprak temerküzü ve aşırı toprak kullanımı	128
TABLO II	: Türkiye'de işletme büyüklüğü ve nisbî toprak verimi	129
TABLO III	: Türk ve Fransız tarımında girdi kullanımı ve toprak verimi	132

BAHİS VI

TABLO I	: Türkiye'nin bellibaşlı ihraç ürünlerinin toplam ihracat ve pazar payları	163

Sayfa

TABLO II : Ülkeler itibariyle ihracatta ihtisaslaşma katsayısı 165

BAHİS VII

TABLO I : Üretim, maliyet ve hasılat ilişkileri 179

TABLO IIa : Türk tarımında gayrisafî üretim değerinin girdiler arasında dağılımı (1950 - 69) 208

TABLO IIb : Türk tarımında aragirdi giderlerinin dağılımı (1963 - 71) 208

BAHİS IX

TABLO I : Türkiye'de başlıca gıda maddelerinde toptan ve perakende fiyat (1962 ve 1973) 282

TABLO II : Türkiye'de çeşitli tarımsal ürünlerin pazarlama oranı 283

BAHİS X

GRAFİK I : Kişi başına gelir ve gıda maddeleri gelir elâstikiyeti 291

TABLO I : Türkiye'de gıda ve giyim maddelerinin gelir elâstikiyeti 300

BAHİS XII

TABLO I : Türkiye'de bellibaşlı ürünlerin verim, fiyat ve gayrısafî hasılat istikrarsızlığı katsayıları (1948-70) 355

BAHİS XIII

TABLO Ia : İlksel madde fiyatlarının mamul madde fiyatlarına oranı (1876 = 100) 370

TABLO Ib : İlksel madde fiyatlarının mamul madde fiyatlarına oranı (1958 = 100) 371

TABLO II : Türkiye'nin dış ticaretinde mübadele hadleri ve

Sayfa

mal ihracının yarattığı ithal kapasitesi (1967 = 100) 386

TABLO III : Türkiye'de tarım / sanayi iç ticaret mübadele hadleri (1968 = 100) 387

BAHİS XIV

TABLO I : Kişi başına gelir gruplarına göre millî gelirin üretim kesimleri arasında dağılışı 397

TABLO II : Kişi başına gelir gruplarına göre faal nüfusun üretim kesimleri arasında dağılışı 408

TABLO III : Gelişmiş ve gelişmemiş ülkelerde yıllık nüfus artış hızı ve tarımdaki faal nüfus 411

GRAFİK I : 50 yıllık dönemde nüfusun üretim kesimlerindeki artışı 412

TABLO IV : Kişi başına tarımsal gelirin tarım dışı kesimlerde kişi başına gelirle karşılaştırması 414

TABLO V : Türkiye'de tarımın millî gelir ve faal nüfusta payı ve kişi başına oransal tarım geliri (1927-73) 417

BAHİS XV

TABLO I : Türkiye kesimlerarası akım tablosu (1963) ... 422

TABLO II : Türkiye'de ve ABD'de tarımda w_i ve u_j katsayıları 426

TABLO III : Türkiye'de üretim kesimlerinin ara girdi kullanımı açısından nisbî önemi 428

TABLO IV : Türkiye'de üretim kesimlerinin üretim çarpanı katsayısı 430

TABLO V : Gelişme düzeyine göre tarımda oransal faktör payları 436

BAHİS XVI

TABLO I : Tarımın Türkiye'de millî gelir artışına ürün katkısı (1950 - 72) 459

Sayfa

TABLO II : Azgelişmiş ekonomiler ile Türkiye'nin tarımsal gelişmesi ve yatırımların karşılaştırılması 461

TABLO III : Türkiye'de tarım kredilerinin toplam kredilerdeki payı 462

BAHİS XVII

TABLO I : Sanayileşmiş ve azgelişmiş ülkelerin ihracatında ortalama dalgalanma oranı (1950 - 65) 484

TABLO II : Mübadele hadlerindeki değişme dolayısiyle millî gelirdeki ortalama yıllık değişme oranı (1954) 485

GRAFİK I : Türkiye'de hububat verimi ve gayrısafî yurtiçi hasıla zincirleme endeksi 494

GRAFİK II : Türkiye'de dört üretim kesiminin hasılasının zincirleme endeksi (1949 - 74) 494

BAHİS XVIII

TABLO I : Türkiye'de ürünler itibariyle sübvansiyon (1951 - 71) 508

TABLO II : İşletme büyüklüğü itibariyle Türkiye'de çay, şeker pancarı, fındık, pamuk ekili alanların ve üretimin dağılımı 510

BAHİS XIX

TABLO I : Türkiye'de bölgeler itibariyle toprak yoğunlaşması, işletme ölçeği ve topraklı ailelerin topraksızlara oranı 556

TABLO II : Türkiye'de bölgeler itibariyle tarımsal ailelerin işletme ölçeğine göre dağılımı 557

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ
TABLOLAR VE GRAFİKLER
İÇİNDEKİLER

Birinci Kısım

TARIMSAL ÜRETİM KAYNAK KULLANIMI VE TARIMSAL ÜRÜN ARZI

BAHİS I : Tarımın Evrensel ve Kurumsal Özellikleri ... 3- 17

I. Doğaya bağlılık ve evrensel nitelikleri (4-7); a) Üretim fonksiyonu ve doğal şartlar (4-5); b) Ürünlerin büyümesinin doğaya bağlılığı (5-6); c) Üretimin mevsimlik olması (6); d) Bağlı ürünlerin çokluğu (6); e) Üretimin maliyeti ve doğal şartlar (7); f) Tarımsal ürünler ve doğal ihtiyaçlar (7).

II. Tarımsal üretimin toplumsal-kurumsal nitelikleri (7-15); a) Rekabet şartları altında arz (7); b) Nisbî önemi (10); c) üretimin pazara bağlılığı (11); d) Örgütleşme biçimleri (12).

BAHİS II : Tarımda Üretim Fonksiyonu ve Rasyonel Kaynak Kullanımı 18- 52

I. Üretim fonksiyonu ile ilgili genel açıklama (19); a) Tarımda girdi çıktı ilişkisi (19-23); b) Çeşitleri ve toplam ürün eğrisi (23-7); Değişgen girdiye sabit marjinal ve ortalama getiri; artan marjinal getiri; azalan getiri; üretim elâstikiyeti; c) Homojen bir dereceli üretim fonksiyonu ve azalan getiri kanunu

Sayfa

(27-36) : Değişgen gîrdi ve toplam ürün; üretim fonksiyonunun rasyonel olan ve olmayan safhası; c) Tarımda rasyonel olmayan faktör birleşiminin nedenleri (37-41) : Faktör miktarının serbestçe değiştirilememesi ve nüfus birikimi; bilgisizlik; üretim faktörlerindeki bölünmezlikler.

II. Girdi/Çıktı fiyatları ve üretim seviyesi (41-48); a) Genel açıklama : kârın azamîleşmesi (41-6); b) Tarımın evrensel ve kurumsal şartları ve kârın azamîleşmesi (46-8) : Ürün ve fiyat istikrarsızlığı; kapital yetersizliği; intibak gecikmeleri; belirsizliğin etkileri.

III. Türk tarımında üretim fonksiyonu (48-52); a) Ürün ve girdi birleşimindeki (48-51); b) Faktör verimindeki değişme (51-2).

BAHİS III : İşgücü Kullanımı ve İşsizlik 53- 77

I. Sanayi ekonomilerinin tarımında ücretli işgücü kullanımı ve kâr maksimumlaşması : işgücü talebi (54-56); emek arzı (57-8); ücret haddi (68-9).

II. Azgelişmiş ekonomilerin tarımında emek kullanımının kurumsal nitelikleri : a) Geçimlik kesimde farklı davranış ilkesi ve gizli işsizlik (60-7); b) Küçülen tarımsal artık (67-8); c) Ticarî kesime sonsuz elâstik işgücü arzı (68-71); d) Mevsimlik işsizlik (71-3); e) Üretim fonksiyonunun istikrarsızlığı ve işsizlik (73-4); f) Geçimlik ve ticarî kesim arasında emek dağılımı (74).

III. Türkiye'de tarımsal işsizlik (94-7).

BAHİS IV : Kapital Birikimi ve Teknolojik Değişme 78-103

I. Kapital birikimi ve gelişme için önemi (78-9)

II. Tarımın kurumsal yapısı ve kapital birimi : a) Sınırlı yatırılabilir fon arzı (80-3); b) Kapitalin marjinal veriminin azalması (83-5); c) Tarım dışına kapital transferi (85-6).

III. Kapital kısıtlaması ve faiz haddi (86-90).

Sayfa

IV. Kapital birikiminin teknolojik değişmeyle ilişkisi (90-1).

V. Yeni teknolojinin tarımsal işletmeye etkileri (92-5).

VI. Kamu hizmetleri ve teknolojik değişme (95-7)

VII. Teknolojik değişme, ürün artışı ve ürün fiyatları (97-8).

VIII. Türk tarımında kapital birikimi ve teknolojik değişme (99-103).

BAHİS V : Toprak ve/veya İşgücü Tasarruf Eden Üretim Tekniği Seçimi 104-133

I. Tarımda üretim tekniği alternatifleri : a) Üretim faktörleri arasında ikame edici ve tamamlayıcı ilişkiler (104-7); b) teknik değişmenin niteliği (107-12).

II. İktisadî gelişme, kurumsal yapı ve tarımda üretim tekniği seçimi : a) Belirleyen değişgenler (112-9) : nisbî faktör fiyatları; yatırılabilir fon arzı; işlenen toprak yüzölçümü; bilgi, görgü seviyesi, yönetme yetenekleri; b) Etkileri (119-25) : üretimin genişleme doğrultusu ve toprak kullanımı; tarımsal işsizlik

III. Türk tarımında teknoloji seçimi ve etkileri : a) Zaman içinde gelişme (125-7); b) Etkileri (127-31) : toprak kullanımı ve ekolojik sorunlar, gizli ve açık işsizlik; c) gelişmiş ülkelerle karşılaştırma (131-3).

BAHİS VI : Toprak Kullanımı ve Tarımsal Üretimin Bölgesel Dağılımı 134- 65

I. Toprak ve toprak rantı : a) Toprağın marjinal kıymet verimi ve rantı (135-8); b) Toprak rantı ve satış fiyatı (138-9); c) Toprağın işletmeler arası dağılımı (139-41).

II. Bölgesel üretim fonksiyonları ile fiyat farkları ve toprak rantı : a) Üretim fonksiyonları (141-3); b) Fiyat farkları (143-6).

Sayfa

III. Bölgelerarasında ürün fiyatları, üretim fonksiyonları ve girdi fiyatları farkına göre girdi yoğunluğu farkları: a) Ürün fiyatları (146-8); b) Üretim fonksiyonu farkları ve toprak rantı (148-51).

IV. Tarımsal üretimin bölgesel dağılımı ve birleşimi: a) Ürün fiyatları oranındaki (151-4); b) Üretim imkânlarındaki fark (154-6); c) c) Türkiye'nin durumu (162-5).

V. Uluslararası ticarette kurumsal etkenler, dış ticarette ihtisaslaşma ve bağlı ekonomiler: a) Dış ticaret kontrolleri (158-60); b) Yabancı sermaye ve sömürgeciliğin etkileri (160-2); c) Türkiye'nin durum (162-5).

BAHİS VII : Maliyet Giderleri ve Firma Ölçeği 166-208

I. Kurumsal yapı ve kısa dönem maliyet giderleri: a) Geçimlik ve ticarî kesimde (167-9); b) Girdilerin piyasa şekline göre (169-71); c) Maliyet fonksiyonları ve firma dengesiyle ilgili açıklama (171-80): toplam, birim maliyet eğrileri; üretim ve maliyet fonksiyonları; maliyet yapısındaki değişme ve üretim seviyesi; ve kârın maksimumlaşması.

II. Aile işletmeleri ve ticarî işletmelerde kısa dönem maliyet yapısındaki farkların etkisi: a) Üretim düzeyine (181-3); b) Fiyat düşüşlerine (183-4); c) Fiyat yükselişlerine tepki farkı (184-5).

III. Firma ölçeği ve uzun dönem maliyet giderleri: a) Genel açıklama (186-90); b) Tarımsal işletmelerde ölçek ilişkileri ile maliyet-tasarruf ve kayıpları (190-4): içten istifadeler ve kayıplar; dıştan istifadeler ve kayıplar; c) Tarımda firma ölçeği ile kısa ve uzun dönem ortalama maliyet eğrileri (194-8): KOME, UOME ve optimal firma ölçeği; d) Girdi fiyatlarında değişme, maliyet giderleri ve firma ölçeği (198-201); e) Rekabet şartları altında denge ve firma ölçeği (201-3).

Sayfa

IV. Tarım kesiminde ölçek farkına yol açan etkenler (203-6) : gayrı nakdî avantajları; aile işgücünün işletmede çalışması; emek - yoğun teknoloji; kapital yetersizliği ve riziko.

V. Türk tarımında üretim fonksiyonu ve maliyet giderleri (206-8).

BAHİS VIII : Tarımsal Ürün Arzı 209-241

I. Saf rekabet şartlarında arz fonksiyonu : a) Genel saf rekabet modeli (209-11); b) Tarımda üretim ve arz dönemleri (211-5).

II. Tarımda ürün arz fonksiyonu belirleyen evrensel etkenler (215-7).

III. Tekil ürünlerde arz fonksiyonunu belirleyen kurumsal etkenler : a) Bir üretim döneminde gıda maddelerinde tersine dönen arz eğrisi (217-22); b) İki ürün yılı arasında fiyat ve üretim değişmeleri (222-8) : geçimlik ürün; ticarî ürünler; tersine dönem arz eğrileri; dış etkenlere bağlı üretim değişmeleri.

IV. Konjonktür dalgalarında toplam tarımsal ürünün arz elâstikiyeti : a) elâstikiyetin düşüklük sebepleri (229-32) : arz fonksiyonunun niteliği; girdi fiyatlarının esnekliği; sabit ve değişgen masrafların nisbî önemi.

V. Uzun dönemde toplam tarımsal ürün arzı : a) Durgun toplumda (232-4); b) Gelişen ekonomide (234-7).

VI. Türkiye'de tarımsal ürün arzı (237-41).

İkinci Kısım

TARIMSAL ÜRÜN TALEBİ

BAHİS IX : Pazarlama Hizmetleri ve Türev Talep 245-283

I. Pazarlama işlemleri : a)Kapsamı (245-7); b) Tarım üretimiyle arasında karşılıklı bağlılık (247-8)

Sayfa

II. Pazarlama hizmetleri ve ürün fiyatları: a) Tam rekabet şartları altında üretici ve tüketici için fiyat (249-54) : iki piyasada fiyatın teşekkülü; farkının büyüklüğü ve bölüşümü; talep elâstikiyeti farkı; b) Pazarlama hizmetleri ve piyasa şekilleri (254-7); c) Eksik rekabet şartları altında üretici ve tüketici için fiyat (257-64) : pazarlayıcı firmanın monopson - monopol; oligopson - oligopol; monopsonlu ve monopollü rekabet şartlarında olduğu hal; aksayan rekabet şartları; fiyat farkının büyüklüğü ve fiyatın bölüşümü.

III. Tarımsal ürünlerin özellikleri ve pazarlama maliyeti (264-66).

IV. İktisadî gelişme ve pazarlama maliyeti: a) Pazarlanan ürün oranının artışı (266-7); b) Pazarlamada birim maliyetinin düşmesi ve piyasanın genişlemesi (267-8); c) Tüketici tercihlerinin değişmesi (268-9).

V. Pazarlama payları ve örgütleşmeler: a) Pazarlama kooperatifleri (270-5) : monopson - monopol kârının paylaştırılması; ürün fiyatı ve arzı; başarı şartları; b) Tarımla pazarlama arasında dikey tamlaşma (275-8).

VI. Türkiye'de tarımsal ürünlerin pazarlaması: a) Kamu kuruluşları yoliyle (278-80); b) Kooperatifler yoliyle (280-1); c) Aracılar yoliyle (281-3); d) Pazarlanan ürün oranı (283).

BAHİS X : Tarımsal Ürün Talebi 284-301

I. Toplam gıda maddeleri talep elâstikiyeti ve talepteki değişmeler: a) Talep elâstikiyetini (284-8); b) Gıda maddeleri talep artış hızını belirleyen etkenler (288-90); c) Talep elâstikiyeti ve tüketim harcamalarının terkibi (291-2).

II. Tek bir gıda maddesinin talep elâstikiyeti (292-5).

III. Gıda maddeleri ve teknik yenilikler (292).

Sayfa

IV. Tarımsal hammadde talebi : a) Teknik değişme ve talep elâstikiyeti (296-8); B) ve talep artışı (298-9). .....

V. Türkiye'de tarımsal ürün talebi (299-301).

Üçüncü Kısım

TARIMSAL FİYATLAR

BAHİS XI : Piyasa Döneminde Tarımsal Fiyatlar 305-314

I. Piyasa döneminde ürün arzı ve fiyatlar : a) Ürün elde edildikten sonra (306-8) : üreticinin alternatifleri yoksa ve varsa; b) Ürünün ekilmesiyle elde edildiği dönem arasında (308-11).

II. Piyasa döneminde talep (311-3).

III. Piyasa döneminde fiyatlar ve ekonomi politikası (313-4).

BAHİS XII : Kısa Dönemde Tarımsal Fiyatların İstikrarsızlığı 315-355

I. Tarımsal ürün fiyatlarındaki istikrarsızlığın sebepleri : a) Pazarlama payları ve üretici için fiyat (316-8); b) Tek bir ürünün yıllık verimi ve fiyatındaki değişmeler (319-29) : Talep elâstikiyeti, aracıların piyasaya müdahalesi ve tarımsal gelir; c) Tek bir ürünün miktarı ve fiyatındaki devresel değişmeler (329-33) : verim değişmeleri ile; üretim gecikmesi ile ilgili : örümcek ağı teoremi; d) Toplam ürün fiyatlarındaki konjonktürel değişmeler (333-9) : toplam talep değişmeleri; arz elâstikiyetinin düşüklüğü ve fiyat değişmeleri; dünya fiyatlarındaki değişmeler; e) Tersine dönen arz eğrileri (339); f) Mevsimlik fiyat değişmeleri (339-42).

II. Fiyat istikrarsızlığı, belirsizlik ve iktisadî gelişme : a) Fiyat istikrarsızlığı ve belirsizlik (342-50) : tarifi ve ayırıcı nitelikleri; tarımsal işletmeye olumsuz etkileri; b) İktisadî gelişme plânlarında döviz geliri belirsizliği

Sayfa

(350-1); c) Azaltmak için tedbirler (352-3).

III. Türkiye'de tarımsal fiyatların istikrarsızlığı (354-5).

BAHİS XIII : Uzun Dönemde Tarımsal Ürünlerin Mübadele Haddi 356-387

I. Mübadele hadleri kavramı ile ilgili genel açıklama (357-9).

II. İç piyasada tarımsal ürünlerin mübadele haddi : a) Belirleyen etkenler (360-4); b) Değişmesi ve genel fiyat seviyesi (364-5); c) Değişmesi ve gelişme hızı (365-7).

III. Dünya piyasasında tarımsal ürünlerin mübadele haddi : a) Çeşitli görüş ve çıkarlar (368-73); b) Değişmesini belirleyen etkenler (373-7); c) Değişmesi ve gelişme (377-9); d) Değişmesi neyin göstergesidir (379-81); c) Aleyhe değişmeye intibak, enflâsyon ve dış ödeme güçlükleri (381-4).

IV. Türkiye'de tarım ürünleri mübadele haddi : a) Dış ticarette (384-6); b) İç ticarette (386-7)

Dördüncü Kısım

TARIMIN AZALAN ÖNEMİ VE İSTİKRARLI GELİŞMEYE KATKISI

BAHİS XIV : Tarımsal Gelir ve Nüfus 391-419

I. Tarımın millî gelir payında nisbî azalma : a) Düşük gelir elâstikiyeti ve talep artış hızı 391-3); b) Azalan getiri ve diğer etkenler (393); c) Faktör arz şartlarındaki sistematik değişmeler (393-4); d) Konjonktür dalgaları ve büyüme hızı (395); e) Gelirdeki mutlak artışa rağmen nisbî azalma (395-8).

II. Tarımın faal nüfustaki payında nisbî azalma : a) Getiri farklarına bağlı olarak (398-402); b) "Artık" olarak tarımsal nüfus (402-4) : Piyaşa şekli; üretim fonksiyonu esnekliği; ücret

Sayfa

esnekliği farkı; c) Faal tarımsal nüfusta oransal ve mutlak azalış (405-7); d) Çağımızda (407-9); e) Zaman içinde gelişmiş ve gelişmemiş ülkelerde tarımsal nüfus (409-13) : tarımsal nüfusun oransal ve mutlak azalışı.

III. Kişi başına tarımsal gelir (413-6).

IV. Türkiye'de tarımsal gelir ve nüfus : a) milli gelirdeki payı (416-7); b) Faal nüfustaki payı (417-8); c) Kişi başına tarımsal gelir (418-9)

BAHİS XV : Yapısal İlişkiler ve Tarımda Faktör Payları 420-436

I. Tarımın diğer üretim kesimleriyle yapısal ilişkileri : a) Gelişme sürecinde artan yapısal ilişkileri (421-7) : genel açıklama; tarımın özellikleri ve değişme; b) Gelişme sürecinde azalan nisbî önemi (427-31) : ara girdi kullanımında; üretim kesimlerini teşvikte.

II. Tarımsal katma değerde üretim faktörlerinin payı (431-6).

BAHİS XVI : Tarımın İktisadî Gelişmeye Katkısı ve Kaynak Rekabeti 437-467

I. Gelişmenin ilk kaynağı olarak tarımda verimlilik artışı (438-41).

II. Tarımın gelişmeye üç yoldan katkısı : a) Ürün (441-3); b) Piyasa (443-5); c) Üretim faktörü (446-51).

III. Tarımın üretim faktörleri için rekabeti : a) Bütün faktörler için (451-2); b) Ödünç verilebilir fonlar için rekabet (452-7) : kamu fonları için ve piyasa kuralları içinde.

IV. Tarımsal gelişmeyi belirleyen etkenler (457-8).

V. Türkiye'de tarımın gelişmeye katkısı ve kaynak rekabeti : a) Büyüme hızı, fonlar için rekabet ve fon yaratması (459-64); b) Net döviz katkısı (466-7); c) Emek katkısı (467).

BAHİS XVII : Tarımın ve Ekonominin İstikrarsızlığı 468-498

Sayfa

I. Yıllık verim değişmeleri ve ekonominin istikrarsızlığı : a) Millî gelir ve istihdama dolaysız etki (470-1); b) Dolaylı etkileri, çarpan ve genel fiyat seviyesi (471-9) : yıllık verim artışının, azalışının etkileri.

II. Konjonktürel talep değişmeleri ve ekonominin istikrarsızlığı : a) Millî gelir ve istihdama dolaysız ve dolaylı etkiler, çarpan ve genel fiyat seviyesi (480-3); b) Kaynağı dış ticaret mübadele hadleri olan millî gelir değişmeleri 483-6).

III. İktisadî istikrarsızlık, iktisat politikası ve gelişme : a) iktisat politikası (488-91); b) gelişme (491).

IV. Türkiye'de tarıma bağlı iktisadî istikrarsızlık : a) yıllık verim değişmelerine bağlı (492-6); b) Dış talep değişmelerine bağlı (496-8).

Beşinci Kısım

DEVLETİN TARIMA MÜDAHALESİ

BAHİS XVIII : Tarım Politikası 501-537

I. Türkiye'de ürün fiyatı politikası : a) kurumsal örgütleşme (502-4); b) politikanın kurumlara dolaysız maliyeti (504-7); c) Ürünler itibariyle sübvansiyon tutarı ve kurum zararları (507-12); d) Politikanın gücü ve zaafları (512-4); e) Girdi fiyatı politikası (514-6).

II. Tarımsal fiyat politikasının rasyonelleştirilmesi ve alternatif politikalar : a) Rasyonelleştirme tedbirleri (517-22); b) alternatif sübvansiyon ve fiyat politikaları (522-5).

III. Türkiye'de tarımsal vergi politikası : a) genel olarak tarımda vergileme biçimleri (525-9) : arazi, arazi ve gelir vergisi karışımı, gelir ve diğer vergiler; b) Türkiye'deki uygulama (530-6) : kapsamı; tarımda gelir bölüşümü ve kapital birikimine etkileri; c) vergi politikasının rasyonelleştirilmesi (536-7).

Sayfa

BAHİS XIX : Toprak ve Tarım Reformu 538-566

I. Bir toprak ve tarım reformunun anahatları : a) gerekçeleri ve amaçları (540-3); b) Temel ilkeleri (543-7).

II. Türkiye'de Toprak ve Tarım Reformu denemeleri : a) İkinci DH sonrasına kadar uygulama (548-9); b) 1945 tarihli Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu (549-54) : amaçları; temel ilkeleri; uygulama sonuçları; c) 1960-70 döneminde reformu gerektiren şartlar (554-9) : toprak mülkiyetinde yoğunlaşma, topraksızlaşma ve nüfus birikimi, gelir bölüşümünün bozukluğu, toprak parçalanması ve teknolojik değişme, Hazine topraklarının özel mülkiyete geçirilmesi; d) 1973 tarihli Toprak ve Tarım Reformu Kanunu (559-66) : amaçları; temlikî tasarruflar; temel ilkeleri; uygulama.

Türk Köyü ve Tarımı Üzerine Araştırmalar 567-576

DİZİN 577

BİRİNCİ KISIM

TARIMSAL ÜRETİM, KAYNAK KULLANIMI VE TARIMSAL ÜRÜN ARZI

I

TARIMIN EVRENSEL VE KURUMSAL ÖZELLİKLERİ

Tarım kesimini sanayi, inşaat, hizmetler gibi üretim faaliyetlerinden ayıran özellikler, **evrensel** ve **kurumsal** diye ayrılabilir. Tarımın evrensel özellikleri, ekonominin gelişme düzeyinden ve iktisadî sistemden bağımsız olarak gözlenir; doğal koşullarla ilgili oldukları için, her ekonomide geçerlidir. Tarımın ayırıcı özellikleri, kısmen de, toplumsal-kurumsal niteliktedir; ekonominin gelişme düzeyine ve/veya yürürlükteki iktisadî sisteme göre değişir. Bu kitapta, toplumsal-kurumsal özellikler, piyasa ekonomisi kurallarının geçerli olduğu (kapitalist) ülkeler açısından incelenecektir: sadece, gelişme düzeyi farklarının yarattığı toplumsal-kurumsal farklar ele alınacaktır. İktisadî sistemden doğan kurumsal yapılar ve bunların işleyişindeki farklar, konumuz dışında kalacaktır.

Tarımın evrensel ve kurumsal niteliklerini ayırmamızın nedenine gelince: bu özellikler, doğurdukları iktisadî sonuçlar bakımından önemlidir. Evrensel nitelikteki özellikler, mevsimlik iş hacmi değişmesinden tarımda arz fonksiyonuna, tarımda fiyat ve gelir istikrarsızlığından talep artış hızına kadar pek çok alanda etkilidir. Ancak, ekonominin kurumsal yapısı ve gelişme düzeyi, doğaya tabi olmayı veya doğaya egemen olmayı etkileyebilir. Teknoloji düzeyi ne kadar ileri ise, ekonomi, doğal koşulları dizginlemeyi o kadar başarabilir. Nevar ki, tümüyle ortadan kaldırılmaları sözkonusu olmaz.

Tarımın kurumsal yapı farkları, kendi içinde de ilginç olgulardır: piyasa ekonomisi kurallarının geçerli olduğu az-

gelişmiş ve sanayileşmiş ekonomilerin yapısal ayrılıklarını ve buna bağlı farklı mekanizmalarını anlamamızı sağlarlar. Meselâ, azgelişmiş ekonomilerin yapısal nitelikleri, gizli işsizlik, tersine dönen arz eğrisi vb. iktisadî olayları açıklamak için gereklidir. Buna karşılık, gelişme düzeyi yükselen ekonomilerde, kurumsal yapı değişir; farklı yapılar ve bunlara bağlı mekanizmalar (işleyiş kuralları) ortaya çıkar: üretim faaliyeti olarak tarım gittikçe önemini yitirir, sanayi ve pazarlamaya bağlı hale gelir; makinalaşır; kurumsal yapısı, diğer üretim faaliyetlerine benzemeye başlar. Ekonominin gelişmesi, azgelişmişliğe özgü kurumsal yapıların değişmesi ve sanayileşmiş ülkelerinkine benzemeye başlamasıyla birlikte gider.

Gerek tarımın doğal koşullara bağlılığı ve kurumsal özellikleri, gerek diğer üretim faaliyetleri karşısındaki durumu, dünyanın hemen her ülkesinde tarımı, "çok problemli" duruma getirmiştir. Bundan ötürüdür ki, yapısal değişmeden girdi ve ürün piyasalarına kadar, geniş bir alana kamu müdahalesi gözlenmektedir. Oysa, piyasa ekonomisindeki (kapitalist) ülkelerde, bu kadar yoğun kamu müdahalesi, diğer üretim faaliyetleri için sözkonusu olmaz. Kamunun müdahale tedbirleri toplamına, "tarım politikası" denir; açıktır ki, her ekonominin kendi koşullarına özgü tarım politikası vardır. Bununla beraber, tarımın evrensel nitelikleri, politika tedbirlerinin de ortak özellikleri olmasına yolaçar.

I. DOĞAYA BAĞLILIK VE TARIMIN EVRENSEL NİTELİKLERİ

a) Üretim fonksiyonu ve doğal şartlar :

Üretim fonksiyonu, bir üretim döneminde, çıktı ile üretime katılan girdiler arasındaki ilişkiyi gösterir: $Y = f(X_1, X_2, \ldots X_n)$ diye yazılır. (Y ürün, yani çıktıdır; $X_1 \ldots X_n$ üretime katılan emek, doğal kaynaklar, kapital gibi girdilerdir.) Bu üretim fonksiyonu, girdilerle çıktı arasındaki ilişkinin kesinlikle bilindiğini varsayar. Meselâ, bir otomobil

üretmek için ne kadar saç, ne kadar cam, kaç saatlik işgücü vb. girdi kullanmak gerektiği, üretim planı yapılırken bilinir. Dolayısiyle, bir firma günde 1000 otomobil yapacaksa, toplam girdi ihtiyacını buna göre hesaplayabilir.

Oysa, tarımda, her dönemdeki ürün miktarını belirleyen, sadece kullanılan girdi miktarı değildir; yağış, ısı, çeşitli bitki ve hayvan hastalıkları gibi doğal etkenler de, ürün miktarını belirlemekte rol oynar. Üretici, bu doğal etkenleri tümüyle yokedemez; ne var ki, teknoloji düzeyi ileri ise, etkileri sınırlandırılabilir. Üretimi etkilediği halde üretimden etkilenmeyen bu doğal etkenlere **dış etkenler** veya **egzojen etkenler** (veya dış **değişgenler**) denir. Sözkonusu egzojen etkenleri (h) ile gösterirsek, tarımda üretim fonksiyonu, $Y = f(X_1, X_2 \ldots\ldots X_n, h)$ diye yazılır. Bu fonksiyonel ilişki, yukardakinden farklıdır; çünkü, her dönemde çıktıyı, kullanılan girdiler dışında, üreticinin kontrol edemediği egzojen etkenler de belirler. Meselâ, üretimi azaltmak isteyen çiftçi, kullandığı girdileri azaltır; fakat, hava şartları elverişli giderse, isteğinin aksine, elde ettiği ürün miktarı artar. Tersi de olabilir: üretimi artırmak amacı ile daha fazla girdi kullansa da, doğal koşullar elverişsiz giderse, üretim azalır. Girdi-çıktı ilişkisinin tarımda kesinlikle bilinememesi, "verim belirsizliği" diye nitelenir.

b) Ürünlerin büyümesinin doğaya bağlılığı:

Her tarımsal ürünün büyüme dönemi, doğal şartlarla belirlenir: ağaç bitkilerin dikilmesinden ürün vermesine kadar, türüne göre 3-15 yıl geçer; yıllık tarla bitkilerinin büyüme dönemi bir yıldır; hayvansal ürünlerde, üretim artışı hayvan sayısına bağlı olduğu ölçüde, bir yılı aşar.

Ürünlerin büyüme döneminin doğal şartlar tarafından belirlenmesi, fiyat değişmelerine, anında ve sürekli intibakı olanaksızlaştırır. Meselâ, diyelim ki, zeytin fiyatları arttığı için üretim artırılacaktır: üreticiler, aynı ağaçtan daha fazla verim almak için daha iyi bakım sağlarsa, üretim fiyat artışına kısa bir sürede intibak eder. Fakat, üretimi daha fazla artırabilmek için yeni ağaç dikmesi gerekirse, fiyat ar-

tışına bu intibak, uzun yılları gerektirir. Veya, fiyatlar düştüğünde, ürün ağaçta bırakılabilir; düşüşe intibak kısa sürede olur. Fakat, aynı toprağı diğer bir üründe kullanmak isterse, üreticinin ağaçları sökmesi gerekir. Yeni ürünü diktikten sonra tekrar zeytin fiyatları yükselirse, bu fiyat değişmesine intibak çok uzun süre alır.

Yıllık tarla bitkilerinde bu gecikmeli intibak, tabii, ağaç bitkilerden daha sür'atlidir; sadece, bir yıldır. Yani, yıllık bitkilerin dahi değişen fiyatlara intibakı için, en az bir yıllık sürenin geçmesi gerekir.

c) Üretimin mevsimlik olması :

Tarımsal ürünlerin pek çoğu, bütün yıl süresince, devamlı bir akım olarak elde edilmez; yılın, ancak, belirli bir döneminde olgunlaşır. Ürün elde edildikten ertesi ürün dönemine kadar, o yılın ürünü, ekonomi için veri olan bir stok niteliğindedir. Tüketim devam ettiği sürece yıl içinde piyasaya arz, bu stoktan yapılır; piyasada ürünün fiyatı, bu stokun durumuna göre belirlenir. Meselâ, buğday, pamuk gibi ürünler yılda bir defa elde edildikten sonra, ertesi döneme kadar (ithalat-ihracat ve daha önceki dönemden kalan stoklar yoksa) yeni üründen oluşan belirli bir stok vardır; bu stok, yıl süresince azalır, tüketime gider. Çabuk bozulabilir ürünlerde, stok dönemi çok kısadır; ürün hemen piyasaya arzedilmelidir. Bu özellik, ürün fiyatlarının oluşmasında, "piyasa dönemi" koşullarını hatırlatır.

Üretimin mevsimlik olması, tarımda faaliyet hacmini de mevsimlere göre değiştirir: faaliyet hacminin azaldığı kış aylarında emek ve diğer girdilerin kullanımı azalır; yükseldiği yaz aylarındaysa, emek ve diğer girdilerin talebinde artış olur. Çabuk bozulan mevsimlik ürünleri işleyen sanayilerde de, aynı mevsimlik değişme gözlenir.

d) Bağlı ürünlerin çokluğu :

Tarımda, bağlı ürünlerin sayısı pek çoktur: koyun üretiliyorsa, et, süt, yün, deri veya pamuk üretiliyorsa, lif ve çekirdek birlikte elde edilir. Bağlı ürünlerden birinin fiyatı-

na intibak ederken, dolayısiyle, diğerinin de üretimi etkilenir. Gerçi, teknolojik değişme, bağlı ürünlerden biri veya diğeri için türlerin yetiştirilmesini sağlamıştır (yalnız eti veya yalnız sütü için hayvan yetiştirilmesi gibi). Bununla beraber, bağlı ürünler, fiyat değişmelerine intibakta sorun yaratır.

e) Üretimin maliyeti ve doğal şartlar :

Tarımsal ürünlerin birim maliyeti (teknoloji düzeyi, faktör fiyatları vb... yanında) toprak ve iklim koşulları ile de belirlenir. Bir ürünün daha düşük birim maliyetle elde edildiği doğal şartlarda, diğer bir ürününki yükselebilir. Tropik bitkilerin soğuk iklim kuşağında veya çayın kurak bölgelerde yetişmemesi, birim maliyet ve ürünün niteliği ile ilgilidir. Buna göre, diğer şartlar veri iken, ürünün birim maliyeti doğal şartlara göre değişir.

Diğer taraftan, her ülkede toplam toprak arzı veri olduğu gibi, her iklim bölgesinde de toprak varlığı sınırlıdır. Buna göre, tarımsal üretimin girdisi olan toprak ve doğal şartlar, her ekonomi için belirlidir. Tarımsal üretimin miktarı ve birleşimini belirlemekte rol oynarlar.

f) Tarımsal ürünler ve doğal ihtiyaçlar :

Tarımsal ürünlerin % 90'ı, insanların yaşaması için gerekli gıda maddelerinden oluşur; yani, doğal ihtiyaçları karşılar. Bu bakımdan, hiç olmazsa en zaruri olanlarının, tüketimi evrenseldir; ne tüketiminden tamamiyle vazgeçilebilir, ne de tüketimi doğal ihtiyaçların ötesinde artırılabilir. Diğer bir deyişle, tarımsal ürünlerin üretim ve arz fonksiyonları gibi tüketim fonksiyonunda da, doğal şartların rolü vardır.

II. TARIMSAL ÜRETİMİN TOPLUMSAL - KURUMSAL NİTELİKLERİ

a) Rekabet şartları altında arz :

Tarımsal üretim ve üretici tarafından ürün arzı, **saf rekabet** (diğer bir deyişle, atomistik rekabet) piyasa şekli ile

nitelenir. Bu piyasa şeklinde, tam rekabet şartlarının tümü değil de, ancak birkaçı gerçekleşir:

i) Üretim ölçeği, herbir işletmede, o ürünün toplam arzına oranla çok küçüktür. Dolayısiyle, tekil işletme üretim miktarını değiştirmekle, ürün fiyatını etkileyemez; fiyat her üretici için veridir, yani, talep elastikiyeti sonsuzdur. Buna göre, tarımsal ürün arzında, **atomisite** şartı gerçekleşir.

Ancak, "üretim ölçeğinin küçüklüğü", mutlak olarak tanımlanabilen bir kavram değildir; nisbî bir anlamı vardır. Azgelişmiş ülkelerde, tarım işletmelerinin yarıdan fazlasının kullandığı toprak ve kapital veya sağladığı ürün, sanayileşmiş ekonomilerdekinin onda biri kadardır. Bundan ötürü, üretim ölçeği, piyasanın genişliğiyle birlikte düşünülmelidir; ürünün toplam arzına göre, tek üretici, fiyatı etkileyemeyecek kadar küçük miktar üretiyor demektir.

ii) Tarımsal ürünler, **türdeş**dir (homojen); her ürün, niteliklerine göre standartlaştırılmıştır. Üretici A, marka ambalaj, reklâm vb. yollarla, ürününü, üretici B'ninkinden farklılaştıramaz.

Bu ilke, ancak tarımsal üreticinin pazarlamacıya ürünü arzettiği piyasada geçerlidir. Ekonomi geliştikçe ve piyasalar örgütleştikçe, nihaî tüketiciye ürünün arzedildiği piyasada türdeşlik ilkesi, çeşitli biçimlerde bozulur. Özellikle, işlendikten sonra tüketiciye arzedilen ürünlerde, bu ilke artık gerçekleşmez. Örnek olarak, sütü verelim: Süt üreticisi, ürünü pazarlamacıya arzederken, türdeşlik ilkesi geçerlidir. Genellikle, azgelişmiş ülkelerde süt, nihai tüketiciye de olduğu gibi arzedildiği için, bu ilke yine bozulmaz. Nevar ki, gelişmiş ekonomilerde, süt çeşitli firmalarca pastörize veya sterlize edilir; ambalaj, reklâm vb. biçimlerde, türdeşlik ortadan kalkar. Diğer bir deyişle, ürünün türdeşliği ilkesi, tarımsal üreticinin ürününü arzettiği piyasaya inhisar eder.

iii) Uzun dönemde, her tarımsal işletmede, fiyatın uzun dönem ortalama maliyet eğrisine eşitlenme eğilimi vardır. Ancak, çeşitli nedenlerle bu eşitlenme hiçbir zaman gerçekleşmez. Bir kere, talep ve arz fonksiyonlarındaki kaymalar,

tarımda süreklidir; dengeye ulaşmaya olanak bırakmaz. İkincisi, fiyatın uzun dönem ortalama maliyet eğrisine eşitlenmesi, **giriş-çıkış serbestliğ**inin de bulunmasını gerektirir; öyle ki, fiyat uzun dönem ortalama maliyetin üzerinde olduğu için bir ürünün üretimi kârlı ise, yeni firmalar o alana girmelidir; arz bollaştığı için, fiyat, uzun dönem ortalama maliyete eşitlendiği noktaya kadar düşmelidir. Veya, fiyat uzun dönem ortalama maliyetin altına düşünce, firmalar, o ürünün üretiminden bir diğerine kayabilmelidir; arz daraldığı için, fiyat, uzun dönem ortalama maliyeti karşılayacak düzeye yükselmelidir. Gerçekte, tarımsal üretime girişi sınırlayan markalar, patentler, hattâ kapital büyüklüğü gibi etkenler yoktur. Ancak, toprak varlığı ve bunun niteliklerinin koyduğu doğal bir sınırlama vardır; ayrıca, fiyat değişmelerine intibakı geciktiren doğal etkenler sözkonusudur. Bu bakımdan, giriş serbestliğini sınırlayan kurumsal etkenler olmasa da, doğal etkenler vardır; bu da, uzun dönemde, aynı ürünü üreten tarım işletmelerinin (ekonomi açısından) fiyat = uzun dönem ortalama maliyet ilkesini gerçekleştirmesini engeller. Çıkış serbestliği de sınırlıdır: toprak ya da iklim, fiyatı düşen üründen başkasını üretmeğe elverişli olmayabilir ve/veya üretici diğer bir alanda iş bulma olanağına sahip olmayabilir. Bu durumda, artık, ürün arzının daralarak, fiyatın yükselmesi ve uzun dönem ortalama maliyeti karşılaması sözkonusu olmaz. Aksine, üreticinin kendisine ve ailesine atfettiği ücret düşer; uzun dönem ortalama maliyet azalır; eşitlenme eğilimi, bu biçimde ortaya çıkar.

iv) Tarımsal üretim ve arz, belirlilik ilkesinin gerçekleşmesine olanak bırakmaz. Üretim fonksiyonunun ve tarımsal fiyatların istikrarsızlığı; fiyatın, ancak ürün piyasaya geldikten sonra belirlenmesi; fiyat değişmelerine intibaktaki gecikme; pazarlama hizmetlerindeki monopolcü etkenler, belirlilik ilkesini bozar. Yani, üretim planını hazırlarken, üretici, ürün için elde edeceği fiyat, üretim faktörlerinin verimi gibi öğeleri kesinlikle bilemez; tahminlere dayanır.

Ancak, belirlilik de bir derece meselesidir: piyasalar etkin biçimde örgütlenmişse, haberleşme olanakları yüksekse,

üretim teknolojisi ileri ise, gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi, belirsizlik bir ölçüde azalır. Azgelişmiş ülkelerde, bu olanakların yetersizliği, belirsizliği artırır.

Kısacası, tarım ürünleri piyasaları, tam rekabet değil, saf rekabet şartlarına yaklaşıktır. Oysa, imalat sanayii ve pazarlamayla ilgili hizmetlerde, artan ölçüde tekelleşme vardır. Bu bakımdan, tarımsal ürün arzı, diğer mal ve hizmetlerden ayrılır.

b) Tarımın nisbî önemi :

Üretim faaliyeti olarak tarımın ekonomideki nisbî önemi, gelişme düzeyine göre büyük farklılık gösterir. İleri sanayi ülkelerinde, tarım millî gelir, faal nüfus, dış ticaret, üretim kesimleri arasındaki bağınlaşma itibariyle, önemini yitirmiştir; buna karşılık, azgelişmiş ülkelerde, bu kıstaslar bakımından, ağırlığı büyüktür. Ekonominin gelişmesi, tarımın ağırlık taşıdığı bir aşamadan, önemini yitirdiği aşamaya geçmesiyle birlikte gider.

Bu iki kategori ülkenin dünya piyasasındaki ilişkilerinde sınaî mamullerle birlikte tarımsal (ve diğer) hammaddeler sözkonusudur. Tarımın doğal etkenlere bağlılığı, saf rekabet piyasa şekli, gelişmiş ülkeler için önemini yitiren bir kategori olmasına karşılık azgelişmiş ülkeler için taşıdığı önem, dünya ticarî ilişkilerinde, çıkar çatışmalarına da yolaçar. Çünkü, azgelişmiş ekonomiler saf rekabet şartları altında ürünlerini arzederken, karşılarında, örgütleşmiş tekelleri bulmaktadır; oysa, dış ticaretlerinde, tarım ürünlerinin payı (diğer hammaddeler yanında) yüksektir; dış ticaretten kazandıkları dövizler, sattıkları ürün miktarı ve fiyatına bağlıdır. Tarım ürünleri fiyatlarının düzeyi ve istikrarı sorunu, sözkonusu iki ülke kategorisinin ilişkilerinde, henüz çözülmemiştir; bu amaçları gerçekleştirebilecek bir kurumsal yapı gerçekleştirilememiştir[1].

1) Birleşmiş Milletler UNCTAD konferansları, bu çıkar çatışmalarını çözümleyecek kurumları yaratmaya çalışmaktadır.

c) Tarımsal üretimin pazara bağlılığı :

Tarımsal ürünlerin tümü, bütün ülkelerde piyasa ekonomisi için üretiliyor değildir. Azgelişmiş ülkeler, bellibaşlı gıda maddelerinin üretildiği yerde tüketilen payının yüksekliğiyle ayrılır. Buna karşılık gelişmiş ekonomilerde, hemen hemen tüm üretim piyasa için, kârlılık ilkesine göre yapılır. Ekonominin gelişmesi, tarım ürünlerinin piyasalaşmasındaki artışla birlikte gider; gerek girdi satınalınması gerek ürün satışı bakımından, tarımın piyasaya bağlılığı gittikçe artar.

Azgelişmiş ülkelerde temel gıda maddelerinin üretildiği yerde tüketimi, mübadele ekonomisinin yeter ölçüde gelişmemiş olması, tarımsal nüfus oranının yüksekliği ve kentleşmenin yeni başlıyor olmasının doğal sonucudur. Ancak, bu, tarımsal üretici piyasadan bağımsızdır demek değildir. Çünkü piyasa için değil de öz tüketimleri için ailelerin ürettikleri, birkaç temel gıda maddesine inhisar eder; bunun dışında kalan gıda maddeleri ve hammaddeler piyasa için üretilir; aynı aile, her iki uğraşı da bir arada yürütebilir; birinciler reel, ikinciler nakdî gelir kaynağını oluşturur. Bu bakımdan, hiç pazara açılmamış en ilkel köy toplulukları dışında, piyasa şartları, azgelişmiş ekonomilerin tarım üreticileri ve tüm ekonomi için önem taşır. Nevar ki, her ürün ve her tip işletme için, bu önem farklıdır.

Bu kitapta, pazara farklı derecelerde bağlılığın doğurduğu iktisadî sorunları incelerken, bir soyutlama ile şu ayırımı yapacağız: i) Kısmen veya tamamen kendi öz tüketimi için üreten, ücretli işçi değil de aile işgücü ile çalışan ve gelir düzeyi kapital birikimi için gerekli tasarrufu yaratmaya olanak vermeyen tarım üreticilerini diğerlerinden ayıracağız. Bunlara, **geçimlik kesim** veya **köylü aile işletmeleri** veya **küçük üreticiler** deyimlerile atıf yapacağız. Bu kesimin azgelişmiş ekonomilerde yaygınlığı dolayısiyle, geçimlik kesimin sorunlarını azgelişmiş ekonomi yapısının çerçevesinde inceleyeceğiz. ii) Kâr amacile ve salt piyasa ekonomisi için üreten, ücretli işçi kullanan (kullanmasa da, aile işgücünün alternatif maliyeti en az tarımdakine eşit veya daha

yüksek olan), kapital birikimi olanaklarına sahip bulunan kesime **ticarî kesim** diyeceğiz. Bu kesimle ilgili iktisadî tahlilleri, azgelişmiş ve gelişmiş ekonomiler arasında bir fark yoksa bir arada, varsa ayrı ayrı yapacağız.

Geçimlik kesimin kendi öz tüketimi için ürettiği ürünlere **geçimlik ürün,** tarım kesiminin pazar için ürettiği ürünlere de **ticarî ürün** diyeceğiz.

Gerçekte, tabii, geçimlik-ticarî kesim ayırımı, çok kesinlikle yapılamıyabilir; bir tanıma göre birine, bir tanıma göre diğerine girebilen işletmeler bulunacaktır. Bununla beraber, ekonominin işleyiş mekanizmasına ışık tutabilmek için bu soyutlama gereklidir.

d) Tarımda örgütleşme biçimleri :

Tarımda işletme örgütleşme biçimleri, diğer üretim faaliyetlerinden belirgin farklar gösterdiği gibi, ülkeden ülkeye, hattâ aynı ülkede bölgeden bölgeye farklar gösterir. Bu farkları ortaya koyabilmek için, örgütleşme sorununu çeşitli kıstaslar çerçevesinde inceleyelim:

i) Firmanın hukukî şekline göre :

Tarım dışı üretim faaliyetlerinde, firmalar, çoğunlukla anonim şirket, limited şirket gibi sermaye şirketi biçiminde örgütleşirler. Bunun, bir taraftan şirketin yaşama süresini kişiden bağımsız kılmak, bir taraftan üretim için gerekli kapitali toplamak, bir taraftan da rizikoyu azaltmak ve çok sayıda kişiye yaymak gibi çok yönlü faydası vardır. Oysa, tarımsal üretim aşamasında, sermaye şirketi türü yaygın değildir; bireysel girişim, aile girişimleri en yaygın örgütleşme biçimidir. Bununla beraber, azgelişmiş ülkelerde plantasyonlarda üretim yapan yabancı kaynaklı şirketler de gözlenmektedir; genellikle tek-ürün (mono-kültür) tarımı yapan bu şirketlerin, sanayi firmasından pek farkı yoktur. Bunların dışında, özellikle hayvancılıkta şirketleşme yer yer bulunmakla beraber, tarımda örgütleşmenin hukukî niteliğini belirleyecek ölçüde yaygın değildir. Ancak, tarım ürün-

lerinin pazarlanması, üretiminden farklıdır; bu aşamada şirketleşme yaygındır, firma ölçeği büyüktür.

Firma ölçeğini büyütmekte rol oynayabilecek ikinci örgütleşme biçimi, üretim kooperatifleridir. Nevar ki, (kapitalist) piyasa ekonomilerinde, üretim kooperatifleri de pek yaygın değildir; kooperatifleşme daha çok pazarlama, kredi ve teçhizat kullanımı aşamasında bulunur.

Üretim aşamasında, şirketleşme ya da kooperatifleşme gibi örgütleşmeden çok, bireysel ya da aile girişimlerinin yaygınlığı, firma ölçeğinin ve kapital yatırımının sınırlı kalmasına, yatırımın rizikosunu bir veya az sayıda kişinin taşımasına, işletmenin varlığının kişiye bağlı olmasına neden olmaktadır. Bu da, tarımda yatırımları ve firma ölçeğinin büyümesini sınırlayan bir etkendir.

ii) Toprak mülkiyeti düzenine göre :

Kapitalist düzendeki ekonomilerde, üretim araçlarındaki özel mülkiyetin bir yönü de özel toprak mülkiyetidir. Toprağın sahibi, kendisi toprağını tarımsal üretimde kullanabileceği gibi, kiralama yoliyle başkasına da devredebilir; ya da ürün paylaşmasına dayanan bir çeşit kiracılık olan ortakçılar-yarıcılar yoliyle topraklar işletilir. Ancak, diğer üretim araçlarında mülkiyet sınırlaması olmadığı halde, pek çok ülkede, tarım işletmelerinde mülkiyetin tavanının sınırlandığı görülmektedir; nedeni, toprağın arzının tüm ekonomi açısından sınırlı olmasıdır.

Tarımsal üretimde toprakta özel mülkiyet yaygın olduğu halde, bazı hallerde, toprakta ortak mülkiyet de gözlenir: buna bir örnek, üretim kooperatiflerinde, diğer üretim araçlariyle birlikte toprak mülkiyetinin de ortak olmasıdır. Bir diğer örnek, bazı ülkelerde mer'alar ve çayırların (Türkiye'de olduğu gibi) köy ortak malları sayılmasıdır. Ancak, üretim kooperatifleri pek yaygın olmadığı gibi, mer'aların ve çayırların da pek çok ülkede özel mülkiyet düzeninde işletildiği görülmektedir.

Bazı ülkelerde, sanayide ve hizmetlerde olduğu gibi tarımda da kamu işletmeciliği görülür: Türkiye'deki devlet

üretme çiftilklerinde olduğu gibi, bu kamu girişimlerinin amacı, çiftçilere iyileştirilmiş tohum, damızlık hayvan gibi girdileri sağlamak, yeni üretim teknolojilerini öğretmektir. Bunların amacı, piyasaya ürün arzetmek değildir; dolayısiyle sanayi alanındaki ya da hizmetlerdeki amaçlarından, tarımda farklı amaçla kurulmuşlardır. Tarımda kamu girişimciliği, üretim alanında değil de ürün pazarlaması alanında yaygındır.

iii) Firma ölçeğine göre :

Bir tarımsal işletmenin ölçeği işlenen yüzölçümü, kullandığı kapital stoku ve/veya üretim değeri itibariyle ölçülebilir. İstihdam edilen işçi sayısı da bir gösterge olabilir. Kıstas ne olursa olsun, tarımda firma ölçeği, sanayi, ulaştırma, haberleşme gibi üretim faaliyetlerindekinin çok altındadır; hem mutlak anlamda küçüktür, hem de her ürünün pazarına oranla küçüktür. Bununla beraber, tarımın kendi içinde, firma ölçeği tekdüze değildir: "cüce" denecek kadar küçük geçimlik aile işletmeleri, defalarca büyük ticarî işletmeler, orta ölçekte işletmeler yanyana yaşarlar. Azgelişmiş ülkelerle gelişmiş ekonomiler arasında da, ölçek farkları büyüktür: birinci kategori ekonomilerde, küçük ölçekli geçimlik aile işletmeleri yaygın olduğu için, ortalama firma ölçeği, gelişmiş ekonomilerdekinden daha küçüktür. Azgelişmiş ülkelerde, büyük ölçekli tarımsal işletmelere örnek, Latin Amerika'daki hasiyendalar, tropik ülkelerdeki plantasyonlardır; bir kısmı yabancı sermaye tarafından işletilen bu büyük ölçekli işletmeler dışında, geniş bir köylü aile işletmesi kesimi bulunur. Gelişmiş ekonomilerde, geçimlik köylü aile işletmesi kategorisi hemen hemen tamamiyle tasfiye olmuştur; küçük ölçekli aile işletmeleri, çoğunlukla, "yarı-zaman" çalışılan işletmelere dönüşmüştür; öyle ki, aile çalışma yılının bir kısmını tarımda değerlendirirken, geri kalan zamanda, sanayi ya da hizmetlerle ilgili bir işte çalışır; veya ailenin bir kısmı tarım işletmesinde çalışırken, diğerleri yakındaki sanayi veya hizmetler kesiminde iş görür; bunun dışında, bir de son yıllarda, özellikle Batı Avrupa ülkelerinde emeklilik, dinlenme gibi dönemlerde ailelerin "ye-

ni-tip-geçimlik işletme" kurdukları gözleniyor. Ancak, bu sonuncuları, azgelişmiş ekonomilerdeki geçimlik köylü kesimi ile özdeşleştirmemek gerekir; çünkü, faal çalışma yılları ya da ayları dışındaki zamanı değerlendirmeye dönük oldukları gibi, kullandıkları teknoloji, işletmenin amacı itibariyle de farklılık gösterirler. Bu bakımdan, bu kitapta geçimlik köylü aile işletmelerini konu ettiğimiz zaman, gelişmiş ekonomilerde daha çok zevk, dinlenme-eğlence gibi amaçlarla kurulan yeni-tip-geçimlik-işletmeleri kapsamayacağız.

Büyük ölçekli işletmeler, ya ücretli işçiyle ya da ortakçı-yarıcı ile işletilir; ancak gerçekte, ortakçı-yarıcı ile işletilen büyük mülklerdir ve işletme ölçeği küçüktür; bu bakımdan, ortakçılık-yarıcılığı bir çeşit kiracılık saymakta hata yoktur. Ücretli işçiyle çalışan büyük işletmelerde üretimin kâr-zarar olarak sorumluluğu, girişimci kişi veya kişilerce üstlenir. Ortakçılık-yarıcılıkta ise, toprak sahibi üretime toprakla ve toprağa bağlı sabit tesislerle iştirak eder; ortakçı-yarıcı ise, emek ve taşınabilir kapital eşyası (hayvanlar, bazen alet edavat gibi) ile katılır. Çok zaman makineler de toprak sahibine aittir; fakat, toprak sahibi üretime emeği ile katılmaz. Ürün emek ve mülkiyet gelirine göre, toprak sahibi ile ortakçı-yarıcı arasında paylaşılır; toprak sahibi mülkiyeti, ortakçı-yarıcı da emeği ve üretime kattığı kadariyle kapitali karşılığında üründen pay alır. Üretimin kâr-zarar olarak sonucu, bu iki kategori girdi sahibi arasında paylaşılır.

III. TÜRK TARIMININ EVRENSEL VE KURUMSAL ÖZELLİKLERİ

Tarım, 1970'lerde dahi, Türk ekonomisi içinde önemli bir yer tutmaktadır: millî gelirinin yaklaşık % 25'i tarımda yaratılır; ihracat gelirinin % 65'i tarımsal ürünlerden sağlanır; faal nüfusunun % 65'i tarımda çalışır; tarımsal hammaddeleri işleyen gıda, içki, tütün, dokuma, deri gibi sanayi dalları, imalat sanayiinin yaklaşık % 40 ını oluşturmaktadır. Tarım gelirinde ise, ağır basan bitkisel üretimdir: hayvansal ürün-

ler, ancak % 30-28 i oluşturur. 1971 yılında, (carî fiyatlarla), yaklaşık 47 milyar TL olan tarım gelirinin 31 milyarı bitkisel, 16 milyarı hayvansal kesimle ilgilidir. Tarım, Türk ekonomisinde, henüz çok önemli bir üretim faaliyeti olduğu halde, gerek uygulanan teknoloji gerek kurumsal yapısı itibariyle, çağdaşlaşmada en geri kalmış kesimdir. Toplumsal çevre olarak köy ile tarım henüz içiçedir. Bununla beraber, 1950'lerden itibaren tarımda teknolojinin değişmeğe başladığı da bir gerçektir: 1950'lerin başında, ekilişlerin % 90'ı hayvanla işlenirken, bu oran 1970'lerin başında % 44'e düşmüştür; hayvanların yerini traktör almıştır. 1960'da, 100 bin ton olan kimyasal gübre tüketimi, 1970'lerin başında 4 milyon tona varmıştır. Ancak, doğaya bağlılıktan doğan üretim istikrarsızlığı, başta hububat olmak üzere, tarım üretimini nitelemeğe devam etmektedir. Önceki paragraflarda, tarımın evrensel diye belirttiğimiz özellikleri Türk tarımı için de geçerlidir.

İşletme sayısı ve barındırdığı nüfus itibariyle, 1-50 dönüm arasındaki, geçimlik köylü işletmesi diye nitelediğimiz işletme türü, Türk tarımında kurumsal yapıyı niteler[2]: 1970 Tarım Sayımına göre, varolan tarım işletmelerinin % 75'i bu niteliktedir; ancak işlenen alandaki payı (% 70) ve üretimdeki payı açısından, 50 ve daha büyük dekar alan işleyen işletmeler daha ağır basar. Ayrıca, işlenen topraklar da çok parçalanmıştır: yine 1970 sayımına göre, tek parçadan oluşan işletmeler sadece toplamın % 16'sıdır, % 31 ise 6 ve daha çok parçadan oluşmaktadır. Bununla beraber, 1950'ye oranla, zaman içinde bir iyileşme olmuştur: çünkü, 1950 Tarım Sayımı, tek parçadan oluşan işletmelerin oranını sadece % 5.4, oysa 6 ve daha çok parçadan oluşanların oranını % 48.7 olarak göstermektedir.

Büyük ölçek işletme denebilecek 1000 dekardan büyük toprağa sahip işletmeler, düz ovaların bulunduğu bölgelerde toplanmıştır: 3.5 milyon dekarı Güneydoğu bölgesi, 1.1 mil-

2) Bu işletmelerin bir kısmı, "yarı - zaman" çiftçiliği türündedir; ancak, bunun oranı bilinmemektedir.

yon dekarı Akdeniz, 0.77 milyon dekarı Trakya ve Marmara 0.53 milyon dekarı Ege, 0.52 milyon dekarı Orta Kuzey, 0.46 milyon dekarı Ortadoğu, 0.3 milyon dekarı Ortagüney, 0.243 milyon dekarı Kuzeydoğu ve 0.2 milyon dekarı Karadeniz bölgesinde bulunmaktadır (1970 Tarım Sayımı). Güneydoğu bölgesindeki büyük toprak mülkiyetinde, 5000 dekarın üzerindeki işletmelerin % 60'ı oluşturması, 1971'den itibaren Toprak Reformu çalışmalarının burada başlatılmasına neden olmuştur.

İşletmeler, Türk tarımında, çoğunlukla, işledikleri toprağın sahibidir; nakdî kira sistemi pek az gelişmiştir; ortakçılık-yarıcılık sistemi, nakdî kiracılığa oranla daha yaygındır: 1963 Tarım sayımı, 3.5 milyon tarım işletmesinden 3 milyonunun kendi toprağına sahip olduğunu, 300 bin kadarının kiracılık yaptığı halde, 521 bininin ortakçı-yarıcı olduğunu, 309 bin ailenin de hiç topraksız olduğunu gösterir. (Bu satırların yazıldığı sırada 1970 Tarım Sayımının tüm sonuçları yayınlanmadığı için, arada geçen zamandaki değişiklik bilinememektedir.) Ancak, 1968 Köy Envanter Çalışmaları, topraksız ailelerin bunun çok üstünde (yaklaşık % 32) bulunduğunu göstermektedir.

II

TARIMDA ÜRETİM FONKSİYONU VE RASYONEL KAYNAK KULLANIMI

Üretim fonksiyonu, girdilerle çıktı arasındaki ilişkiyi gösteren teknolojik bir kavramdır. Kısa dönemde, girdilerin bir kısmı sabitken, bir (veya birkaç) girdideki değişmenin üründe yarattığı değişmeyi belirler. Uzun dönemde, tüm girdiler değişgen sayılır; teknoloji değişir ve üretim fonksiyonu da değişir.

Bu bahiste, üretim fonksiyonunu, kısa dönemdeki ilişkiler açısından inceleyeceğiz. Girdilerin bir kısmının sabit kaldığı, teknolojinin değişmediği durum, bir taraftan, azgelişmiş ülkelerin tarım kesiminde, çok uzun zaman süresinde dahi önemini yitirmeyebilir; bir taraftan, rasyonel kaynak kullanımının anlaşılması için gereklidir; bir taraftan, girdi/çıktı fiyat oranlariyle değişgen girdi kullanımı arasındaki ilişkileri belirler; bir taraftan da, tarımla diğer kesimler arasındaki üretim fonksiyonu ve girdi kullanımı farklarını saptamaya yardım eder. Bu bakımdan, uzun dönemli tarım-gelişme ilişkileri açısından dahi, konu, önemli sayılmalıdır. Ayrıca, izleyen bahislerde incelenecek konular için gerekli ön bilgi, üretim fonksiyonu ve rasyonel kaynak (girdi veya üretim faktörü hizmeti) kullanımına dayanacaktır.

Üretim fonksiyonu ve girdi/çıktı fiyatlarına göre değişgen girdi ile üretim ilişkileri ve rasyonel kaynak kullanımı, tüm tarım kesimi, ticari kesim-köylü aile işletmeleri ya da tekil tarım işletmeleri düzeyinde incelenebilir. Bu bahiste, üretim fonksiyonu tekil işletme kadar, kesim düzeyinde de açıklanmıştır; gelişme düzeyi, ticarî kesim-geçimlik kesim

gibi kurumsal yapı farklarına uygulama, izleyen bahislerde yapılacaktır. Piyasa ekonomisi koşullarında, girdi/çıktı fiyatlarına göre rasyonel kaynak kullanımı ise, tekil işletme açısından ele alınmıştır. Tarımla diğer kesimler arasında kaynak dağılımı, ilerki bahislerde, dinamik gelişme sürecindeki değişmeler açısından ele alınacaktır. Oysa, bu bahiste, statik şartlar altında, tekil işletmede girdi/çıktı fiyatlarına göre değişgen girdi ve ürün seviyesinin belirlenmesi, sadece, tarımın özelliklerine göre anlatılmakla yetinilecektir.

I. ÜRETİM FONKSİYONU İLE İLGİLİ GENEL AÇIKLAMA

a) Tarımda girdi-çıktı ilişkisi :

Üretim fonksiyonu, girdiler (üretim faktörleri hizmeti) ile çıktı (ürün) arasındaki ilişkiyi gösterir. Bu ilişkide, girdiler ve çıktı zaman birimi başına tanımladığımız "akım" lardır[1]. Dolayısiyle, üretim fonksiyonu bu ikisi için söz konusu olan zaman dönemi için geçerlidir. Üretim fonksiyonunda girdilerin ve çıktının türdeş (homojen) olduğu ve belirli bir üretim tekniği kullanıldığı varsayılır. Her üretim tekniği (meselâ, toprağı karasabanla sürme ve ürünü el ile toplama veya traktör ile sürme ve ürünü makine ile toplama) için ayrı bir üretim fonksiyonu vardır; bunun gibi, girdilerin niteliklerinin değişmesi de üretim fonksiyonunun değiştirir; meselâ, okuryazar olmayan işgücü ile üretim fonksiyonu, teknik eğitimden geçmiş işgücünün üretime katıldığı zamandakiyle aynı değildir. Çıktının nitelikleri değiştiğinde de artık, aynı üretim fonksiyonu üzerinde değiliz demektir.

Üretici, bir ürünü, değişik üretim fonksiyonları seçmek, değişik nitelikte girdiler kullanmak veya değişik girdi birle-

1) Akım ve stok niteliğindeki kavramları birbirinden ayırmak gerekir. Bir gün, bir yıl vb. zaman birimi itibariyle tanımlananlar, akım niteliği taşır. Belirli bir anda varolan bütünü, stok niteliğindeki kavramlar gösterir. Yatırım akım, kapital stoku, stok kavramıdır; nüfus artışı akım, nüfus stok niteliği taşır. Akımların zaman boyutu vardır; oysa stokların yoktur.

şımlerine gitmek yollarıyla üretebilir. Ancak, gerçekte var olabilecek üretim fonksiyonlarının sadece bir kısmı tanındığı gibi, üreticiler de, bilinenler arasında sadece bazılarını tanıyabilmektedir.

Kısa dönemde, üretime katılan girdilerin tümü değil, fakat, bir veya bir kaçı değişgendir; diğerleri sabittir. (Bütün girdilerin değişken olduğu üretim fonksiyonları, uzun dönemle ilgilidir (Bkz: Bahis VII). Kısa dönemde, en basit üretim kararı, bir girdiden kullanılan miktarın değişmesiyle çıktıda ortaya çıkan değişiklikle ilgilidir. $Y_1 = f(X_1)$ fonksiyonu, Y_1 ürünü miktarının X_1 girdisinden kullanılan miktara bağlı olarak değiştiğini gösterir. Burada X_1 değişgen girdidir. Fakat, hiç bir ürün, tek girdiyle üretilemez. Üretimde birden fazla girdi kullanıldığına göre, bu fonksiyonda, diğer girdilerin miktarı sabit tutuluyor demektir. Yani,

$Y_1 = f(X_1/X_2, X_3, X_4 \ldots X_n)$ dir; çizginin sağında kalan $X_2 \ldots X_n$ girdilerinden kullanılan miktar sabitken, X_1 den kullanılan miktar değişmektedir. X_1, kısa dönemde üretimin bağlı olduğu değişgen girdi, $X_2 \ldots X_n$ ise değişmeyen sabit girdilerdir. Ancak, X_1 değiştikçe Y_1'in nasıl değişeceği hakkında, bu fonksiyon bir şey söylememektedir. Bunun için, girdiyle çıktı arasındaki ilişkiyi ayrıca açıklamak gerekir. Meselâ, üretim fonksiyonu, $Y_1 = a + bx$ şeklinde doğrusal bir fonksiyon olabilir; veya $Y_1 = ax_1^b x_2^c$ şeklinde Cobb-Douglas tipi bir fonksiyon olabilir. Bu fonksiyon üzerinde üretim elâstikiyeti sabittir, fakat, tek değişgen girdiye azalan getiri olanağı verir. Hem artan hem azalan getiri safhasını kapsayan üretim fonksiyonuna bir örnek, $Y = a + bx + cx^2 + dx^3$ dir. Üretim fonksiyonunun bu şekilde niteliği belirlenmedikçe, girdi-çıktı ilişkisinin niteliği de bilinemez.

Tarımdaki üretim fonksiyonunu, diğer kesimlerdekinden ayıran iki belirgin özellik vardır: birincisi, gerek girdilerin gerekse çıktının tabii şartlardan etkilenmesi ve çıktı miktarının tabii şartlara ve dışsal etkenlere bağlılığıdır (Bkz: Bahis VI). Bundan ötürüdür ki, tarımda üretim fonksiyonuna, tabii şartların önceden bilinmeyen etkisini göstermek üzere, (h) gibi bir değişgen eklemek gerekir:

$Y_1 = f(X_1/X_2 \ldots X_n, h)$; (h) dışsal etken veya egzojen etkendir. Yani, üretim fonksiyonunu etkilediği halde, kendisi bundan etkilenmez; çıktının girdiler yanında, tabii şartlara (hava şartları, bitki ve hayvan hastalıkları) da bağlı olduğunu gösterir.

İkinci özellik, girdi akımı ile çıktı akımı arasındaki dönem farkıdır, Bir çok ürünün üretim süreci yıl boyunca devam etmeyip, yılın sadece bir kaç ayına inhisar eder. Oysa, girdiler, yıl boyunca üretime katılmak üzere hizmet sağlıyabilecek durumdadır. Girdilerin bir kısmı (gübre, hayvan yemi, akaryakıt gibi) stok hizmeti sağlar: bunlar, bir üretim döneminde ya tamamiyle tüketilir; kullanılmazlarsa da, stok edilebilirler. Diğer bir kısım girdiler ise, akım hizmetleri sağlar (işgücü gibi): bunların hizmetleri kullanılmazsa, stok edilemez ve kaybolur, gider. Nihayet, (makinalar, sabit tesisler gibi) üçüncü sınıf girdiler ise, hem akım hem stok hizmetleri sağlarlar: kullanılmazlarsa, bunların akım hizmetleri kaybolur. Ancak, aşınmaları zamana olduğu kadar kullanılmalarına da bağlıdır; buna göre, kullanılmadıkları zaman, hizmetleri kısmen stok edilebilir.

Girdilerin önemli bir kısmının bütün yıl boyunca akım hizmeti sağlaması ve kullanılamayınca kaybolmaları, buna karşılık, bir (bitkisel) ürünün üretim sürecinin bütün yıl devam etmemesi, tarımda girdi ile çıktı akımı arasında bir dönem farkının bulunduğunu gösterir.

Kısa dönemde, bir girdinin değişken sayılmasıyla ilgili olarak şunu belirtelim: tarım üretiminde, tek başına değiştirilebilen tek girdi işgücüdür; diğer üretim faktörlerindeki değişme, kendisiyle beraber, bir veya iki faktör miktarında değişmeyi gerektirir. Meselâ, kullanılan kimyasal gübre arttırıldığında, işgücü miktarının da arttırılması gibi. Ancak, bu zorunluk, tek bir girdinin değişgen olduğu yukarıdaki fonksiyonunun, ne mantığı ne de ileri sürdüğü ilkelere aykırıdır. Çünkü, iki girdinin sabit oranlarda kullanılması gerekiyorsa, bunlar, tek bir faktör sayılır. Meselâ, 100 dönüm toprağa 10 kilo gübre dökmek için bir yılda 500 iş saatine ih-

tiyaç varsa, bu ikisi sabit oranlarda kullanılıyor demektir. Bundan başka, aile işletmelerinde, aile üyeleri değişken girdi değil, fakat (çoğu zaman) sabit girdi durumundadır. Eğer bunların alternatif maliyeti sıfırsa, yani, aile işletmesi ya da tarım dışında iş bulmaları mümkün değilse, bu işgücünün kullanımı tarım üretimine bağlı olarak değiştirilemiyor demektir. Buna göre, üretime bağlı olan değişgen girdi değil, sabit girdi niteliğindedir. Gerçekten, özellikle geri kalmış ekonomilerdeki aile işletmelerinde, aile üyeleri bu durumda oldukları için, kısa dönemde, sabit girdi sayılabilir; uzun dönemde, aile işletmelerinde nüfus artışı, işgücünü tek başına değiştirir. Ticarî tarım kesimindeyse, ücretli işçi, üretime bağlı değişgen girdi niteliğindedir.

Sabit girdiye gelince: girdi ile çıktı arasındaki fonksiyonel ilişkide, girdilerden kısa dönemde fiziksel veya iktisadi bakımdan değiştirilemeyenler sabit sayılır. Ayrıca, bu girdiler, herhangi bir teknolojide ve seviyede ve herhangi bir bileşimde sabit tutulabilir; fakat, girdilerin sabit tutulduğu her farklı seviye için ve her farklı sabit girdiler bileşimi için, ayrı bir üretim fonksiyonu vardır. Meselâ, sabit girdi bir traktör veya bir karasabansa. teknoloji farklıdır; sabit girdiler 100 dönüm toprak ve bir traktör veya 200 dönüm toprak ve 2 traktör ise seviyesi farklıdır; 200 dönüm toprak ve 3 traktörse, bileşimi de farklıdır; her üç hal için, kısa dönemli üretim fonksiyonu ayrı olacaktır. Ticarî tarım işletmeleriyle köylü aile işletmelerinde üretim fonksiyonu farkları, sabit girdilerin seviyesinden ve niteliğinden ve (bunlara yakından bağlı olan) teknoloji farkından doğar: birincilerde üretim fonksiyonu, ikincilerden daha yüksektir.

Bir kere yatırım yapılınca, kısa dönemde, sabit girdiler artık üretim kararını etkilemez ve buna bağlı olarak degiştirilemez. Üretim, ancak, değişgen girdiyle değiştirilebilir. Makineler, toprağa yapılan sabit yatırımlar, (su kanalları, binalar), genellikle, sabit girdi niteliğindedir; fakat, üzerinde en çok durulan topraktır. Tek bir işletme için olduğundan daha fazla, bütün ekonomi için böyledir. Toprak mülkiyet düzeni ve işletme yüzölçümü ancak uzun sürelerde değiştiği

için, tarım işletmeleri açısından ekilecek topraklar (eğer yeni ekilişe açılacak toprak da yoksa) sabit sayılabilir; ancak çok uzun sürede değişebilir. Ekonomide bütün topraklar ekilişe açılmışsa, tekil işletmeler için toprak uzun dönemde değişgen olsa da, bütün ekonomi için toprak sabit faktördür (Bkz. Bahis: VI). Bu halde, **bütün ekonomi** için tarımsal üretim fonksiyonu kısa dönemli niteliktedir.

b) Üretim fonksiyonu çeşitleri ve toplam ürün eğrisi :

Kısa dönemde, diğer girdileri belirli bir seviyede sabit tutarken, girdilerden sadece birinden kullanılan miktarları değiştirdiğimizde, genel olarak, üç çeşit girdi-çıktı ilişkisi görülebilir. Her üç çeşit ilişkinin de tarımda uygulama alanı bulması dolayısiyle, bunlar üzerinde ayrı ayrı duralım.

1) Değişgen girdiye sabit marjinal ve ortalama getiri :

Değişgen girdinin marjinal birimi toplam ürüne eşit miktarlar ilâve ediyorsa, üretim fonksiyonu doğrusaldır. Şekil 1a'da ilk girdi birimi, ürüne (20) birim eklemekte, ikinci girdi birimi ürün miktarını 20 birimden 40'a çıkarmakta, yani, yine 20 birim eklemektedir. 3. ve 4. girdi birimlerinde de durum aynıdır. Bu fonksiyonda, değişen girdinin marjinal ve ortalama fiziksel verimi sabittir ve birbirine eşittir (Bu örnekte 20 birim)[2].

Tarım işletmelerinde sabit girdiler bölünebilir (girdilerin bölünebilirliği kavramı biraz ilerde açıklanacaktır) ise ve tam kapasite ile kullanılmıyorsa, kapasite sınırına kadar, miktarları artırılan değişgen girdinin marjinal ve ortalama fiziksel verimi sabit ve üretim fonksiyonu doğrusaldır.

Aynı şekilde, ekonomide bütün verimli topraklar ekilişe açılmamışsa, bütün girdiler (işgücü, kapital, toprak) aynı

2) Saf rekabet şartlarında tekil firma ürün fiyatını etkileyemez; bundan ötürü, marjinal ve ortalama kıymet verimi için de aynı eşitlik geçerlidir .

oranda arttırıldıkça, üretim fonksiyonu yine doğrusal olmaktadır.

2) Değişgen girdiye artan marjinal getiri :

Burada, değişgen girdinin marjinal birimleri, toplam ürüne gittikçe artan bir miktar ilâve eder. Şekil 1b'de, birinci girdi birimi üretimi 0'dan 2'ye, ikincisi 4 birim ilâvesiyle 6 ya; üçüncüsü 6 ürün birimi ilâvesiyle 12'ye çıkarmaktadır. Diğer bir deyişle, girdinin marjinal ve (ortalama verimden büyükse) ortalama fiziksel verimi yükselmektedir; toplam ürün artan bir hadde artmaktadır.

Değişgen girdiye artan marjinal fiziksel verim, aşağıda bahsedeceğimiz genelleştirilmiş üretim fonksiyonlarının ilk safhasını oluşturur; yoksa, değişgen girdi miktarları artırıldıkça sürekli olarak verimin artması düşünülemez[3].

Değişgen girdiye artan verim, sık sık küçük aile işletmelerinde görülür. Nedeni, kapitalin ve toprağın, işgücüne oranla çok kıt olması ve bu girdilerin arttırılarak artan verim safhasının aşılamamasıdır. Aile işletmesi dışında iş bulamayan aile işgücü sabit faktör sayılırsa, toprağa veya TL olarak tanımlanan kapitale, bu işletmelerde, artan verim vardır. Ayrıca (traktör, sabit tesisler) gibi kapital teçhizatındaki bölünmezlikler de, toprağı değişgen faktör kabul edersek, kullanılan toprak arttırıldıkça, toprağa, artan verime yol açabilir.

Bütün ekonomi bakımından kapital eşyasındaki bölünmezliklerin önemi pek yoktur; çünkü bir işletme için bir traktör bölünemez sayılsa da, bütün ekonomi için bölünebilir niteliktedir. Bu bakımdan, bölünmezliklere atfedilen artan getirinin önemi azalır. Bununla beraber, büyük barajlar gibi

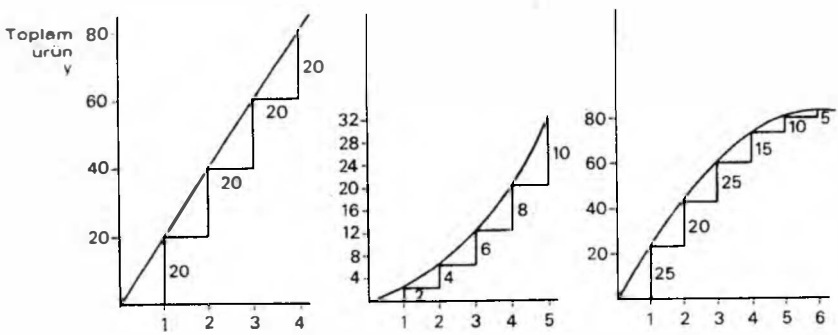
3) Ancak, teknolojik değişme bu artışı sağlayabilir; oysa burada, teknolojinin değişmediğini varsayıyoruz. Çünkü teknoloji değişirse, artık aynı üretim fonksiyonu geçerli olmaz. Aynı şekilde, sabit girdilerin artan seviyesi ve birleşiminin değişmesi de, bu artışı sağlar. Fakat, burada, yine üretim fonksiyonu değişir.

yatırımlar, bütün bir bölge için bölünmezlik gösterebilir ve değişgen girdiye artan getiriye yol açabilir.

3) Değişgen girdiye azalan getiri :

Değişgen girdiden kullanılan son birim, toplam ürüne gittikçe azalan bir miktar ilâve eder. Şekil 1c de, değişgen girdinin ilk birimi ürünü 0 dan 25'e, ikincisi 20 ilâve ederek 45'e, üçüncü birimi 15 ilâvesiyle 60'a çıkarmaktadır. Her ne kadar toplam ürün artmaktaysa da, bu artış, azalan bir haddedir. Her ek girdi biriminin toplam ürüne azalan bir miktar ilâve etmesi, marjinal fiziksel veriminin azalması demektir.

Marjinal fiziksel verim azalırken(ortalama verimden küçükse) ortalama verim de azalır.



a) Değişken girdiye sabit marjinal verim

b) Değişgen girdiye artan marjinal verim

c) Değişgen girdi ve azalan marjinal verim

ŞEKİL 1

Üretim Fonksiyonu

Tarımsal işletmede kapasite sınırına erişilmişse, yani bütün toprakları işleniyorsa, üretimi artırmak için değişgen girdi miktarı (işgücü veya kapital) artırıldıkça, bir noktadan sonra, değişgen girdiye azalan getiri (teknoloji veri

iken) görülür. Aynı şekilde, bir bölgede veya bir ekonomide ekilebilir bütün topraklar ekilişe açılmışsa (teknoloji veri iken) değişgen girdiye, yine, azalan getiri söz konusu olur. Bundan dolayıdır ki, "tarımda azalan randımanlar kanunu yürürlüktedir" ilkesine sık sık rastlanır[4]. Gerçekten, saf rekabet şartları altındaki tarım işletmelerinde atıl kapasite bulunmaz; hiç biri tek başına fiyatı etkilemiyeceği için, veri olan fiyatta, üretebileceği bütün ürünü elde etmesi en rasyonel davranıştır. Bundan ötürü, işletme, varolan toprak ve kapitalini kullanır. Dünyanın çoğu ülkelerinde ekilişe açılacak verimli topraklar kalmadığı için de, değişken girdiye azalan getiri, tarım için adeta kanunlaştırılmıştır. Ancak, değişgen girdinin marjinal veriminin ne süratte azalacağı bir kısım girdilerin sabit tutulduğu düzey ve birleşim, teknoloji düzeyi ve doğal şartlara bağlıdır. Yerel şartlar ve iklimi elverişliyse veya teknoloji ileriyse bu azalış çok yavaş; değilse çok sür'atli olabilir.

Yukarda, üç şekilde de, değişgen girdi miktarı (0) iken üretim de (0) olarak gösterilmiştir. Gerçekte, böyle olabileceği gibi olmayabilir de; bunu belirleyen, hangi faktörün sabit hangisinin değişgen kabul edildiğidir. Eğer toprağı ve işgücünü sabit, kimyasal gübreyi değişgen faktör sayarsak, hiç gübre kullanılmadığı zaman dahi, bir miktar ürün sağlanır. Buna göre, değişgen girdinin (0) dan daha büyük ürün miktarından başlatılması gerekir. Oysa, toprağı sabit ve işgücünü değişgen sayarsak, hiç işgücü kullanılmadan ürün elde edilemediğine göre, (şekil 1 deki gibi) ürünün (0) dan başlaması gerekir.

4) Üretim elâstikiyeti :

Kısa dönemde geçerli olan yukardaki girdi çıktı - ilişkisi, "üretim elâstikiyeti" kavramı ile belirlenebilir. Bu

4) "Azalan randımanlar kanunu", girdilerin bir kısmı sabitken, bir noktadan sonra, değişgen girdinin marjinal veriminin azalmasını belirten kanundur. Biraz ileride açıklanacaktır.

kavram, aşağıda üretim fonksiyonunun çeşitli safhaları incelenirken, yardımcı olacaktır.

Üretim elâstikiyeti, e_u, değişgen girdi miktarındaki nisbi değişme ile çıktı miktarındaki nisbi değişme arasındaki ilişkiyi gösteren bir katsayıdır. Yani,

$e_u = \Delta Y/Y \div \Delta x/x$ dir. (Y çıktı, x girdidir, Δ değişme gösterir.)

$e_u = 1$ ise girdi miktarındaki % 1 artış çıktıda = % 1
$e_u < 1$ " " " " " " < % 1
$e_u > 1$ " " " " " " > % 1

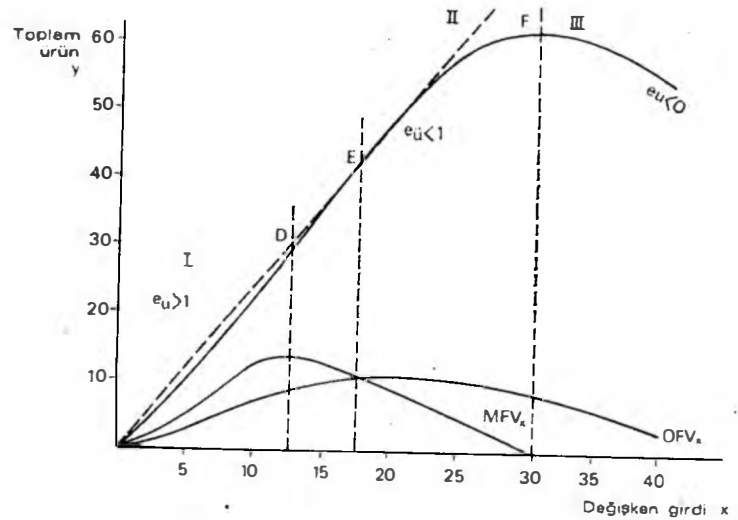
artışa yol açar. Yani, birinci halde değişgen girdiye sabit, ikincide azalan, üçüncüde de artan getiri sözkonusudur. Değişgen girdideki artış üretimde hiç bir artışa yolaçmıyorsa, $e_u = 0$ dır; azalışa yol açıyorsa $e_u < 0$ demektir; şekil 1c de, altıncı girdi biriminden sonra $e_u < 0$ dır.

c) Homojen bir dereceli üretim fonksiyonu ve azalan getiri kanunu :

Bu tip üretim fonksiyonunda, **bütün** girdiler aynı oranda artarsa, çıktı da aynı oranda artar: fakat, girdilerin bir kısmı sabitken, biri değişkense, bir noktadan sonra, değişgen girdinin marjinal verimi (getirisi) gittikçe azalır. Bu tip üretim fonksiyonları, değişgen girdiye hem artan hem sabit hem azalan getiri safhasını kapsar; çeşitli noktaları da, yukarıda belirtilen beş tip üretim elâstikiyetile açıklanabilir: değişgen girdi artırıldıkça, üretim fonksiyonu üzerinde $e_u > 1$ den $e_u < 0$'a kadar bütün elâstikiyet çeşitleri görülür. Girdinin biri sabitken diğeri artırıldığına göre, her değişgen girdi seviyesindeki sabit-girdi/değişgen-girdi oranı farklı demektir. Diyelim ki, işletmede sabit girdi 300 dönüm topraktır, gübre de değişgen girdidir: 3000 kg gübre kullanılıyorsa, bu oran 1/10 dur, 9000 kg gübre kullanılıyorsa, oran 1/30; 12000 kg. gübre kullanılıyorsa oran 1/40 dır. Toplam ürün ile değişgen girdinin marjinal ve ortalama fiziksel verimi her

oranda değiştiğinden, aralarındaki ilişkiye "Değişen Oranlar Kanunu" da denilmektedir. Aynı ilişkiyi "azalan verim veya azalan randımanlar veya getiri kanunu" yerine değişen oranlar kanunu diye tanımlamak, bir bakıma daha yerindedir.

Şekil II, değişgen girdiye hem artan hem sabit hem azalan verim gösteren üretim fonksiyonunu ve bunun üzerinde üretim elâstikiyetinin nasıl değiştiğini göstermektedir; Tablo I, şekil II'nin sayısal ifadesidir.



ŞEKİL II

Değişgen Girdi, Toplam Ürün ve MFV_x ile OFV_x

1) Değişgen girdi ve toplam ürün :

Şimdi, Tablo I ve Şekil II nin yardımı ile, (girdilerin bir kısmı sabitken) değişgen girdi olan kimyasal gübre birimlerini artırdıkça, toplam ürünün nasıl değiştiğini ve e_u'nün ne olduğunu görelim. Kullanılan gübre 0'dan 30 birime doğru, 5'er birim olarak artarken (sütun 1 ve 2), toplam ürün (Y) de 0 dan 61'e çıkmakta, fakat, 30 birim gübreden daha fazla kullanıldığında azalmaktadır (sütun 3). Sonuncu 5 bi-

TABLO I

Tek değişgen girdi ve tek ürün ilişkisine göre toplam ürün ve değişgen girdinin ortalama ve marjinal verimi

Toplam (gübre) değişgen girdi birimleri	İlâve edilen değişgen girdi birimleri	Toplam ürün (Y)	Her 5 birim değişgen girdi için MFV_x	Her birim değişgen girdinin OFV_x	Her birim değişgen girdinin MFV_x	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
0		0		0		
	5		11		2.2	Safha I
5		11		2.2		Safha I
	5		13		2.6	Safha I
10		24		2.4		Safha I
	5		14		2.8 (maksimum)	Safha I
15		38		2.53 (maksimum)		Safha I
(17.5)	5		11		2.2	Safha I
20		49		2.45		Safha II
	5		9		1.8	Safha II
25		58		2.32		Safha II
	5		3		0.6	Safha II
30		61 (maksimum)		2.03		Safha III
	5		— 2		— 0.4	Safha III
35		59		1.69		Safha III
	5		— 4		— 0.8	Safha III
40		55		1.37		Safha III

Açıklama : (2) No. lu sütun (1) No. lu sütundaki girdi birimleri arasındaki farktır : yani, 10 - 5 = 5 gibi.

(4) No. lu sütun (3) No. lu sütundaki toplam ürün birimleri arasındaki farktır : yani, 11 - 0 = 11; 24 - 11 = 13 gibi.

(5) No. lu sütun, (3) No. lu sütundaki her sıranın, (1) No. lu sütundaki aynı sıraya bölünmesiyle bulunur : yani.

$\frac{11}{5} = 2.2$; $\frac{24}{10} = 2.4$. gibi.

(6) No. lu sütun (4) No. lu sütundaki her 5 birim girdinin toplam ürüne yaptığı ilâveyi, toplam girdiye ilâveyi

rim gübre uygulaması, toplam ürüne ne katkı yapıyor, yani marjinal fiziksel verimi (MFV_x) nedir sorusuna cevap, sütun 4'tedir: gübre kullanımı 0'dan 5 birime çıktığında, Y, 11'e çıktığına göre, $MFV_x = 11$'dir; bir gübre birimi için de, $MFV_x = 11/5 = 2.2$ dir. 10 gübre birimine kadar, MFV_x artmaktadır ve maksimum 2.8 dir (sütun 6). Bu, şekil II'de D noktasına tekabül eder; toplam ürün eğrisinde, D, bir dönüş noktasıdır; bu noktadan sonra, MFV_x azalmağa başlamaktadır: 10 birimde, MFV_x 2.8 iken 15'de 2.2, 20'de 1.8 vb. dır (sütun 6). MFV_x sonuncu girdi biriminin, toplam ürüne yaptığı ilâve olduğuna göre $\triangle Y/\triangle X$ dir; ve şekil II'de her noktada toplam ürün eğrisinin eğimine eşittir; orijinden bu eğriye çizilen bir teğet olan doğrunun eğiminde saptanabilir.

Tablo 1'de değişgen girdinin (gübrenin) ortalama fiziksel verimi (OFV_x) sütun (5) de görülebilir. Bu, Y/X, yani toplam ürünü toplam girdiye bölerek bulunur: 5 birim gübre kullanırken, OFV_x 2.2 (11/5); 10 birim kullanırken, 2.4 (24/10) dur. Şekil II'de orijinden Y eğrisine çizilen doğruların eğimi, değişgen girdinin OFV_x'i gösterir.

Şekil II ve Tablo 1'de üretim fonksiyonu üzerinde ayrılan Safha I, Safha II, ve Safha III de, değişgen girdinin MFV_x ve OFV_x ni, Y ve e_u'nün ilişkilerini bu genel açılma çerçevesinde inceleyelim:

i) Safha 1'de değişgen girdinin MFV_x'i artarken (sütun 6) OFV_x de yükselir (sütun 5): $MFV_x > OFV_x$ olduğu sürece, MFV_x azalsa da, OFV_x artmaya devam eder; Şekil II'de D noktasından ve 10. girdiden sonra MFV_x

---

gösteren (2) No. lu sütuna bölmekle bulunur: yani, $\frac{11}{5} = 2.2$; $\frac{13}{5}$ = gibi.

Sütun (6) sonuncu girdi birimi değil de, sonuncu 5 in MFV nin ortalamasıdır. Sabit girdiyle ilgili rakamlar Tablo'da gösterilmemiştir.

Bu örnek, E.O. Heady, "Economics of Agricultural Production and Resource Use", Prentice - Hall, 1958, s. 44'den alınmıştır.

azalırken, OFV_x nin yükseldiği görülebilir; Y, artan bir hadde artar; MFV_x nin yükseldiği ve/veya OFV_x nin üstünde olduğu bu aşamada $e_u > 1$ dir; meselâ 5. ve 10. girdi arasında $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{13}{11}$, $\frac{\Delta X}{X} = \frac{5}{10}$ olduğuna göre, $e_u = 2.36$ dır.

Safha 1, 17.5 girdi biriminde $MFV_x = OFV_x$ olduğu, yani, $e_u = 1$ olduğu noktada sona erer. Şekil II'de, E noktasında, üretim fonksiyonunun doğrusal olduğu, orijinden geçen doğrunun E de, Y eğrisine teğet olduğu görülebilir. Tek bir noktada $MFV_x = OFV_x$ olduğu için, bu iki şartı yerine getiren (orijinden geçen ve Y ye teğet olan) tek bir doğru vardır.

ii) Safha II, değişgen girdinin OVF_x nin maksimum olduğu ve azalmağa başladığı, $e_u = 1$ olduğu E noktasından başlar; $e_u = 0$ ve $MFV_x = 0$ olduğu F noktasında biter. Bu safhada (17.5 ve 30 girdi birimleri arası) Yartar: 38'den 61'e çıkar. Fakat MFV_x pozitif olduğu halde gittikçe azalır; bunun için, Y nin artış haddi gittikçe düşer. MFV_x azalıyor demek, Y nin artış haddi azalıyor demektir. $MFV_x = OFV_x$ olduğu E noktasından itibaren, $MFV_x < OFV_x$ dir ve OFV_x de azalır. Tablo 1 safha II'de sütun (5) ve (6) bunu gösterir. $MFV_x = 0$ iken, toplam ürün maksimumdur (Y = 61); F noktasından sonra, değişgen girdi 35 birime çıksa da, Y 59 a indiğine göre, ürünü 61 üzerine (sabit girdiler ve teknoloji veri iken) çıkarmak olanaksızdır; bundan ötürü Y maksimum demektir.

$MFV_x = 0$ olsa da, bu noktada $OFV_x \neq 0$ dır[5]. Safha II'de $OFV_x > MFV_x$ dir, fakat OFV_x de azalır.

Azalan verim (veya getiri veya randımanlar ya da değişen oranlar) kanunu deyimi, işte tanımını bu ikinci aşamanın özelliklerinden alır. Girdilerin bir kısmı (örnekte 300 dönüm toprak) sabitken, biri (örnekte gübre) değişkense, bir noktadan sonra (10. girdi) bunun MFV_x ve bir noktadan sonra (17.5. girdi) OFV_x azalır. Y azalan bir hadde artar. Safha II'de $0 \leqslant e_u \leqslant 1$ arasında değişir.

5) $OFV_x = 0$ demek, Y = 0 demektir.

iii) Safha III, Y nin maksimum, $e_u = 0$ ve $MFV_x = 0$ olduğu noktada başlar. Bu noktadan itibaren değişgen girdi kullanımı arttıkça, (gübre, 300 dönüm toprakta, 30 birimden daha fazla kullanıldıkça) Y artmayıp azalır; çünkü, dönüm başına çok gübre dökülmesi, ürünü yakar. Y azaldığına göre, $e_u<0$ dır. Tablo 1 de, değişken girdinin $MFV_x<0$, yani, negatif olduğu; toplam ürünü, artan girdinin, azaltmak etkisi yarattığı görülebilir. Şekil II'de MFV_x eğrisi yatay ekseni kesip, negatif olduğu alana geçmiştir; Y maksimum olduğu 61 den itibaren 59, 55 vb.. azalmaktadır.

Değişgen girdinin $MFV_x<0$ olduğu safha III'ün, rasyonel üretim davranışıyla[6] bağdaşmadığı açıktır: çünkü, girdi (gübre) "serbest mal" niteliğinde olsa da, daha fazla kullanılması üretimi azaltır. Değişgen girdiye fiyat ödenmiyorsa, rasyonel üretici, en çok, $MFV_x=0$ ve Y nin maksimum olduğu noktaya kadar kullanır; daha fazla değil. Fakat değişgen girdi için fiyat ödeniyorsa, $MFV_x=0$ olduğu noktaya kadar da kullanmaz. Kâr maksimumlaşması davranış ilkesiyse, safha II'de (biraz ilerde incelenecek denge şartına göre) değişgen girdiden kullanılan miktar belirlenir.

Ancak, safha 1 de, rasyonel üretim safhası değildir; nedenini anlamak için, farklı sabit girdi/değişgen girdi oranlarında toplam ürünü ve değişgen girdi ile sabit girdinin MFV ve OFV'ini birlikte ele almak gerekir. Oysa, yukarda, sabit girdinin MFV ve OFV üzerinde durmadık.

Aşağıda, bu karşılaştırmalı incelemeyi yapmak için Tablo 1'deki sütunlara yeni bir anlam atfedeceğiz ve sabit girdiyi (300 dönüm toprak) açıkca tahlile dahil edeceğiz.

---

6) Rasyonel davranışı şöyle açıklayabiliriz: değişgen ve sabit girdilerin farklı birleşimi ile daha fazla ürün sağlanmıyorsa; veya aynı ürün miktarı, değişgen ya da sabit girdiden daha az kullanarak elde edilemiyorsa, üretimde rasyonellik ilkesi gerçekleşmiş demektir. Bu iki şarttan biri yerine getirilmemişse, değişgen ve sabit girdilerin yeni bir birleşimi daha fazla ürün sağlar; veya, aynı ürün miktarı, değişgen ya da sabit girdiden daha az kullanılarak elde edilebilir; bu iki olanak varolduğu sürece, üretimde rasyonellik gerçekleşmemiş demektir.

2) Üretim fonksiyonunun rasyonel olan ve rasyonel olmayan safhası :

Diyelim ki, bir tarımsal işletme için 300 dönüm toprak sabit girdidir; gübre de değişgen girdidir, fakat, bunun 1500 kg dan fazlasını üretici sağlayamamaktadır[7]. Tablo 1'deki sütun (1) ve sütun (3) e, yeni bir anlam atfedelim: sütun (1), toplam değişgen girdiyi değil de, değişgen girdi/sabit girdi oranını (dönüm başına gübre) ve sütun (3) toplam ürün değil de dönüm başına ürünü, yani, sabit girdinin OFV ni göstersin[8]. Toplam ürün (Tablo 1'de gösterilmemiştir.) dönüm başına verim × ekilen dönüm olarak bulunabilir.

Değişgen girdiden kullandığımız miktar sıfırdan itibaren arttırıldıkça, değişgen girdi/sabit girdi oranı da değişir. Sabit girdilerin bölünebilir olduğunu ve önce değişgen girdi miktarlarını değiştirmemizde hiç bir engel bulunmadığını varsayalım. Sabit girdi yine 300 dönüm toprak, değişgen girdi de kimyasal gübre olsun. Değişgen girdi 100 kg. ise, bu oran 1/3 kg; 300 kg. olduğu zaman 1/1 yani dönüm başına 1 kg; 1500 kg olduğu zaman da 5 kg.dır. Her değişgen girdi/sabit girdi oranında, değişgen girdinin marjinal ve ortalama verimi farklıdır; ancak, sabit girdininki de değişiktir. Gerçekten, üretim fonksiyonunun rasyonel olan ve olmayan safhalarını ayırabilmemiz için, faktör oranları değiştikçe hem değişgen hem sabit girdinin MFV ve OFV nin nasıl değiştiğini anlamak gerekir. Aşağıda, üretim fonksiiyonunun üç safhası bu açıdan incelenecektir.

i) Safha 1 : değişgen girdiden kullanılan miktar sıfırdan itibaren artırıldığında, bunun marjinal verimi önce yükselir. Bu yükselişde $MFV_x > OFV_x$ olduğu sürece, ortalama veri-

7) Tarımsal işletmenin değişgen girdiden kullanabileceği miktar sınırlanmış olabilir. Meselâ, gübre darlığı dolayısiyle, devlet her işletmeye belirli bir miktar verebilir; ya da üretici gübreyi krediyle satınalıyordur ve kredi ancak belirli bir miktar satın almaya yetmektedir. Bu durum, Türkiye'de sık sık görülür.

8) Değişgen girdinin marjinal ve ortalama verimini, MFV_x ve OFV_x diye gösterdik. Sabit girdininki için, (x) harfini kullanmayacağız; çünkü (x)'i değişgen girdi için kullanıyoruz.

mi de yükselir, tâki her ikisi birbirine eşit olsun. $MFV_x = OFV_x$ olduğu noktada, değişgen girdinin ortalama verimi maksimumdur. Üretim fonksiyonun değişgen girdiye artan OFV_x elde edildiği birinci safhası, değişgen girdinin artan ortalama verimi ile tanımlanır; OFV_x in maksimum olduğu noktada sona erer (Şekil II ve Tablo 1 de Safha I'e bakınız). Bu safhada sabit girdi değişgen girdiye nazaran o kadar yüksek orandadır ki, üretime etkisi müsbet değil, fakat menfidir; diğer bir deyişle, marjinal verimi sıfırdan küçüktür. Sabit girdiyle birleşimi değişgen girdi lehine değişikçe, değişgen girdinin OFV_x'nin artması bunu gösterir. 1,500 kg. kimyasal gübre 300 dönüm toprakta dönüm başına 5kg olarak kullanıldığı zaman, her dönüm, 11 kg. ürün veriyorsa, (Tablo 1 sütun 1 ve 3) toplam ürün (300x11) 3300 kg dır. Oysa dönüm başına 15 kg gübre kullanıldığı zaman, dönüm başına verim 38 kg'a çıkmaktadır. Yani değişgen girdi/sabit girdiyle daha yüksek oranda birleştirildiği zaman, ortalama verim yükselmektedir. Bu durumda, rasyonel davranış ya değişgen girdiden kullanılan miktarın artırılmasını veya, kimyasal gübre miktarı 1500 kg ın üzerine çıkamıyorsa, 200 dönüm toprağı boş bırakmayı gerektirir. Zira, 100 dönüm toprakta 1500 kg gübre kullanılırsa, elde edilecek toplam ürün (100x38) 3800 kg dır. Demek ki, kullanılan toprak 100 dönüm üzerine çıktığında, ilâve edilen her dönüm toplam ürünü azaltıp, artırmamaktadır; yani, burada, sabit girdinin (toprak) MFV si sıfırdan küçüktür. Bu şartlarda, rasyonel davranış ya değişgen girdiden kullanılan miktarı arttırarak ya da sabit girdinin bir kısmını atıl bırakarak, değişgen girdinin OFV_x nin arttığı safhanın ötesine geçmeyi gerektirir. Nedeni açıktır: değişgen girdi sabit girdiyle 5/1 oranında birleştirildiğinde, OFV_x'i 11 kg iken, 15/1 oranında birleştirildiğinde OFV_x'i 38 kg'a çıktığına göre, rasyonel davranış ya kullanılan toprağın bir kısmını atıl bırakmak ya da değişgen girdi arttırılarak ikinci orana erişmek durumundadır. 1500 kg gübreyi 300 dönümde, yani 5/1 oranında kullanırsa rasyonellik ilkesi gerçekleşmiyor demektir; çünkü sabit girdiden kullanılan miktar azaldıkça, toplam ürün yükselmektedir. Öyleyse, değişgen girdinin OFV_x nin yükseldiği, fakat, sabit girdinin MFV

nin menfi olduğu birinci safha, rasyonel üretim safhası değildir.

ii) Safha III : Bununla safha 1 arasında tam benzerlik vardır; bu, değişgen faktörün MFV_x nin (0) ve toplam ürünün maksimum olduğu noktadan başlar. Değişgen faktörün MFV_x i bu noktadan itibaren menfi olduğu için, toplam ürün azalır. Diğer bir deyişle, değişgen girdi, sabit girdi ile o kadar yüksek bir oranda birleştirilmiştir ki, toplam ürüne katkısı müsbet değil, fakat menfidir. Bu safhada, miktarı azaltılması gereken değişgen girdidir; oysa, birinci safhada, bu, sabit girdi için sözkonusu olmaktaydı.

Örnekteki 300 dönüm toprağa 12,000 kg. yani, dönüm başına 40 kg kimyasal gübre konulduğunda (Tablo 1 sütun (1) son satır) dönüme ürün 55 kg dır. Eğer, 300 dönüm toprakta 9000 kg, yani, dönüm başına 30 kg gübre kullanırsak, dönüm başına ürün 61 kg'a çıkar. Birinci halde toplam ürün (55x300) = 16,500 kg olduğu halde, ikincide (61x300) = 18,300 kg.'dır. Daha az gübre kullanarak daha fazla ürün elde edilebilir.

Bu safhada sabit girdinin MFV ve OFV i nasıl değişir? Üçüncü safha toplam ürünün azami olduğu noktada başlar demiştik; demek ki, toplam ürünü sabit girdiye böldüğümüzde, bunun en yüksek OFV'ne toplam ürünün azami olduğu bu noktada ulaşırız. Toplam ürünün azami olduğu nokta, 18300 kg.dır; 300 dönümlük toprağın (sabit girdinin) OFV i, bu noktada, dönüm başına 61 kg.dır ve azamidir. Bu noktadan sonra, değişgen girdi artırılsa da azaltılsa da toplam ürün azaldığına göre, sabit girdinin OFV azalıyor demektir. 1/30 oranından yüksek toprak/gübre oranında, dönüm başına verimin (sütun 3) azaldığı görülebilir. Diğer taraftan, toprak sabit girdi olmayıp miktarı arttırılabilseydi ve meselâ faktör oranı 1/30'a düşürülebilseydi, toplam ürün yine artacaktı. Meselâ kimyasal gübre 12,000 kg iken, toprak 400 dönüme yükseltilseydi bu oran 1/30 olacaktı. Dönüm başına, bu faktör oranında, 61 kg ürün elde edildiğine göre, toplam ürün $(61 \times 400) = 24{,}400$ kg. olacaktı. Demek ki, bu noktada sabit girdinin MFV sıfırdan büyüktür; fakat bu noktadan sonra düşmektedir; meselâ 600 dönüm ekersek, dönüm başına 20 kg. gübre ile 49

kg. verim sağlanır. Sabit girdiyi artıramadığımıza göre, faktör oranını 1/30'a indirecek şekilde değişgen girdiyi azaltmak, rasyonel davranış gereğidir. Bu noktadan sonra, rasyonel yönetici değişgen girdi miktarını artırmayacaktır.

Görüldüğü gibi, birinci safhada, değişgen girdi miktarını artıramıyorsak sabit girdi miktarını azaltmak toplam ürünü arttırdığı gibi, üçüncü safhada da, sabit girdiyi artıramadığımız için değişgen girdi miktarını azaltmakla, toplam ürün artırabilir. Bu da, safha I ve safha III'ün niçin rasyonel üretim davranışıyla bağdaşmadığını açıklamaktadır; zira, girdilerden birini azaltmakla daha yüksek toplam ürüne erişilmektedir; oysa rasyonel davranış, (girdiler serbest mal niteliğinde olsa da) daha fazla girdi kullanarak, daha az ürün elde etmekle bağdaşmaz.

iii) Safha II, değişgen girdinin OFV_x nin azami olduğu noktadan baslar; toplam ürünün azami ve değişgen girdinin MFV_x nin (0) ve sabit girdinin OFV nin azami olduğu noktada biter. Bu safhada, gerek değişgen gerek sabit girdinin OFV i azalır; her ikisinin MFV i pozitiftir ve azalmaktadır. Rasyonel davranış daima, üretim fonksiyonunun bu safhasında bulunmayı gerektirir. Çünkü, ancak bu safhada, kullanılan bir girdiyi azaltmakla daha yüksek ürüne erişmek söz konusu değildir: değişgen girdi miktarı çoğaldıkça, yani, değişgen girdi/sabit girdi oranı yükseldikçe değişgen girdinin; sabit girdi oranı yükselecek şekilde değişgen girdi azaldığında da, sabit girdinin OFV i azalır. Her iki girdinin de MFV nin pozitif, fakat, azalıyor olması, bu safhanın belirgin özelliğidir. MFV pozitif olduğuna göre, ne sabit girdinin bir kısmını atıl bırakmak, ne de değişgen girdi miktarını azaltmakla, toplam ürün artırılamıyor demektir. Şekil II'de (E) ve (F) noktaları arasındaki safha II, bu bakımdan, rasyonel üretim safhasıdır. Her ne kadar rasyonel davranış her iki girdinin de ortalama veriminin azaldığı ve marjinal verimin pozitif olduğu ikinci safhada bulunmayı gerektirirse de, bu safhada hangi noktada kârın maksimumlaştığı, girdi-çıktı fiyatları bilinmeden söylenemez. Bu konuyu, biraz ilerde inceleyeceğiz.

d) Tarımda rasyonel olmayan faktör birleşiminin nedenleri :

1) Faktör miktarının serbestçe değiştirilememesi ve nüfus birikimi :

Dünyanın yoğun tarım nüfuslu geri kalmış ekonomilerinde, köylü aile işletmelerinde, rasyonel olmayan faktör birleşimine bir örnek "gizli işsizlik" dir. Orta Doğu, Güney Avrupa, Güney ve Güney doğu Asya gibi eski yerleşme merkezlerinde, faal tarımsal nüfusun % 10-40 arasında değişen bir oranının gizli işsiz sayılabileceği ileri sürülmektedir. Bu konuyu, izleyen bahiste işgücü kullanımıyla ilgili olarak ele alacağımız için, burada, rasyonel olmayan bu tür faktör birleşiminin (belirli kurumsal yapılarda) işgücü miktarının serbestçe değiştirilememesinden doğduğunu belirtmekle yetinelim (Bkz: Bahis III).

2) Bilgisizlik : Üretim fonksiyonlarının bütün safhalarının tanınmaması :

Sabit faktör bölünebilirse ve üretici üretim faktörleri miktarlarını istediği gibi artırıp azaltabiliyorsa, üreticinin üretim fonksiyonunun birinci veya üçüncü safhasında bulunması, bilgisizlikle ilgili olabilir. Gerçekten de, üretim fonksiyonlarının üçüncü safhasında bulunulması Türkiye'de oldukça yaygındır. Değişgen girdi olan kimyasal gübrenin, faktör oranlarının gerektiğinden fazla kullanılarak, toplam ürünün azalması buna örnektir[9]. Diğer bir örnek, mera ve çayırların büyük kısmının ekilişe açılmasını takiben, mer'a ve çayırlarda otlatılan hayvan yoğunluğunun yükselmesi ve hayvanların et veriminin düşmesidir. Her iki halde de, değişgen girdinin marjinal fiziksel veriminin menfi olduğu (rasyonel olmayan) üçüncü safha sözkonusudur; nedeni, üretim fonksiyonları hakkındaki bilginin yetersizliğidir. Bugün, gelişmiş veya gelişmemiş bütün ekonomilerde devletçe yürütülen teknik bilgiyi yayma hizmetlerinin başlıca gayesi, üreticilere,

9) Buna, yeterli sulama yapılamaması da eklenmelidir.

üretim fonksiyonlarını öğreterek, rasyonel olmayan safhanın dışına çıkılmasını sağlamaktır.

Dünyanın Amerika ve Avusturalya kıt'aları gibi yeni yerleşme merkezlerinde, başlangıçta, toprakların çok geniş ve nüfus yoğunluğunun çok düşük olması, toprakların bir kısmının işlenmeksizin, atıl bırakılmasıyla sonuçlanmıştır. Çünkü, ekilebilir bütün topraklar varolan işgücü ve teknoloji ile işlendiği takdirde, işgücüne artan getiri elde edilen, (rasyonel olmayan) birinci safhada kalınacaktı. Yeni Dünyaya göçedenler, toprakların bir kısmını atıl bırakarak, işgücüne maksimum ortalama verim elde edecek şekilde toprakla işgücünü birleştirmiştir. Bu da gösteriyor ki, üretim fonksiyonlarının bütün safhaları kesin olarak bilinmese dahi, sağduyu ve deneme ile, rasyonel olmayan safhası dışına çıkmaya çalışılır. Buna yaklaşık bir durum, 1950'lere kadar Türkiye'de geçerli olmuştur. Varolan ilkel kapital teçhizatı ve teknoloji ile ekilebilir bütün topraklar üretime açılamamıştır. Yine toprak sabit girdi, kapitalle emek değişgen girdi sayılırsa, üretim fonksiyonunun birinci safhası dışına, toprakların bir kısmını atıl bırakmak yoluyla çıkılabilmiştir. Çünkü, varolan teknoloji düzeyinde, varolan kapital ve emekle bütün topraklar ekilişe açılsaydı, toprağın marjinal verimi eksi olurdu.

Üreticilerin rasyonel olmayan üretim safhasında bulunması gibi, rasyonel olmayan bir üretim tekniği kullanması (üretim fonksiyonu seçmesi) de sözkonusu olabilir. Burada, aynı nitelik ve miktarda girdi ile daha fazla ürün elde edebileceği bir üretim fonksiyonunu bildiği halde, üretici, daha az ürün elde etmesine yolaçan bir tekniği kullanır. Üreticinin daha üstün fonksiyonları öğrendiği halde, gelenek olarak bildiği yöntemi uygulamaya devam etmesi, buna örnektir. Sebebi atalet, cehalet, yenilikleri uygulamaktan çekinme ve yeniliklerin yarattığı belirsizlik olabilir. Özellikle geri kalmış ekonomilerde, üreticinin teknik bilgisi yanında, yeniliklere açık olmasını sağlamak için, kültür seviyesini de arttırmak gerekir.

3) Üretim faktörlerindeki bölünmezlikler :

Üretim fonksiyonu üzerinde rasyonel üretimle bağdaşan safha II'ye geçilmesini engelliyen bir sebep de, kapital eşyasındaki bölünmezliklerdir. Bölünmezliklerin bir kısmını, kapital eşyasını satın alacak yerde kiralama yoluyla hizmetlerinden yararlanarak bölünebilir hale getirmek ve atıl bırakmaktan kurtulmak mümkündür. Bazen de, kapital eşyasındaki fiziksel bölünmezlik, kiralama yoluyle de giderilemez ve marjinal fiziksel verimin menfi olduğu birinci safhanın dışına çıkılamaz.

Kiralamada, bir stoku temsil eden kapital eşyasının sağladığı akım hizmetlerinden, istenilen oranda yararlanmak mümkündür; ve kapital eşyasını bölünebilir hale getirir. Meselâ, bir traktörün hizmetlerinden ayda 300 saat yararlanabileceğimiz gibi, sadece 100 saat için de kiralıyabiliriz. Ne var ki, işletme traktörü satınalmışsa, hizmetinin bölünebilirliği ortadan kalkar[10] : traktör ayda 300 saatlik hizmet yapabileceği halde sadece 100 saat kullanılıyorsa, 200 saat atıl kalır. Oysa, traktörü atıl bırakmanın bir maliyeti vardır; traktörün bölünmezliğinin atıl kapasite yaratmaması için çare, satın alacak yerde hizmetlerini kiralama yoluyle kullanmaktır. Eğer satın alınmışsa ve faktör oranları sadece 100 saat kullanılmasını gerektirdiği için 200 saat atıl kalıyorsa, rasyonellik ilkesi gerçekleşmemiş demektir. 300 saatlik traktör hizmeti ile bir yılda 300 dönüm toprak sürerek 9 ton buğday üretilebiliyorsa, işletme 100 dönüm işliyorsa, 100 saat traktör hizmetinden yararlanarak 3 ton buğday üretilecek demektir[11]. Burada, 200 saatlik traktör hizmetinin marjinal verimi (0) dır; çünkü, atıl bırakılmaktadır. İşletmenin toprağı genişletildikçe, toprağın MFV ve OFV si sabit olacaktır. Toprak genişletilmeden, traktör hizmeti 100 dönüm

10) Piyasada çeşitli güçte traktör tipleri varsa, (bahçe tipi, orta boy, çok büyük gibi) tam bölünebilirlik olmasa da, varolan tipler kadar bölünebilirlik vardır. Ancak üretici bunlardan birini satınalınca, artık bunun bölünebilirliği yoktur.

11) Burada, üretim fonksiyonunun doğrusal olduğu varsayılmıştır.

toprakta 300 saat kullanılırsa, bu kadar yoğun makine kullanılışı toprağın vasıflarını bozarak, toplam ürünü azaltabilir; yani, traktör hizmetinin MFV'i menfidir, toprağa ise artan geliri vardır. Küçük işletmelerde kapital eşyasındaki bölünmezlikler toprağa artan getiriye yolaçtığı gibi, işgücü, MFV<0 olduğu kadar yoğunsa, hem toprağa hem kapitale artan getiri söz konusu olabilir.

Kiralamada, traktör hizmetinin bölünebilir diğer herhangi bir üretim faktöründen farkı yoktur ve rasyonel olmayan üretim safhasında kalınmasını açıklamaz. Türkiye'deki devlet çiftliklerinin görevleri arasındaki çiftçiye tarım makineleri kiralamanın da bulunma sebepleri arasında, kapital eşyasını bölünebilir hale getirmek ve atıl kapasiteye engel olmak, en önemlisidir. Küçük işletmelerin büyük çiftçiden kiralama yoluyle makine hizmeti sağlaması, makine kooperatifleri kurmaları, ya da bazı kişilerin traktör satınalarak, yöredeki çiftçilere kira ile hizmet yapmaları, 1960'dan bu yana Türkiye'de gelişmektedir. Bu tür örgütleşmelerin amacı da, bölünmezlikleri bölünebilirliğe dönüştürmektir.

Kiralama, kapital eşyasının hizmetlerini bölünebilir hale getirse de, **fiziksel bölünmezlik** bu yolla da giderilemez. Ülkede ancak belirli büyüklükte traktör bulunabilir. Oysa, bununla toplam ürün, daha küçük bir traktöre nazaran, daha az olabilir; çünkü, küçük traktör, belirli büyüklükteki toprağı sürebilecek hizmeti sağlıyabilir. Ancak, büyük traktörlerden başkası bulunmadığı için, bu kullanılabilmektedir; bu büyüklükteki traktör ise, küçük topraklı işletmelerde ürünün bir kısmını ezerek ürünü azaltır; yani, traktörün MFV menfidir. Ancak hiç traktör kullanılmadığı hale nazaran, büyük traktör toplam ürünü arttırıyorsa, daha küçük traktöre oranla azaltsa dahi, kullanılması rasyoneldir. Bunun fiziksel bölünmezliğini ise, kiralama ile gidermek olanaksızdır.

Yukarıda açıkladığımız durum, özellikle dış ticaret darboğazı bulunan ve/veya istediği ölçekteki kapital eşyasını ithal edemeyen geri kalmış ekonomilerde önemlidir. İthal edilen kapital eşyası, üretildiği ülkelerin ihtiyacına göre ha-

zırlandığı için, istenilen büyüklükte ve nitelikte elde edilmesi, daima mümkün değildir. Fiziksel bölünmezlik dolayısiyle, büyük traktörlerin toplam ürünü daha küçük traktörlere oranla azaltması, Marşal Plânı çerçevesinde Türkiye'ye ithal edilen Amerikan traktörleri için söz konusu olmuştur. Kuzey Amerikanın derin topraklarını sürmek için yapılan bu araçlar, Anadolunun engebeli, kurak ve sığ topraklarında kullanılınca, erozyona yolaçmıştır. Ne var ki, daha küçük boydakilere oranla toplam ürünü azaltsa da, hiç bulunmadıkları zamana oranla, toplam ürünü arttırmışlardır.

II. GİRDİ/ÇIKTI FİYATLARI VE ÜRETİM SEVİYESİ

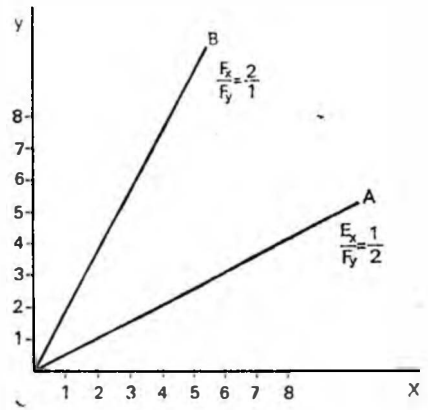
Girdi/çıktı fiyatlarını bilmeden de, rasyonel üreticinin, üretim fonksiyonunun birinci ve üçüncü safhasında kalmayıp, ikinci safhaya geçeceğini söyliyebiliriz. Ancak, ikinci safhada, hangi üretim seviyesinde kârını azamileştireceği, girdi/çıktı fiyatlarına bağlıdır. Önce, teorik olarak, tam rekabet şartları altında bir firmanın kârını azamileştirmesinin neye bağlı bulunduğunu, sonra, tarım kesimindeki durumu görelim[12].

a) Genel Açıklama : Kârın Azamileşmesi (maksimumlaşması) :

Firmada tam rekabet şartları altında, kârın azamileşmesi için, değişgen girdinin sabit girdiyle ne oranda birleştirileceği ve rasyonel üretim safhasında ürünün ne seviyede belirleneceği değişgen girdi/çıktı fiyatlarına (F_x/F_y) bağlıdır. (F_x değişgen girdi, F_y ürün fiyatıdır.)

12) Rekabet şartları aksıyorsa, (monopol, oligopol, monopollü rekabet şartları varsa) firma değişgen girdiye artan verim safhasında bulunabileceği gibi, kârı azamîleştirme (maksimumlaştırma) dışında bir amacı da olabilir; piyasa payı, satış düzeyi, kârı azamîleştirme yanında, firmanın davranışını etkileyebilir. İzleyen bahiste de, köylü aile işletmelerinde (belirli şartlarda) davranış ilkesinin işgücü kullanımında kârı değil, üretimi maksimumlaştırma olduğu görülecektir.

Üretim fonksiyonunun eğimi, değişgen girdinin marjinal fiziksel verimini ($\triangle Y/\triangle X$) gösterir. $F_x / F_y = \triangle Y/\triangle X$ olduğu noktada, veya $F_x = F_y$. $\triangle Y/\triangle X$ eşitliğinin sağlandığı noktada firmanın kârı azamileşir. Bu ikinci eşitlik, değişgen girdinin fiyatının (tam rekabet şartları altında marjinal maliyetinin) marjinal kıymet verimine eşit olduğu noktada, kârın azamileştiğini gösterir. Şekil III'de F_x/F_y, fiyat doğrusunun eğimine eşittir; bu oran değiştikçe, fiyat doğrusunun eğimi de değişir. Firmanın gerek üretim faktörleri alıcısı, gerek ürün satıcısı olarak, rekabet şartları altında bulunduğu kabul edilmektedir; firma o kadar küçüktür ki, faktör fiyatı ve ürün fiyatı, firmanın satın aldığı faktör miktarı ve sattığı ürün miktarındaki değişmelerden etkilenmez; her iki fiyat da firma için veridir. Değişik girdi/çıktı fiyatlarında fiyat doğrusunun eğiminin nasıl değiştiği, aşağıda, Şekil III'de görülebilir.



ŞEKİL III

Fiyat Doğrusu

Örnek A : Değişgen girdi fiyatı: Birim başına 1 TL. Çıktı fiyatı: Birim başına 2 TL. $F_x/F_y = 1/2$.

Burada, 2 birim girdi kıymet itibariyle, bir birim çıktıya eşit demektir. (Şekil III, A doğrusu)

Örnek B : Değişgen girdi fiyatı: Birim başına 4 TL. Çıktı fiyatı : Birim başına 2 TL; $F_x/F_y = 2/1$ (Şekil III, B doğrusu).

Burada ise, iki birim çıktı kıymet itibariyle, bir birim girdiye eşit demektir. Şekil III, fiyat doğrusunun eğimi, (yani F_x/F_y) değiştikçe fiyat doğrusunun nasıl değişeceğini gösterir: A doğrusundaki gibi ürün fiyatı faktör fiyatına nazaran ne kadar yüksekse, F_x/F_y, dolayısiyle eğim, o kadar küçüktür; aksine, faktörün fiyatı ürün fiyatına oranla yükseldikçe (B doğrusu) F_x/F_y, dolayısiyle fiyat doğrusunun eğimi dikleşir.

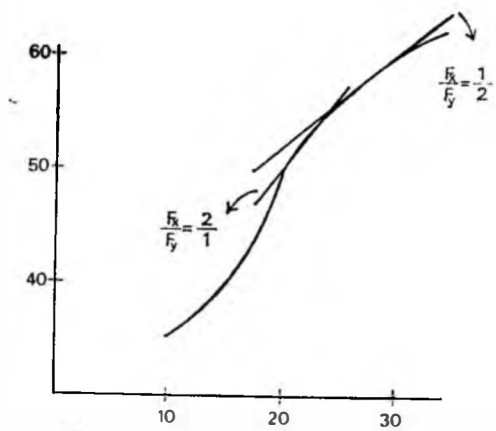
Üretim fonksiyonunun eğimi değişgen girdinin marjinal fiziksel verimine, fiyat doğrusunun eğimi de F_x/F_y oranına eşittir; buna göre, birbirlerine eşit olduğu noktada, fiyat doğrusu, üretim fonksiyonuna teğettir. Fiyat doğrusunun eğimi ne kadar dikse (girdi fiyatı çıktı fiyatına nazaran yükseldikçe) firmada kârın azamileştiği noktada üretim seviyesi o kadar düşüktür; aksine, eğim ne kadar yatıksa (çıktı fiyatı girdi fiyatına nazaran yükseldikçe) o kadar yüksek bir üretim seviyesinde kârı azamileşir (Şekil IV). F_x, girdiye yapılan bir birim ilâvenin maliyetini, $F_y\Delta Y/\Delta X$ üretim kıymetine olan ilâveyi gösterir. Diğer bir deyişle, girdinin marjinal maliyetinin marjinal kıymet verimine eşit olduğu noktada firmanın kârı azamileşir. Meselâ, $F_x = 1$ TL, $F_y = 2$ TL ise, denge için $MFV_x = \frac{1}{2}$ olmalıdır; oysa, bu fiyatlar sırasıyla 4 ve 2 ise, $MFV_x = 2$ olduğu noktada kâr azamileşir.

Tablo I ve Şekil IV'de, bu noktaların (sırasıyla) ilk fiyat oranı için (yaklaşık) 28 birim girdiye ve 60 birim ürüne; ikinci fiyat oranı için (yaklaşık) 23 birim girdiye ve 54 birim ürüne tekabül ettiği görülebilir.

Birinci fiyat oranında (yani, $F_x/F_y = \frac{1}{2}$) 28 ile 30 girdi birimi arasında $\Delta X = 2$, $\Delta XF_x = 1x2 = 2$ dir; ΔY (61—60)

= 1, $F_y = 2$, $\triangle Y\ F_y = 1 \times 2 = 2$ dir. Öyleyse, dengede, değişgen girdinin maliyete ilâvesi ürün kıymetine ilâvesine eşittir; veya fiyatı (F_x), marjinal kıymet verimine ($F_y\ \triangle Y/\triangle X$) eşittir: $1 = \frac{1 \times 2}{2}$ dir.

İkinci fiyat oranında (yani, $F_x/F_y = \frac{4}{2}$) girdi fiyatı çıktı fiyatına oranla daha fazladır; denge, daha az girdi kullanmayı, dolayısiyle üretim seviyesini düşürmeyi gerektirmektedir.



ŞEKİL IV

Azami Kâr Noktası

$F_x\ \triangle X < F_y\ \triangle Y$ ise, yani, girdinin toplam ürünün değerine olan ilâvesi, maliyete olan ilâvesinden büyükse, MFV_x i azaltacak şekilde girdi miktarını arttırmak; birinci kıymet ($\triangle XF_x$) ikinciden büyükse, MFV_x i artıracak şekilde girdi miktarını azaltmak, kârı arttırır. Eşitlik noktasında ise, girdiyi azaltmak veya artırmakla kâr artırılamaz, yani, bu noktada kâr azamidir ve firma dengededir.

Kısacası, kârı azamileştirme ilkesine göre, her firmanın değişgen girdinin fiyatı marjinal kıymet verimine eşit olduğu noktaya kadar değişgen girdi kullanması ve girdi yoğunluğunu, dolayısiyle üretim seviyesini belirlemesi, denge şartıdır. Aynı ürünü üreten ve aynı değişgen faktörü kullanan firmalar, tam rekabet şartlarında, aynı ürün ve girdi fiyatları ile karşılaştıklarına göre, (bunun tarımda niçin böyle olmadığı için Bkz. Bahis VI ve XI) firmalar arasında üretim seviyesi farkları, değişgen girdinin (aynı girdi seviyesinde) marjinal fiziksel verimindeki farkla açıklanabilir. Bu da, sabit faktörlerin seviyesi ile birleşimi ve üretim tekniğine, tabiî şartlara göre değişir. Eğer değişik ürünler söz konusu ise, ürün fiyatındaki farklar da, girdi yoğunluğunu etkiler.

Her firma kârını azamileştirmek gayesiyle $F_x = \Delta Y F_y / \Delta X$ ilkesine göre ürettiğinde, tam rekabet şartları altında bütün firmalar için girdinin fiyatı veri olduğuna göre, aynı girdinin marjinal kıymet verimi, dengede, alternatif kullanış alanlarında eşitlenir.

Yukardaki açıklamanın ışığında, tarımsal işletmelerin (kârı azamileştirdiğini varsayarak) üretim fonksiyonunun ikinci safhasının hangi hallerde başlangıç, hangi hallerde son noktasında bulunduğuna değinelim[13]. Safha II'nin başlangıç noktası değişgen girdinin OFV$_x$ nin azami ve sabit girdinin MFV nin (0) olduğu; bittiği nokta ise, sabit girdinin OFV'nin azami ve MFV$_x$ nin (0) olduğu noktadır. Toprağı sabit, işgücünü değişgen faktör kabul edelim: Toprağın serbest faktör sayılacak kadar bol bulunduğu durumda, fiyatı (0) dır; buna göre, işgücü ile toprak, işgücü biriminin OFV'i azami olacak şekilde birleştirilir. Gerçekten Yeni Dünya ülkeleri ilk yerleşmeye açıldığı dönemde, toprağın serbest faktör (fiyatı (0)) olmasına karşılık, işgücünün kıt olması, sabit girdi/değişgen girdi birleşiminin bu ilkeye göre olmasına yol açmıştır. Diğer taraftan, ücret haddi sıfırsa, işgücünün

13) Bu, izleyen bahiste inceleyeceğimiz gizli işsizlik sorununun anlaşılması için gereklidir.

MFV nin (0) olduğu noktaya kadar kullanılması rasyoneldir; ve, toprak birimi başına OFV azamileşiyor demektir. Az gelişmiş ülkelerde gözlenen gizli işsizlik durumunda (Bkz. Bahis III) faktör birleşimi buna yaklaşıktır. Görüldüğü gibi, kıt faktör birimi başına OFV in ve toplam ürünün azamileşmesi için, diğer faktör fiyatının sıfır olması gerekir. Ancak, ürün fiyatı sadece değişgen girdinin maliyetini karşılayacak kadar düşmüşse (kısa dönemde firmalar bu halde de yaşıyabilir) değişgen girdinin OFV i maksimum olduğu noktada, üretim belirlenir. Toplam ürünün maksimum olması, değişgen girdi fiyatının (0) olmasını gerektirir. Bu bakımdan, girdilerden birinin OFV nin veya toplam ürünün maksimum olması için yapılan tavsiyeler, girdi fiyatları konusunda bazı varsayımlara dayanır.

b) Tarımın evrensel ve kurumsal şartları ve kârın azamileşmesi :

Daha önce, tarımsal işletmelerde rasyonel üretim safhası olan Safha II ye geçmeyi engelleyen etkenlere değindik. Ne var ki, üreticiler, bu safhaya geçseler de, kârın azamileştiği noktada bulunmaları, ancak bir raslantı sonucu olabilir. Çünkü, hem ticari tarımda, hem köylü aile işletmelerinde geçerli olan evrensel şartlar, bir taraftan bu noktaya ulaşılmasını engeller; bir taraftan da, köylü aile işletmelerine özgü kurumsal şartlar buna eklenir. Evrensel şartlar, ister gelişmiş ister az gelişmiş olsun, tüm ekonomilerin tarım kesimini, diğer üretim faaliyetlerinden ayıran özellik taşır. Oysa kurumsal şartlar, yerel niteliktedir: az gelişmiş ekonomilerin geçimlik köylü kesimine özgüdür. Şimdi, kısaca bunlara değinelim.

i) Ürün ve fiyat istikrarsızlığı :

Üretim planını yaparken, üretici girdi fiyatlarını bilir; bunlardaki değişme şiddeti, ürün fiyatlarından daha azdır[14].

14) Bazı tarım ürünleri, aynı zamanda tarım girdileridir (hayvan yemi, tohum gibi). Bunların üretim fonksiyonu ve fiyatları, tarım ürünlerinin tâbi olduğu şartlarla özdeştir. Ancak, rekabet şartlarının aksadığı sanayi kesiminde üretilen (kimyasal gübre,

Fakat, ürün piyasaya çıktığında belirlenecek ürün fiyatlarını bilemez; ayrıca, ürün fiyatları da istikrarsızdır (Bkz.: Bahis XI ve XII). Dolayısiyle, üreticinin, kârını azamileştirecek marjinal eşitliği sağlaması olanaksızdır. Buna, üretim fonksiyonlarını dışsal etkenlerden ötürü kesin olarak bilememesi de eklenmelidir. Teorik azami kâr noktasına erişmek, dolayısiyle olanaksızdır.

ii) Kapital yetersizliği :

Bu bakımdan üzerinde durulması gereken nokta, özellikle köylü aile işletmelerinin kullandığı kapital miktarını artırma imkânlarından yoksun olmasıdır. Değişgen girdinin marjinal maliyetinin (fiyatının) marjinal kıymet verimine eşit olduğu noktada kârın azamileşmesi, kullanılan girdi miktarının serbestçe arttırılabileceği veya eksiltilebileceğini varsayar. Üreticinin rasyonel üretim safhasına geçememe sebebleri arasında, bu imkândan yoksunluğu da saymıştık. Aynı şekilde, rasyonel üretim safhasına geçebilse de, kârını azamileştirmesi için gereken marjinal eşitliği sağlayamamaktadır. Köylü aile işletmelerinde, kapitalin marjinal kıymet verimi marjinal maliyetinden çok daha yüksek olduğu seviyede kullanımı durdurulmaktadır. (Bkz. Bahis IV ve XII).

iii) İntibak gecikmeleri

Bir diğer etken, girdi/çıktı fiyatlarındaki değişmelere intibaktaki gecikmelerle ilgilidir. Girdi/çıktı fiyatları değiştikçe, sabit girdiyle birleştirilen değişgen girdi miktarının da değişmesi gerekir. Oysa, ilerde görüleceği gibi, tarım üretiminin fiyat değişmelerine ani intibakı olanaksızdır; intibaklar, ancak, gecikmeyle olabilir. Ayrıca, ürün fiyatlarının, ürün piyasaya geldikten sonra oluşması, fiyatın önceden bilinmesini engeller; bu fiyata göre kârın azamileştirilmesi olanaksızlaşır (Bkz: Bahis XI).

---

ilâç, makineler gibi) girdilerin fiyatları kısa sürelerde değişmez; ürün fiyatlarına oranla çok daha istikrarlıdır. Ürün fiyatları değişirken girdi fiyatlarının değişmemesi girdi/çıktı fiyat oranının değişmesi demektir.

iv) Belirsizliğin etkileri :

Üretim fonksiyonu ve ürün fiyatlarının istikrarsızlığı ve öngörülmesinin güçlüğü, "belirsizlik" dediğimiz bir olgu yaratır. Bunun etkisi, kârı azamileştirme için gerekli denge şartını bozmasıdır (Bkz. Bahis XII).

Yukarda değinilen etkenler, ilerki bahislerde incelenecektir. Ancak, burada, teorik denge şartının tarımda gerçekleşmesine çok sayıda engel bulunduğunu belirtmekle yetinelim.

III. TÜRK TARIMINDA ÜRETİM FONKSİYONU[15]

a) Ürün ve Girdi Birleşiminde Değişme :

Üretim fonksiyonu ile ilgili teorik açıklamayı, ürün ve girdilerin türdeş olduğu varsayımına dayandırdık. 1950-70 döneminde, oysa, Türk tarımında üretim artarken, ne ürün ne de girdi türleri türdeş kalmıştır; bu da, tarımda aynı üretim fonksiyonunun geçerli olduğunun varsayılamıyacağını kanıtlar. Bununla beraber, zaman içinde faktör oranlarındaki değişme, değişen oranlar kanununun kapsamına girmektedir.

1950-70 döneminde, Türk tarımında gayrısafî üretim değeri yılda % 4.5, katma değer (gayrısafî üretim değeri - ara girdiler) % 3.5 oranında artmıştır; 1970-76 yıllarında, bu hız biraz yükselmiştir. Tüm tarım kesiminin yıllık gelişme hızında zaman dönemleri itibariyle önemli bir fark olmasa da, ürün birleşimi, girdi birleşimi, faktör oranları ve faktör veriminde önemli değişmeler gözlenmektedir. Ürün birleşiminde en çarpıcı değişme, hayvansal ürünlerin toplamdaki

15) Türk tarımında, üretim fonksiyonu, kısmî faktör verimi ve teknolojik değişme endekslerinin hesaplanması için bkz : G. Kazgan, "Türkiye Ziraatinde Arz Fonksiyonu : 1927 - 57", İstanbul 1962.

oransal payının (1950'de % 38.6) sürekli biçimde azalarak dönem sonunda % 27'e inmesi; buna karşılık, bitkisel üretimin payının yükselmesidir (Tablo IIa). Bu değişim, hayvansal ürünlerin yıllık ortalama artış hızının bitkisel ürünlerden daha düşük olduğuna göstergedir. Oysa, hem genel olarak hem Türkiye'de, hayvansal ürünlerin gelir elastikiyeti, bitkisel ürünlerden yüksektir (Bkz: Bahis X); dolayısiyle, arz şartları veri iken, kişi başına gelirin yükseldiği gelişme sürecinde, hayvansal ürünlerin talebi daha sür'atle artar; ürün birleşimi bunlar lehine değişir. Gerçekten de, ileri sanayi ülkelerinde, ürün birleşimi Türkiye'dekinin tersidir. Türkiye'deki ters gelişimin temel nedeni, arz şartlariyle ilgilidir: İkinci Dünya Harbi sonrası yıllarda tarımdaki makineleşme, toprak talebini (toprağın marjinal fiziksel verimini) artırmış, mer'a ve çayırlar ekilişe açılmıştır; ekilen alan, 1950'de 14.5 milyon hektardan 1973'de 25 milyon hektara çıkmış, mer'a ve çayırlar bu miktarda daralmıştır. Bitkisel üretimde teknoloji değiştiği halde, hayvansal üretimin bunu izleyemediği bir gerçektir; azalan getiri kanunu, hayvan/mer'a çayır oranının yükselmesini izleyerek, mer'a hayvancılığında hayvan başına verimin azalmasına yolaçmıştır. Daha verimli türlerin yetiştirilmesi, yem üretimi, besicilik, mer'a ve çayırlar aleyhine değişimi izleyemediği için, tarım ürünü birleşiminin hayvansal ürünler aleyhine değişmesi olagan sayılmalıdır.

TABLO IIa

Türkiye'de Tarımsal Ürün Birleşimi 1950 - 70 (%)

	1950 - 54	1955 - 59	1960 - 64	1965 - 70
Tarla bitkileri	52	55.1	52.7	53.5
Meyve - Sebze	10.7	11.7	15.2	15.9
Hayvansal ürünler	34	30.6	28.7	27.1
Diğer	3.3	2.6	3.4	3.5
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: DİE.

Ürün birleşimindeki diğer önemli değişme, bitkisel üretimde, sebze-meyve kategorisi lehine olan değişmedir. Gelir elastikiyeti de yüksek olan bu ürünlerin yetişmelerine elverişli doğal koşullar, Türkiye'de vardır; üretim fonksiyonlarındaki değişmeyle verim de artmıştır. 1950'lerin başında tarımsal ürünün % 11'ini oluşturan meyve-sebze grubu, 1970'lerin başında % 16 lık paya sahiptir (Tablo IIa).

TABLO II b

Tarımsal Girdiler 1948 - 74

Yıl	Çift hayvanları	Traktör	Kimyasal gübre	Ekilişler (Nadas dahil)
	000 çift	Adet	000 ton	000 hektar
1948	2 442	1 756		13 900
1950	2 495	16 585	42	14 542
1955	2 564	40 282	83	20 998
1960	2 648	42 136	107	23 264
1965	2 674	54 668	813	23 841
1969	2 349	96 407	2 449	24 672
1970	2 168	105 865	2 147	24 296
1973	2 028		3 744	25 014
1974	1 953	200 466	—	24 627

Kaynak: DİE.Traktör çift hayvanlarını, kimyasal gübre de toprağı ikame eder.

Tarımsal üretimde toprak girdisi kullanımındaki önemli değişme ise, nadasa bırakılan topraklardaki, yaklaşık iki katı artışla ilgilidir. Doğal verimi çok düşük toprakların ekilişe açılmasını izleyerek, 1950'de 4.7 milyon hektar alan nadasa bırakılan topraklar, 1973'de 9 milyon hektara çıkmıştır. Ancak girdilerdeki değişme bundan ibaret değildir: girdiler miktar olarak artarken birleşimi değişmiş, türdeş kalmamıştır (Bkz: Bahis VII, Tablo II). Yeni teknolojiyi temsil eden ara girdiler (iyileştirilmiş tohum, kimyasal gübre, ilâçlar, sınaî yem, sulama) ve makine-teçhizat (traktör, biçer

döver, motopomlar, triportör) geleneksel girdilerden çok daha sür'atle artmıştır. Gerçekte, artmakla kalmamış, bunları ikame ettiği için, geleneksel girdiler (karasaban, çifthayvanları, çiftlik gübresi gibi) azalmıştır. Tablo IIb, girdilerin miktarındaki artışla birlikte fiziksel birleşiminde gözlenen değişimi göstermektedir.

Girdi birleşimindeki ve miktarındaki değişme ise, girdi/çıktı fiyat oranından bağımsız olmamıştır; nisbî fiyatların yeni girdiler aleyhine ve ürün lehine değişmesi, girdi birleşimindeki değişimi belirleyen bir etken olmuştur.

b) Faktör verimindeki değişme :

1950-70 döneminde, tarımda faktör verimindeki değişme (aynı üretim fonksiyonu üzerinde kalınmamış olunsa dahi) değişen oranlar kanununa göre beklenen sonuca uygundur: ara girdiler/toprak ve kapital/emek oranlarındaki yükselişle birlikte toprak ve emek verimi artmış, oysa ara girdiler ve kapital verimi düşmüştür (Tablo III). Nedeni açıktır: bu sonuncuların zaman içinde artış sür'ati toprak ve emekten daha yüksek olduğu için, faktör oranı bunlar lehine değişmiştir; toprağı ikame eden ara girdiler toprak verimini, emeği ikame eden kapital eşyası (makine-teçhizat) da emek verimini artırmıştır. Değişen oranlar kanunundan beklendiği biçimde, ara girdilerin ve kapitalin verimi de azalmıştır; çünkü, faktör verimi, faktör oranlarına bağlıdır; faktör oranı içinde payı artan girdinin verimi düşerken (kapital ve ara girdiler) payı azalan faktörlerinki yükselmiştir (emek ve toprak). Tablo III'de, birim başına verimi en sür'atle artan girdinin emek olduğu, toprağın onu izlediği görülmektedir.

Ancak, Tablo III'deki veriler, tüm Türk tarımını kapsayan ortalamalardır; bunun içinde, firma ölçeği ya da geçimlik kesim-ticarî kesim ayırımına göre girdi kullanımı ve faktör veriminin nasıl bir seyir izlediğini ayırmak mümkün değildir. Gerçekte, ortalama rakamlar bir soyutlamadan ibarettir; birbirinden çok farklı trendleri içerebilir. Sözkonusu ayırımlara göre Türk tarımındaki gelişme, Bahis III, IV ve V'de incelenecektir.

TABLO III

1950 - 70 döneminde, Türk tarımında faktör oranları ve faktör verimi (1961 = 100)

Yıllar	Kapital/ emek	Emek verimi	Kapital verimi	Aragirdi/ toprak	Toprak verimi	Aragirdi verimi
1950 - 54	83.1	83.5	100.7	69.4	94.2	140.4
1955 - 59	93.1	71.1	100.4	78.2	94.5	123.1
1960 - 64	112.4	104.6	93.6	103.5	104.1	100.6
1965 - 69	181.2	122.3	71.8	128.4	118.5	93.5
1970	236.4	130.5	55.7	139.0	127.4	91.7

Kaynak : DİE ve DPT.

Ara girdiler tohumluk, yem, tuz, kimyasal gübre, akaryakıt yağları, tamir - parça - bakım, zayiat, tarım ilâçları, sulama, (ot - saman ve yem hariç) hayvancılık masraflarını içerir.

Kapital, tarımda kullanılan binalar ve traktör, biçerdöver, pulluk, mibzer, motopomp, karasaban vb. makinelerle binaların amortismanı ve faizidir.

"Emek" işgücü sayısı değil, yetişkin erkek işgücüne indirgenmiş işgücüdür.

Verim endeksleri, ortalama verimi gösterir.

III

İŞGÜCÜ KULLANIMI VE İŞSİZLİK

İşgücü, toprakla birlikte, "aslî" üretim faktörü sayılır. Tarımın yarattığı gelirin de (ekonominin gelişme düzeyi ve kullanılan teknolojiye göre) önemli bir kısmı emeğe atfedilir. (İşgücü ve emek deyimleri eş-anlamlıdır.)

Tarımı, işgücü kullanımı bakımından diğer üretim faaliyetlerinden ayıran örgütleşme farkları üzerinde durmak gerekir. **Tarım dışı faaliyetlerde** ücretli emek kullanımı yaygındır; rekabet koşulları, genellikle aksar; bu aksama, emek kullanımı ve ücret haddini etkiler. Bir tarafta güçlü sendikalar, bir tarafta da mal fiyalarını etkileyebilecek ölçekte firmalar vardır. Aile işgücü ile çalışan (perakende ticaret ve ev sanayii dışında) firmalara rastlanmaz.

Tarımda, oysa, emek kullanımı iki farklı biçimde örgütlenmiştir: bir tarafta, ticarî kesim ücretli işçiyle çalışır. Ancak, tarım işletmelerinin hiç biri ürün fiyatlarını, hattâ işçi ücretlerini, etkileyecek güçte değildir. İşçi sendikaları, bulunuyor olsa da, güçsüzdür. Bir tarafta ise, aile işgücü ile çalışan, ücretli işçi kullanmayan "köylü aile işletmeleri" vardır. Bu iki ayrı örgütleşme biçiminde, emek kullanımı ve (ödenen veya atfedilen) ücret haddi farklı kurallara tabidir. Bu kural farkıdır ki, köylü aile işletmelerinde (geçimlik kesim) gizli işsiz ve mevsimlik işsiz türünde emek birikimine yolaçar. Gerçekte, ticarî kesim-geçimlik kesim ayırımı, sadece emek kullanımından doğmaz. Ilerde, bu ayırımı yaratan diğer etkenlere de değinilecektir.

Gelişme düzeyi gibi kurumsal bir etken, her toplumda, ticarî tarım kesimiyle geçimlik aile işletmelerinin nüfus

ve üretim itibariyle payını farklılaştırır. Azgelişmiş ekonomilerde, ikincilerin, nüfus ve üretimdeki payı birlikte daha büyük olsa da, ağırlığı asıl nüfustadır; yani, fark, emek kullanımı ve nüfus payındadır. İleri ölçüde sanayileşmiş toplumlarda, hemen hemen ticarî kesim ve ücretli emek kullanımı, tarıma da eğemendir. Bununla beraber, ABD gibi, tarımsal nüfusun faal nüfustaki payı % 5'e düşmüş olan ileri ölçüde sanayileşmiş bir ekonomide dahi, az da olsa, bu tür tarım işletmeleri yaşamaktadır.

Ekonomi gelişirken, bu bakımdan, ücretsiz aile emeği kullanımı, yerini, tarımda ücretli işçi kullanımına bırakır.

I SANAYİ EKONOMİLERİNİN TARIMINDA ÜCRETLİ İŞGÜCÜ KULLANIMI VE KÂR MAKSİMUMLAŞMASI

Ücretli emek kullanan ticarî tarım, saf rekabet şartlarının geçerli olduğu diğer herhangi bir üretim faaliyetinden farklı şartlara tabi değildir. Firma, kâr maksimumlaşması ilkesine göre emek kullanımını belirler. Ancak, mevsimlere göre, emek kullanımı değişir: mevsimlik faaliyet hacminin yükseldiği yaz aylarında, ücretli işçi kullanımı artar; kış aylarında azalır.

Tarım, saf rekabet şartlarına tâbi olduğu, işçi sendikaları ya bulunmadığı, bulunsa da güçsüz olduğu için, ticarî kesimde ücretli emek kullanımında, geleneksel arz-talep tahlili uygulanabilir[1].

a) İşgücü talebi :

Ticarî tarımda, kâr maksimumlaşması davranış ilkesidir. Buna göre, herhangi bir tarım işvereninin emek talebi,

1) Bununla beraber, mahallî piyasalarda, çok büyük ölçekteki tarımsal işletmelerin monopson emek alıcısı olmaları mümkündür. Meselâ, Güneydoğu Anadolu'dan Çukurova'ya pamuk toplamaya gelen işçiler için büyük pamuk çiftçilerinin monopson gücü vardır; sayıları azdır, oysa işçilerin sayısı çoktur ve örgütlenmemiştir (Monopsonun, miktar ve fiyata etkisi için bkz. Bahis IX).

(vasıfsız emeğin türdeş olduğu varsayımı altında) işgücünün marjinal kıymet verimi eğrisine dayanır; hiçbiri, tek başına, emek ücretini etkileyecek güçte değildir, ücret haddi veridir. Kullandığı emek miktarı, menfi eğimli talep eğrisinin (T) ücret haddini (W) kestiği noktada (N_2) belirlenir. (Bkz.: Şekil II).

Ticarî tarımda emeğin toplam talebi, ücretli işçi kullanan işverenlerin tekil talep eğrilerinin toplamına eşittir[2].

Emek için talebin elastikiyetine gelince; bunu, üretimin teknolojik şartları, emekle kapital arasında ikame olanakları (Bkz: Bahis V) ve üretilen ürünün talep elastikiyeti belirler. Emeğin marjinal fiziksel verimi, emek kullanımı arttıkça ne kadar sür'atle düşerse, arzedilen ürün artarken ürün fiyatı ne kadar sür'atle azalırsa, emekle-kapital arasında ikame olanakları ne kadar kısıtlıysa, emeğin talep elastikiyeti de o kadar düşüktür. **Kısa dönemde,** ticarî tarımda, emek talep elastikiyetinin düşük olmasına yolaçan etkenler şunlardır: tarımda, saf rekabet şartları geçerli olduğu için, işletmelerde atıl kapasite yoktur; kapital teçhizatı tam kullanılır; toprağın da atıl bırakılmaması beklenir (Bkz: Bahis VI). Bu bakımdan, emek kullanımı arttıkça, marjinal fiziksel verimi sür'atle düşer. İkincisi, teknoloji veri iken, emekle kapital arasında ikame olanakları çok geniş değildir. Üçüncüsü, tarım ürünlerinin talep elastikiyeti düşüktür; emek kullanımı ticarî tarımda artırılıp, piyasaya arzedilen ürün mikarı yükselince, gayrisafî hasılat düşer (Bkz: Bahis XII ve Bahis XIII).

Ancak, **uzun dönemde,** emek talep elastikiyeti yükselir: emekle birlikte kullanılan kapital miktarının artırılması, emeğin marjinal fiziksel verimindeki düşüşü yavaşlatır;

2) Ancak, toplam işgücü talep fonksiyonu, tekil işverenlerinkinin basit toplamından ibaret değildir: emek kullanımı arttıkça üretimin artması ürün fiyatını düşürür; emekle birlikte kullanılan üretim faktörleri talebini artırdığı için, bunların fiyatını artırır. Bu da, toplam emek kullanımında marjinal kıymet verimini, tekil işverenlerin talep eğrisinin basit toplamı olmaktan çıkarır; bu ikinciden daha sür'atle düşmesine yolaçar.

teknolojik değişme, kapitalle emek arasındaki ikame olanaklarını genişletir.

Uzun dönemde, ekonomi gelişirken, ticarî tarımın emek talep elastikiyeti yükseldiği gibi, daha az emek kullandığı görülür; ekonomi ne kadar gelişmişse, bu eğilim o kadar fazladır. Bunun nedenleri ilerki bahislerde uzun boylu incelenecektir (Bkz: Bahis V ve Bahis XIV). Tarım ürünleri talep elastikiyetinin düşüklüğünün ve emek-tasarruf eden teknolojinin, ticarî tarımda, emek kulanımını azaltma yönünde baş etken olduğunu belirtmekle yetinelim.

Ticarî tarım kesimi için, kullandığı ücretli işçi sayısı serbestçe kâr hesaplarına göre değiştirilebilir: ister mevsimlik-geçici işçi olsun, ister daimi işçi olsun, (yazılı veya sözlü) andlaşmayla tutulur; emeğin marjinal kıymet verimi ücretin altına düştüğünde, işçi işten çıkarılır, tâ ki, marjinal kıymet verimi ücret haddine eşit olsun[3]. Bu nedenledir ki, ticarî tarımda, mevsimlik işçi kullanımı iniş-çıkış gösteri; emeğin marjinal kıymet verimini artıran etkenler (teknoloji veri iken ürün fiyatlarının artması gibi) emek kullanımını artırır; azaltan etkenler de emek kullanımını azaltır.

Ancak, tarımda, emeğin (ya da diğer herhangi bir üretim faktörünün) marjinal kıymet verimini hesaplamak imkânsıza yakındır. Daimi tarım işçisi, ürün elde edilmezden önce tutulur; oysa, egzojen etkenlerle, o yılki ürün, bol veya kıt olabilir; ürün fiyatı da düşük veya yüksek olabilir. Dolayısiyle, marjinal kıymet verimi önceden bilinen, hesaplanan bir büyüklük değildir; denge şartı ancak bir varsayımdan ibarettir.

Diğer taraftan, mevsimlik işçilerin (bütün yıl gözönünde tutulursa) marjinal kıymet verimleri düşüktür. Yılın geri kalan aylarında başka işte çalışmıyorlarsa, 3-4 aylık çalışmanın toplam ürüne ilâvesi, bütün yıl için geçerli olacak demektir.

---

3) İleriki bahislerde, tarımdaki yüksek riziko ve belirsizliğin, kâr maksimumlaşması ilkesinin gerektirdiği bu denge şartını ticarî tarımda da bozabileceği görülecektir (Bkz. Bahis XII).

b) Emek arzı :

İzleyen paragraflarda, geçimlik kesimde gizli işsizlik sorununu ve gizli işsizliğin yoğun ve yaygın olduğu ekonomilerde, ticarî tarıma emek arzının "sonsuz elastik" olabileceğini göreceğiz. Bu durum, gizli işsiz oranı yüksek, köylü aile işletmeleri yaygın ve tarımsal nüfusun büyük kısmını barındıran Türkiye gibi ülkelerde geçerlidir.

Eğer **ileri düzeyde sanayileşmiş bir toplum** sözkonusu ise, emek arzının gizli işsizliğin etkisi altında bulunması düşünülemez; emek arz eğrisinin eğimi pozitiftir. Yani, daha yüksek ücret haddinde, çalışan işçi sayısı daha fazladır; (çalışma kanunları sınırları içinde kalmak şartiyle) bir işçi daha fazla saat çalışmak eğilimindedir. Tarımda daimi işçiler, topraksız köylülerle tarım dışında daha yüksek ücret haddine rağmen çalışma alanı bulamayan veya işgücü nitelikleri uymayan işçilerden oluşur.

Mevsimlik işçilerse, genellikle, yabancı ve daha düşük gelirli ülkelerden gelir. İleri-sanayileşmiş ülkelerde, mevsimlik işçiliğin 15-16 saate varan günlük çalışmasını, düşük ücret haddinde, yıl boyunca süren işgüvenliği olmadan yapmaya hazır işçi kalmamıştır. Bu bakımdan, ABD Meksika'dan; Fransa, İtalya ve İspanya'dan işçi ithal eder; hattâ, bazan öğrenciler bu işleri (çalışma kampları biçiminde) yapar.

Sanayileşmiş ülkelerde, nüfus artışı çok yavaşladığı için, nüfus artışının tarımda emek arzını artıran bir etken olduğu söylenemez. Diğer üretim kesimlerinden tarıma doğru da emek arzı olmaz; çünkü, bunlarda, genellikle, emeğin marjinal kıymet verimi, dolayısiyle ücret haddi ve ücret dışı avantajlar tarımdan yüksektir. Konjonktürel işsizlik olmadığı sürece, tarımda emeğin arz elastikiyeti yüksektir; nedeni de, emeğin çalışabileceği alternatif iş alanlarının çokluğudur. Ancak, konjonktürel işsizlik olduğunda durum değişir. (Bkz: Bahis XII).

Emek arzı açısından, tüm ekonomileri gelişme düzeyinden soyutlayarak, bir genelleme yapılamaz. **Azgelişmiş**

toplumlarda, gizli işsizlik olayı ile birlikte, emek arzı, yukardakinden farklı bir nitelik kazanır: biraz aşağıda görüleceği gibi, geçimlik kesimde emek arzı, dik bir doğrudur; zaman içinde, nüfus artışının etkisiyle sağa kayar; oysa, ticarî tarımda, emek arzı sonsuz elastiktir. Bu bakımdan, yukarda incelediğimiz, pozitif eğimli arz eğrisi genelleştirilemez.

c) Ücret haddi:

Ticarî tarımda ücret haddi, saf rekabet koşullarına yaklaşık bir piyasa da oluşur. Dolayısiyle, emek talebi ve emek arzı tarafından belirlenir.

Gelişme düzeyi ileri ekonomilerde, ortalama kişi başına gelir, daha az gelişmiş ülkelerden yüksektir; tarımda ücretler de daha yüksektir. Çünkü emeğin nitelikleri daha iyidir; tarımda işçi başına kullanılan kapital miktarı daha çok ve teknoloji daha ileridir; (konjonktürel işsizlik yılları dışında) atıl emek yoktur ve emek arzı çeşitli nedenlerle sür'atle artmamaktadır. Emek arzının artmama nedenleri çeşitlidir: nüfus artışı yavaşlamış, bazılarında tamamiyle durmuştur; işyılı, iş saatleri kısalmaktadır; eğitim süresi uzamıştır ve 15'ten küçük yaşta iş piyasasına giren pek kalmamıştır; göçmen yabancı işçilerin sayısı, ekonominin gereklerine göre ayarlanabilmektedir.

Gerçi, tarımda işçi ücretleri, diğer üretim faaliyetlerindekinin altındadır. Ancak, daha az gelişmiş ekonomilerle karşılaştırıldığında, ortalama kişi başına gelir farklarının en önemli kaynağının tarımda kişi başına gelir farkı olduğu görülür. (Bkz: Bahis XIV).

Yukarda, fiilen ödenen işçi ücreti için söylenen, "atfedilen" ücret için de geçerlidir; üreticinin kendisinin ve ailesinin emeğine karşılık "fiilen ücret ödenmiyor" olabilir. Burada, kendi alternatif maliyetinin altına düşmeyen bir ücret "atfetmesi" sözkonusudur. Alternatif maliyetinin ve arz elastikiyetinin yüksekliği bunu gerektirir.

Rekabet şartları altında, emek kullanımının dağılımında, denge şartı, emeğin marjinal kıymet veriminin, alternatif kullanım alanlarında, eşitlenmesidir. Gerçekte, ileri sanayileşmiş ekonomilerde, bu denge şartını, tarım dışı faaliyetlerde rekabet şartlarının aksaması bozar: yani, emeğin alternatif maliyeti yüksek olsa da, marjinal kıymet verimi (dolayısiyle ücret haddi) tarımla tarım dışı faaliyetler arasında eşitlenmez. Emek kullanımının kısıtlanması, ikincilerde, (sendikalar ve firmalar düzeyinde) rekabet şartları aksadığı için mümkün olur; emeğin marjinal kıymet verimi, tarımdakinin üstünde oluşur. Tarım içindeki emek kullanımında da bu denge şartının gerçekleştiği söylenemez. Bununla beraber, aradaki fark, aşağıda azgelişmiş ülkelerde sözkonusu olan farklar çapında değildir.

II. AZGELİŞMİŞ EKONOMİLER TARIMINDA EMEK KULLANIMININ KURUMSAL NİTELİKLERİ

Azgelişmiş ülkeler, geçimlik tarım kesiminde, yoğun gizli işsizlik ve mevsimlik işsizlikle karşıkarşıyadır. Yapısal işsizlik diye de nitelenen bu işsizlik türünün kaynağı, biri **kurumsal,** diğeri tabii şartlara bağlılık gibi **evrensel,** etkenlerdir. Kurumsal etken, toplumun iktisadî yapısıyla ilgilidir: bir taraftan, tarım topraklarının geniş kısmı, az sayıda ticarî işlemeler tarafından kullanılır; kapital birikimi ve üretim tekniği değişmesi olanakları, bunların elinde bulunur. Bir taraftan da, tabii nüfus artışının faal nüfusa yaptığı ilâve, makineleşmenin bu kesimde ikame ettiği emek, iş arar; sanayi ve hizmetler kesimlerinin yarattığı istihdam bu emeği massedemiyorsa, bu faal nüfus fazlası, işsiz kalır; aile emeğiyle çalışan, ücretli işçi kullanmayan köylü işletmeleri, bu işsizliğin, "açık işsizlik" haline dönüşmesini engeller; çok düşük, hattâ, sıfıra yakın marjinal verimli işgücünü kullanarak, bunları, **gizli işsiz** haline dönüştürür. Geçimlik köylü aile işletmelerinin kullanabildiği toprak ve kapital varlığının sınırlılığı, biriken nüfusla birlikte gizli işsizliği yaratırken, tarımsal artığı da küçültür; kapital

birikimi olanaklarını ortadan kaldırır. Bu kesim, toplumun, **yedek emek deposu** halindedir; köyden kente akının kaynağıdır.

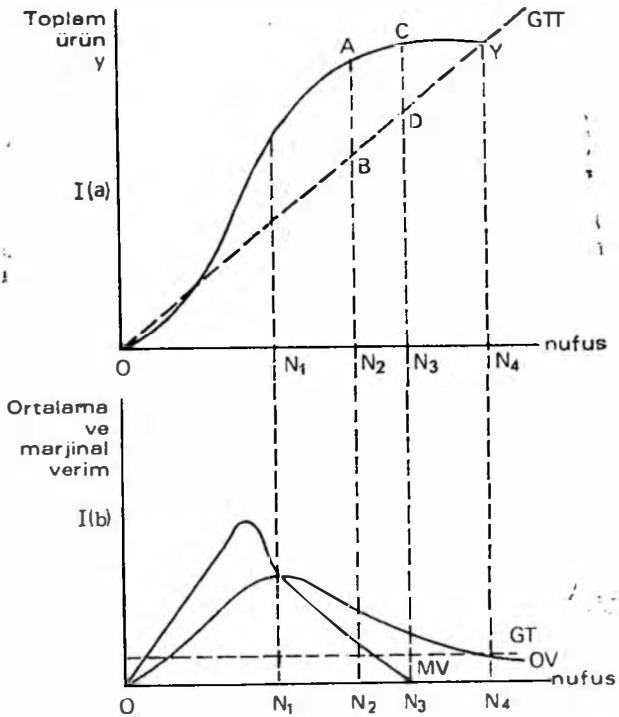
Geçimlik köylü aile işletmeleri, mevsimlik işsizliğin de kaynağıdır. Ticarî kesim, faaliyet hacminin yoğun olduğu ilkbahar-yaz-sonbahar aylarında, mevsimlik ücretli işçiyi bu depodan çekip, kullanır. Fakat, kış aylarında, ücret mukavelesi feshedilince, bunlar, mevsimlik işsiz olarak geçimlik kesime, ailenin yanına döner.

Kurumsal yapı yanında, üretim fonksiyonunun evrensel nitelikleri de, tarımda, işsizliğin türünü; sürekli, yıllık, ya da mevsimlik faktör verimini belirlemekte rol oynar.

a) Geçimlik kesimde farklı davranış ilkesi ve gizli işsizlik:

Geçimlik kesimde emek kullanımı, daha önce açıklanan modelden farklıdır; bir kere, ücretli işçi değil, fakat aile emeği kullanılır; aile emeği ise serbestçe değiştirilebilir bir üretim faktörü değildir. Emek niteliklerinin düşüklüğü, tarım dışı üretim faaliyetleri veya ticarî tarımda —carî ücret haddinde— iş bulma olanaklarının sıfır veya buna yakın olması, arz elastikiyetini düşürür, sıfıra yaklaştırır (Şekil I'de N_1, N_2, N_3 doğruları). Aile emeğinin arz fonksiyonu, bu durumda, dik bir doğru niteliğindedir. İkincisi, zaman içindeki nüfus artışı sür'atlidir; bu da (geçimlik kesim dışında iş bulanlardan arda kalanların) emek arz fonksiyonunu sağa kaydırır. Bu iki etken, birlikte, geçimlik kesimde emek arz fonksiyonunu, yukarda incelenen modeldekinden ayırır. Üçüncüsü, emek talebiyle ilgilidir: teknoloji ilkeldir; işlenen toprak yüzölçümü ve sahip olunan kapital eşyası, emek birimi başına çok azdır; emek arzı eğrisi sağa kayarken, emek birimi başına kullanılan toprak ve kapital miktarı pek artırılamaz (Bkz. Bahis IV). Yani emek talep eğrisi düşüktür; marjinal verimi sür'atle düşen emek dolayısiyle, talebin elastikiyeti de düşüktür. İster geçimlik köylü aile işletmeleri kendi topraklarını işliyor olsun, ister (Güneydoğu Anadolu'da yaygın biçimde görüldüğü gibi) ortakcı- yarıcı olarak büyük toprak sahiplerinin mülklerin-

de çalışıyor olsun, durum farklı değildir[4]. Kâr ilkesinin davranış ilkesi olduğu ticari kesimden, (her iki biçimiyle) geçimlik kesim ayrıdır; emek kullanımı serbestçe değiştirilemediği için, (fiilen ödenen veya atfedilen) ücret haddi, emeğin çok düşük (hatta bazen sıfıra düşebilen) marjinal verimine eşitlenmez. Kâr maksimumlaşması davranış ilkesi olmaktan çıkar; üretimi, varolan emeği kullanarak maksimumlaştırmak davranış ilkesi olur. "Gizli işsizlik" denilen işsizlik türü de, bu süreç içinde ortaya çıkar.



ŞEKİL I

Geçimlik Tüketim Ücreti ve Gizli İşsizlik

4) Ticarî kesimle, büyük toprak mülkiyetinin ortakçılar - yarıcılar arasında bölünerek işletilmesi birbirine karıştırılmamalıdır. Ticarî kesim, azgelişmiş ülkelerde de, ücretli işçi kullanımını kâr ilkesi çerçevesinde belirler. Diğeri, gerçekte, toplumsal gelişme evriminin daha önceki aşamasının —feodal düzenin— bir kalıntısıdır.

Bunu açıklayabilmek için, geçimlik kesimdeki büyük toprak sahiplerinin ve kendi toprağına sahip köylü aile işletmelerinin elindeki toplumsal ve tarihsel güçlerin belirlediği toprağı, veri kabul edelim[5]. Şekil I'deki, N_1, N_2, N_3 ve N_4 nüfus doğruları, zaman akımı içinde, kendi toprağına sahip köylü aile işletmelerinde ve geçimlik kesimdeki büyük toprak mülkiyeti üzerinde artan nüfusu gösteriyor olsun. Önce, toprağın türdeş (homojen), üretim tekniğinin veri, bütün köylü işletmelerinin küçük ve birbirinin eşi, nüfusun tabii artış haddinin faal nüfus artış haddine eşit olduğunu varsayalım. Şekil I a'da dikey eksendeki toplam ürün, nüfus artışının fonksiyonudur. Toplam ürün eğrisi, homojen bir dereceli üretim fonksiyonudur (Bkz: Bahis II); bu eğri, zaman içinde, nüfus artışını takiben toplam üründeki artışı gösterir. Şekil 1 b'de işgücünün ortalama ve marjinal verimi, yine, nüfus artışının fonksiyonu olarak görülmektedir. (OV ortalama, MV marjinal verim eğrileridir).

Nüfus ON_1 oluncaya kadar âtıl verimli toprakların nüfus artışıyla aynı oranda ekilişe açıldığını ve en ilkel nitelikte kapital eşyasının aynı oranda arttığını varsayalım. Bu halde, toplam ürün de, aynı oranda artar. Nüfus ON_1 den ON_2 ye doğru büyüdükçe, bütün verimli topraklar ekilişe açılmış olduğu için, artık, bu olanak kalmaz. Toprak birimi başına düşen nüfus yoğunlaşır; faktör oranları değişir. Aynı toprak üzerinde nüfus yoğunluğu artarken, gittikçe, işgücünün ortalama ve marjinal verimi azalır; nüfus ON_3 olduğunda, işgücünün marjinal verimi (0) dır; dolayısile toplam ürün maksimumdur. Bu noktada, toplam ürün, fonksiyonel bölüşüm içinde, sadece toprağa düşen ranttan ibarettir; fakat, aile kendisi aynı zamanda toprak sahibi olduğu için, gelir karma niteliktedir; bütün faktör gelirleri, ayni aile topluluklarına aittir.

---

5) Bununla beraber, nüfus yoğunlaşırken, tarımsal verimi artıracak yatırımları yapacak kişilerin âtıl verimli toprakları ve küçük toprak sahiplerinin elindeki toprağı ele geçirmesi mümkündür. Açıklamayı basitleştirmek için, bu husus, burada ihmal edilmiştir; geçimlik kesimin işlediği toprak sabit kabul edilmiştir.

Diğer taraftan, aile, aynı zamanda, kendi ürününü tüketmektedir. Kişi başına yıllık tüketimin, nüfus büyüklüğü ne olursa olsun, GT olduğunu kabul edelim; buna, **geçimlik tüketim ücreti** diyelim (Şekil I b). Nüfus ON_2 olduğunda, işgücünün toplam ürüne yaptığı ilâve, geçimlik tüketim ücretine eşittir. Kâr maksimumlaşması ilkesi, işgücü kullanımının ON_2 üzerine çıkmamasını gerektirir; şu kadar ki, işgücü, serbest üretim faktörü durumunda olmasın[6]. Ancak, geçimlik kesimde artan nüfusun, bir alternatif alanda kullanış imkânı olmadıkça, bu kesimde kalması kaçınılmazdır. Nüfus ON_2 ve ON_3 arasında arttığında, ailenin bir kısım fertleri, toplam ürüne yaptığı ilâveden daha büyük geçimlik tüketim ücreti alır. ON_2 ve ON_3 arasındaki işgücü, **gizli işsiz** olarak nitelenir. Eğer nüfus ON_3'ün de üstüne çıkarsa, toplam ürüne hiç bir ilâve yapmaksızın, tüketimi için üretimden pay alıyor demektir; ON_3 ve ON_4 arasındaki nüfus, **işgücü fazlası**dır[7].

---

6) Bir üretim faktörü serbest mal niteliğindeyse, yani, bir fiyat ödemeksizin kullanılıyorsa, bu faktörün marjinal veriminin (0) olduğu noktaya kadar kullanılması, rasyoneldir.

7) 'Gizli işsizlik' kavramı, önce, sanayi ülkelerinde depresyon dönemlerinde işsiz kalan bir kısım işçilerin, esas işlerine nazaran verimlerinin daha düşük olduğu alanlarda çalışmalarını belirtmek üzere, J. Robinson tarafından kullanılmıştır (Bkz. Joan Robinson, "Disguised Unemployment", **Economic Journal**, Haziran 1936). Geri kalmış ülkelerle ilgili literatürde, gizli işsizlik, çok zaman, bizim "işgücü fazlası" diye nitelendirdiğimiz nüfus fazlasını da kapsayacak şekilde tarif edilmektedir. Oysa, yukarıdaki ayırımın, birçok faydası vardır (Bu ayırım için bkz. Gustav Ranis ve John Fei, "A Theory of Economic Development", **American Economic Review**, Eylül 1961). Son yıllarda yapılan istatistikî araştırmalar, marjinal verimi sıfır olan, üretime hiç bir ilâve yapmaksızın tarımda biriken işgücü fazlası kavramının, pek gerçekliği olmadığı iddiasındadır. (Bkz. 'Disguised Unemployment in Agriculture : A Survey", **Agriculture in Economic Development**, New York 1964 içinde). Diğer şartlar aynı iken, tarımda marjinal verimi sıfır olan işgücünün, % 5'i geçmeyeceği söylenmektedir. Hindistan'da yapılan araştırmalar, işgücünün marjinal veriminin çok küçük olsa da, pozitif olduğunu gösteriyor (Bkz. M. Paglin, "Surplus Agricultural Labor and Development :

Nüfus ON_2'nin üzerinde bulunuyorsa, aile topluluğu içinde, davranış ilkesinin kâr değil, fakat, üretim maksimumlaşması olması beklenir: işgücü miktarı veri olduğuna göre, aile içinde, marjinal verimi sıfır, (toplam ürün maksimum) olduğu noktaya kadar kullanılır. Toplam üründen, geçim için bir pay alır.

Diğer taraftan, büyük toprak mülkiyeti, ortakçılar ve yarıcılar arasında küçük işletme birimlerine ayrılıyor ve yine geçimlik üretimde kullanılıyor olabilir. Nüfus yoğunluğunun yüksekliği, aynı davranış kuralını, burada da gerektirir; şukadar ki, toplumsal sistem, büyük toprak sahiplerine, artan nüfusu aynı toprakta beslemek gibi bir görev yüklüyor olsun. Büyük toprak sahiplerinin, topraklarında çalışan işgücüne, kendi toprağına sahip geçimlik kesimdeki tüketim ücretine eşit ücret ödediğini kabul edelim; rantın maksimum olduğu nüfus ON_2 dir. İşgücünün marjinal veriminin geçimlik ücrete eşit olduğu noktada, işgücü kullanımı belirlenmiştir. Toprak sahiplerinin davranış ilkesi rantın maksimumlaşması ise, geçimlik tüketim ücreti GT nin altına düşmedikçe, büyük toprak sahipleri, daha büyük nüfusu topraklarında çalıştırmaz; çalıştırmaları, ancak, rantın azalmasına göz yummaları bahasına olabilir. Çünkü, ON_2'den büyük nüfusta işgücünün bir kısmı, üretime yaptığı ilâveden büyük ücret almaktadır[8]. GT, yaşamak için

---

Facts and Theories[4]", **American Economic Review**, Eylül 1965). Bu bakımdan, varlığı şüpheli işgücü fazlası ile, kesin olan gizli işsizliği ayırmak yerinde olacaktır. Ayrıca, işgücü fazlası, üretim fonksiyonuna bağlı, teknolojik bir kavramdır. Oysa, gizli işsizlik, üretim fonksiyonu, ücret haddi ve geçimlik tarımsal nüfusa bağlı, iktisadî bir kavramdır (Bkz. Ranis ve Fei, a.g.e.). Gizli işsizliğin bu tarifinde, diğer üretim kesimlerine transfer edilebilir bir işgücü fazlası, sözkonusu değildir.

8) Avrupa'da feodalite'de bir kısım tarımsal işgücünün —başak toplayıcıların— toplam ürüne yaptıkları ilâveden daha büyük pay aldıkları (toplanan başaktan daha fazlası) söylenmektedir (N. Georgescu - Roegen, "Economic Theory and Agrarian Economics", **Oxford Economic Papers**, Şubat 1960). Bununla beraber, geri kalmış ülkelerde geçimlik kesimdeki büyük toprak mülkiyeti ile, Avrupa'daki feodal yapılar arasında tam benzerlik yoktur. Esas benzerlik, sosyal statü veren büyük toprak mülkiyetini temsil

gerekli geçimlik asgariyi gösteriyorsa, ücret bunun altına düştüğünde, işçinin açlıktan ölmeye bırakılması gerekir. Bu bakımdan, büyük toprak sahipleri, ya toplumsal görevleri gereğince kendi toprakları üzerindeki bütün işgücünün geçimlik tüketimini sağlıyacak geçimlik ücreti verecek; ON_2 den büyük ve ON_3'e erişmiş nüfus için, rantını değil, fakat, üretimi maksimumlaştırmayı davranış kuralı olarak benimsiyecektir[9]; ya da, nüfus ON_2'nin üstüne çıktığında, tarımsal verimliliği artıracak yatırımlar yaparak, Y eğrisinin yukarı kaymasını sağlıyacaktır.

Geçimlik kesimdeki büyük toprak sahipleri, kendi toprakları üzerinde çalışanlara (ortakçı-yarıcılara) ücret ödemek yerine, toplam üründen kendileri pay alır. Genellikle, topraktaki nüfus yoğunlaştıkça, aldıkları pay artar. Fakat, nüfus nekadar büyük olursa olsun, toprak sahipleri toplam ürünün, geleneksel olarak, belirli bir oranını alıyor olabilir. Bu halde, toplam ürünün azamî olduğu ON_3 kadar nüfusu topraklarında kullanmaları, kendi menfaatlerinedir. Çünkü, toprak sahipleri ile ortakçı-yarıcılar, toplam ürünü, meselâ yarıyarıya paylaşıyorsa, toplam ürün ne kadar büyükse, toprak sahibinin üründen alacağı toplam miktar da, o kadar büyüktür; toprak sahiplerinin, işgücünü, marjinal verimi sıfıra düştüğü noktaya kadar kullanma-

---

etmelerindedir. Bununla beraber, Lâtin Amerika'da, Kraliyetin bahşettiği topraklara sahip bir oligarşi ve serfliğin varlığı, benzerliği artırmaktadır.

9) Üretim tekniği veri iken, nüfus artışının toprak rantını artırması gerekir. Ancak, bunun, toprak üzerinde çalışanların asgarî geçimi aleyhine olması, toplumsal açıdan, pek mümkün olmayabilir; ve nüfus artışının, nüfus ON_2 nin üzerine çıktığında, rantı azaltması gibi, çok çelişik bir sonuç ortaya çıkar. Bununla beraber, açlıktan ölen köylülerin ihtilâl yapması tehlikesi karşısında, büyük toprak sahipleri davranış ilkesini değiştirebilir; çünkü, rantı maksimumlaştıracak yerde, bütün işgücünü kullanarak üretimi maksimumlaştırmaları, rasyonellik gereğidir (kâr maksimumlaşması şartları altında, toprak sahiplerinin, marjinal verimin ücrete eşit olduğu noktadan daha fazla işgücünü nasıl kullandıklarının değişik bir açıklaması için bkz. Harvey Leibenstein, "Economic Backwardness and Economic Growth', New York 1957, s. 58 - 76).

ları, kendi menfaatleri gereğidir. Çünkü, toplam üründen aldıkları nisbî pay veri iken, mutlak olarak ellerine geçen ürün, toplam ürünle beraber artar; ON_3 kadar nüfus ile azamî seviyeye erişir. Bununla beraber, toplam üründen ortakçı-yarıcılara kalan payın, yine, herbirine geçimlik ücreti sağlaması demek, bir kısmının, toplam ürüne yaptığı ilâveden daha büyük pay alması demektir. Nüfus ON_3'ün üzerine çıkarsa, büyük toprak sahipleri, toplam üründen aldıkları geleneksel nisbî payı azaltarak veya Y eğrisini yukarı kaydıracak yatırımlar yaparak, artan nüfusu beslemek imkânını yaratabilir.

Bu açıklamada önemli olan nokta, zaman içinde, değişme dinamiğinin nüfus artışından geldiği geçimlik tarım kesiminde davranış kuralının, "kâr maksimumlaşması" olamıyacağıdır. Yığılan nüfusu, alternatif çalışma alanı olmadığına göre, üretime yaptığı ilâve ne olursa olsun kullanmak ve tüketimi için geleneksel bir pay vermek, iktisadî zorunlulukların yerleştirdiği bir davranış kuralıdır.

Tahlili basitleştirmek için yukarda yapılan, "toprakların (homojen) türdeş olduğu" varsayımı, tabii, hiç gerçekçi değildir: nüfus arttıkça, sadece en verimli topraklar üzerinde işgücü yoğunluğu artmakla kalmaz, daha az verimli topraklar da ekilişe açılır. Daha az verimli topraklar üzerinde, aynı nüfus/toprak oranında, ürün eğrisi şekildeki Y eğrisinin altındadır; işgücünün marjinal verimi daha sür'atle düşer[10]. Aynı davranış kuralı, burada da geçerlidir. Tabii verimi daha düşük topraklara gidildikçe, daha düşük nüfus/toprak oranında, aynı olgu tekrar eder. Ekilişe en az elverişli topraklar dahi, daha düşük bir nüfus yoğunluğunun geçimini sağlamakla beraber, ekilişe açılır; üretimi maksi-

10) Nitekim, yoğun nüfuslu gelişmemiş ülkelerde, tabiî verimi en düşük topraklar dahi ekilişe açılmıştır. Nüfus artışını takiben, üretim tekniği değişmesinin yavaşlığı karşısında, bugün de açılmaktadır. Hattâ, orman yakma, erozyona yatkın toprakları işleme yaygındır; bu gibi hallerde, tarımsal üretimdeki artışın kaynağının, sermaye tüketimi olduğu, artan nüfusun marjinal veriminin toplum açısından menfî olduğu söylenebilir.

mumlaştırma, yalnız en verimli toprakların en yoğun işlenmesini değil, aynı zamanda, en düşük verimli toprakların da ekilişe açılmasını gerektirir (Bkz: Bahis VI)[11].

b) Küçülen tarımsal artık[12] :

Nüfus ON_2 iken, geçimlik kesimde kişi başına gıda maddesi tüketiminin, yılda GT'e eşit olduğunu kabul edelim. Şekil I a'daki GTT doğrusu geçimlik kesimde, bu tüketim seviyesine göre, yıllık toplam tüketimi gösterir; bu doğrunun eğimi, kişi başına tüketime eşittir. Nüfus ON_2 iken, toplam ürünle geçimlik kesimin toplam yıllık gıda maddesi tüketimi arasındaki fark, (AB) dir. AB, **tarımsal artık**tır. Nüfus ON_2 den ON_3'e çıktığında, bu fark, (CD) ye iner; nüfus ON_4'e vardığında, geçimlik tüketim, işgücünün ortalama verimine eşitir. Tarımsal artık tamamiyle ortadan kalkar. İşgücünün toplam ürüne yaptığı ilâve kişi başına tüketimden büyük olduğu sürece, tarımsal artık büyür: bu ikisinin eşit olduğu noktada maksimumdur; bundan sonra, azalır. Nüfus ON_2 nin üstüne çıkınca, geçimlik kesimin pazarladığı gıda maddesi azalıyor demektir. Bu da, gıda maddesi üretimi dışındaki kesimlerin, gelişme imkânını azaltır. Sebebi, kapalı bir ekonomide, diğer bir üretim faaliyetinin gelişebilmesi için, bu alanda çalışan işgücünü besleyecek bir gıda maddesi fonunun gerekmesidir. Tabii, açık ekonomide, durum farklıdır; gıda maddeleri ithal edilebilir. Ne var ki, burada da ithal edilen gıda maddeleri ile mübadele edilecek ihraç ürünlerinin artıyor olması gerekir.

---

11) Toprağın tabiî verimi ile marjinal fiziksel verimi birbirine karıştırılmamalıdır. Birincisi, tabiattan doğan verimdir; ikincisi, faktör oranlariyle ilgilidir. Ne var ki, aynı değişgen faktör/toprak oranında, tabiî verimi yüksek topraklarda, üretim fonksiyonu da daha yüksek olur.

12) "Tarımsal artık" deyimi, burada, toplam ürün (Y) eğrisi ile, geçimlik toplam tüketim (GTT) arasındaki farkı gösterir. Tarımsal artığın bu tarifi için bkz. W.H. Nicholls, "An Agricultural Surplus as a Factor in Economic Development", **Journal of Political Economy**, Şubat 1963.

Geçimlik kesim, tek ürün üretecek yerde, biri geçimlik, diğeri ticarî olmak üzere iki ürün üretse de sonuç farklı değildir. Nüfus ON_2 nin üzerine çıkınca, tarımsal artığın küçülmesi, toplam ürünün daha büyük bir kısmının geçimlik kesimde tüketilmesi demektir. Bu kategoriye giren nüfusun özelliği, işte, yarattığı gelirin tüketimine eşit olmasıdır. Yani, tasarruf etme ve kapital biriktirme için "artık" yaratamamasıdır.

Yukarda, nüfusun büyüklüğü ne olursa olsun, geçimlik kesimde tüketimin kişi başına aynı kaldığı varsayılmıştır. Oysa, bunun, üretim fonksiyonunun değişmezliği ve nüfus artışı karşısında, değiştiğini düşünmek, gerçeğe daha yaklaşıktır. Şekil Ib deki GT doğrusunun, nüfus arttıkça inmesi mümkün minimum tüketim seviyesi olduğu düşünülebilir. Böylece, GT ye paralel daha yüksek, diğer doğrular düşünülebilir; daha küçük bir tarımsal nüfus, kişi başına daha yüksek gıda maddesi tüketimine imkân veriyor demektir. Bu halde, Şekil Ia daki GTT eğrisi (geçimlik toplam tüketim) ile beraber, diğer geçimlik toplam tüketim eğrileri düşünülmek gerekir. Kişi başına tüketim ne kadar yüksekse, geçimlik toplam tüketim eğrisinin de eğimi o kadar dik, ne kadar küçükse, eğim o kadar yatık olur. Şekil Ib deki GT doğrusu kişi başına gıda tüketiminin inebileceği en düşük seviyeyi gösterirse, Şekil Ia daki GTT doğrusu, düşünülebilecek diğer doğrulara nazaran, eğimi en yatık doğru demektir. Bu açıklama, üretim fonksiyonu veri iken, tarımsal artığı, geçimlik kesimdeki nüfusun büyüklüğü ile beraber, kişi başına tüketim seviyesinin belirlediğini ortaya koyar.

c) Ticarî kesime sonsuz elâstik işgücü arzı :

Geçimlik kesimde, ailenin bir kısım fertleri, tüketimleri için, üretime yaptıkları ilâveden daha büyük pay alabilmektedir. Fakat, aynı olgunun, "kâr maksimumlaşması" ilkesine göre çalışan ticarî kesimde cari olması, sözkonusu değildir. Plântasyonlar, ücretli işçiyle çalışan büyük tarımsal işletme-

lei[13] marjinal verimden daha yüksek ücret haddi ödemez; dolayısiyle, gizli işsizlik olayı bu kesimde sözkonusu olmaz[14].

Geçimlik kesimde işgücünün marjinal veriminin çok düşük olması, zaman içinde nüfus artışının kısmen bu kesimde kalması, ticarî kesimin geçimlik kesimdeki nüfus artışından pek yüksek olmayan bir hızla büyümesi, ticarî kesimin geçimlik kesime nazaran oldukça küçük olması, ticarî kesime, işgücü arzı bakımından bir fayda sağlar. Geçimlik kesime nazaran, ticarî kesimde, üretim fonksiyonu daha yüksek ve işgücünün marjinal verimi daha büyüktür. Bunun en basit göstergesi, küçük köylü işletmelerinde kişi başına gelirle ticarî kesimde işçi ücretleri arasındaki farktır; ikincinin birinciden daha büyük olmasıdır. Ucreti, sabit bir miktar olarak ticarî kesimde daha büyük kabul edelim. Zaman içinde nüfus artışı ile beraber, aradaki bu fark, ticarî kesime işgücü arzını sonsuz elâstik hale getirir[15]. Ticarî

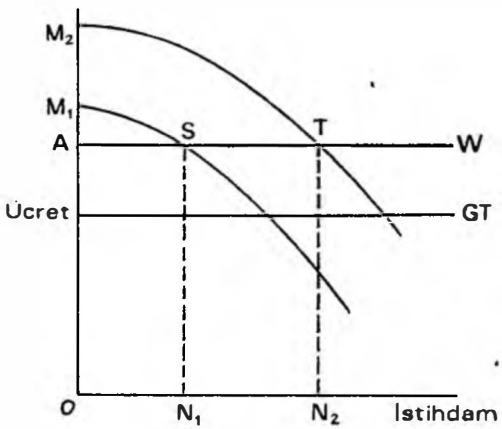
13) İktisat teorisinde, 'firma", kâr gayesiyle üretim faktörlerinin alternatif kullanış alanlarını değerlendirip, bunlar arasında tahsis eden, bu kararların sonuçlarını yüklenen karar verme birimi, diye tanımlanır. Firmanın bu tarifinde, üretimin piyasa için yapıldığı ve piyasa ekonomisi kurallarının hâkim olduğu anlayışı vardır. Geçimlik kesimdeki işletmelerin gerek piyasa ile ilişkilerinin gevşekliği, gerek kâr maksimumlaşmasının davranış ilkesi olamaması "firma" deyimini kullanmayı yersiz ve anlamsız hale getirmektedir. Bu sebepten ötürü, geçimlik kesimdeki üretim örgütlerinden köylü aile işletmeleri veya geçimlik kesim olarak bahsedilmiş; bunun dışındaki tarım kesimi için, ticarî kesim, üretim örgütleri için de, yine işletme deyimi kullanılmıştır. Ancak, çok genel anlamda, her çeşit üretim örgütleşmesini ifade etmek için, başka terim bulunamadığından, firma deyimini kullanmak zorunluğu olmuştur; meselâ, "firma ölçeği" kavramı gibi.

14) Geri kalmış ülkelerdeki ticarî kesim, tabiî, yalnız tarımda bulunuyor değildir. Madencilikte ilksel hammaddeler üreten yerli ve özellikle yabancı sermaye ile çalışan firmalar; sanayi kesimi ve ulaştırma - pazarlama hizmetleri içindeki büyük firmalar, ticarî (veya kapitalist) kesime dahildir.

15) Saf rekabet şartlarında emek alıcısı bir firma için, emek arz sonsuz elâstiktir; fakat yoğun işsizlik yoksa, bütün ticarî kesim için emek arz eğrisi pozitif eğimlidir. Oysa, metindeki durumda bütün ticarî kesim için, emek arz eğrisi sonsuz elâstik olabilmektedir.

kesim, aynı ücret haddinde, istihdam hacmini yükseltmek imkânını bulur[16].

Bu açıklama, aşağıdaki şekil üzerinde (Şekil II) izlenebilir.



ŞEKİL II

Ticarî Kesime Sonsuz Elâstik İşgücü Arzı

Şekildeki GT doğrusu, işgücünün geçimlik kesimdeki geçimlik tüketim ücretine, yani Şekil Ib deki GT doğrusuna eşittir; W doğrusu, ticari kesimdeki ücret haddidir; ikinci birinciden, sabit bir miktarda daha büyüktür. M_1 eğrisi işgücünün ticarî kesimdeki marjinal verim eğrisidir. ON_1 ka-

16) Bu açıklama, klâsik modeldeki, "işgücü arzının carî ücret haddinde sonsuz elâstik" olduğu görüşünü, geri kalmış ülkeler bakımından desteklemektedir. Açıklama için bkz. W.A. Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour" **The Manchester School of Economic and Social Studies,** Mayıs 1954. 'İşgücü arzının sonsuz elâstik" olduğu varsayımı, biraz abartılmış olabilir. Ancak, böyle olmasa da, geçimlik kesim emek deposu halindeyken, ticarî kesimde işçi ücretlerinin çok yavaş arttığı yadsınamaz. İşçi ücretleri, verimlilik artışından daha yavaş artar. Bu da, ticarî kesimin artığım büyütür.

dar işçi kullanıp, ASM_1 kadar artık elde etmektedir. Eğer bunlar, artığı yatırır ve üretim tekniğinde değişme yapabilirse, işgücünün marjinal verim eğrisi M_2 olur; istihdam hacmi ON_1 den ON_2 ye yükselir; artık da ATM_2 ye çıkar.

Belirtilen şartlar altında, nüfus yoğunlaşması, geçimlik kesimde tarımsal artığı küçültmek eğiliminde olduğu halde, ticarî kesimdeki artığı büyütmek eğilimindedir.

d) Mevsimlik işsizlik-:

Tarımsal ürünlerin biyolojik niteliği, birçok ürünün üretim işlemlerinin yılın birkaç ayına inhisar etmesi sonucunu yaratır. Çoğu tarla ürünlerinin yoğun çalışma dönemi, yılın sadece birkaç ayından ibarettir. Buna karşılık, üretim faktörleri —işgücü, âlet, edevat vb.— bütün yıl akım hizmeti sağlıyabilir. Sadece, tek bir üretim işleminde tüketilen gübre, ilâç gibi aramalları stok etmek mümkündür.

Ticarî tarımsal kesimde, yoğun faaliyet dönemlerinde ücretli işçi kullanımı artırılır, ölü mevsimde mevsimlik işçiye yol verilir. Bu mümkünse, üretimin biyolojik şartlara bağlılığının doğurduğu faaliyet hacmi değişmelerine, işgücü açısından intibak edilebiliyor demektir; ticarî kesimde, sadece, âtıl kalan kapital eşyası sözkonusu olur. Veya yoğun faaliyet dönemi birbirini takip eden ürünler bir arada yetiştiriliyorsa, ya da (meselâ hayvancılıkta olduğu gibi) faaliyet hacmi bütün yıl istikrarlı olan bir üretim faaliyeti de yapılıyorsa, mevsimlik işsizlik sözkonusu olmaz.

Ancak, geçimlik kesim, kapital yetersizliğinden, bu imkânlardan yoksundur; dolayısiyle mevsimlik işsizlik, çapı çok önemli bir işsizlik türü olmaktadır.

İşgücü kullanımı bakımından yoğun faaliyet dönemi birbirini takip eden ürünler, rakip olmayıp, birbirine zaman içinde ekleniyor demektir[17]. İşgücü kullanımı bakımından,

17) Rakip ürünlerde, girdi miktarı ve üretim tekniği veri iken, birinden üretilen miktardaki artış, diğerinden üretilen miktarda

bir ürünü artırmak, diğerini azaltmaksızın mümkündür. Ne var ki, aynı iki ürün, nakdî sermaye ve bununla satın alınabilecek girdi kullanımı bakımından birbirine rakip olabilir. Eldeki nakdî sermaye ve krediyle satınalınan girdiler üretim fonksiyonunda artan verim safhası aşılamıyabilir. Bu gibi girdilere artan verim safhasının dışına çıkılamıyorsa, geçimlik kesim, tek üründe ihtisaslaşır. Bu halde, işgücünün sağladığı akım hizmeti bütün yıl kullanılamıyacağı için, mevsimlik işsizlik kaçınılmaz bir durumdur. Hattâ, birden fazla ürün üretiliyor olsa da, işgücü hizmetleri bütün yıl kullanılmadıkça, aynı olgu yine gözlenir. Bâzen de, kamu alt-yapı yatırımlarının eksikliği, nakdî sermaye ve kredi yetersizlikleri yanında, önemli bir sebeptir: sulama imkânları yaratılmaması, sel kontrolü yapılmaması, bu arada sayılabilir.

Bundan başka, tarımsal faaliyetin, "açık havada çalışılabilir gün sayısı" gibi, iklim ve tabii şartlarla kayıtlanmış olması da, mevsimlik işsizliğe yolaçar[18]. Üretim, tabii şartları ne kadar elverişsiz bölgelere doğru genişlemişse, mevsimlik işsizliğin de o kadar şiddetli olması beklenir.

Mevsimlik işsizliğin de, gizli işsizlik gibi, geçimlik kesimle ilgili olmasının nedeni açıktır: geçimlik kesim, işgücünü, mevsimlik faaliyet hacmine göre değiştirmek imkânına sahip değildir; yoğun faaliyet döneminde mevsimlik işçi kullanarak, ölü mevsimde bu işçiye yol vererek, emek kullanımını üretim faaliyetindeki değişmelere intibak ettiremez. Aile işgücü, miktarı veri olan bir stok niteliğindedir; bu stoktan kullanılan miktar, mevsimlik faaliyet hacmine göre değişir.

---

azalışa yolaçar; yani, üretim imkânları eğisinin eğimi menfîdir. Ekleme ürünlerde ise, bir ürünün miktarı veri iken, diğerini artırmak —belirli bir noktaya kadar— mümkündür. İki ürün arasındaki marjinal ikame haddi, bu safhada, sıfıra eşittir.

18) Tarımsal faaliyet, diğer üretim faaliyetleri ile tamamlanarak da mevsimlik işsizlik giderilebilir.

Faaliyet hacminin yoğun olduğu dönemde, geçimlik kesimde işgücü kullanımı arttığı gibi, bir kısmının, ticarî kesimde, mevsimlik işçi olarak kullanılması olanağı da ortaya çıkar. Fakat, yılın geri kalan aylarında, işgücü âtıl kalır. Bu bakımdan, hernekadar tarımsal faaliyetin mevsimlik niteliği işgücü kullanımında iniş-çıkışa yolaçıyorsa da, mevsimlik işsizlik, geçimlik kesime özgüdür. Gerek üretimin fonksiyonu olarak işgücü kullanımını değiştirememesi, gerek nakdî sermaye ve girdi veya kamu alt-yapı yatırımları yetersizliği dolayısiyle, bütün yıl işgücünü kullanma imkânına sahip olmaması, mevsimlik işsizliği, bu kesim için kaçınılmaz hale getirir.

Geri kalmış ülkelerde, geçimlik kesimde görülen gizli işsizlik ve mevsimlik işsizlik, gelişmiş ülkelerde hâkim işsizlik tipi olan konjonktürel işsizlikten, mahiyeti itibariyle farklı olduğu gibi, giderilme yolları da farklıdır.

e) Üretim fonksiyonunun istikrarsızlığı ve işsizlik :

Üretim tekniği ne kadar ilkelse, tabii şartların bir yıldan diğer yıla elde edilen üretime etkisi de, o kadar önemli olur; öyle ki, aynı girdi miktariyle sağlanan ürün, yıllık hava şartlarına, hayvan ve bitki hastalıklarına göre büyük değişmeler gösterir. Bu, Şekil Ia daki üretim fonksiyonunun, girdi miktarına göre belirli olmaması, dış değişgenlerin de, bir etken olarak, üretim fonksiyonuna girmesi demektir. Tabii şartların elverişli olduğu yıllarda, üretim fonksiyonunun yukarı kayması, geçimlik kesimde emek verimi ve kullanımını artırır; aksine, elverişsiz olduğu yıllarda, üretim fonksiyonu aşağı kayar, emek talebi küçülür. Bu değişme, aynı zamanda geçimlik kesimdeki tarımsal artığın, sadece üretim fonksiyonu ve kendi tüketimi ile belirlenmediğini, tabii şartların, yıldan yıla, bunu değiştirebileceğini gösterir. Bu bakımdan, üretim fonksiyonunun istikrarsızlığı, gizli işsizliğin çapının da belirli olmasını önler; yıldan yıla değişebileceğini ortaya koyar.

f) Geçimlik kesim ve ticarî kesim arasında emek dağılımı:

Yukardaki açıklamaya göre, belirli şartlar altında, geçimlik aile işletmelerinde emek, marjinal veriminin sıfıra yaklaştığı noktaya kadar kullanılır; oysa, ücret ödeyerek işçi kullanan ticarî kesimde, bu, sözkonusu olamaz; emek kulanımı ücret haddinin emeğin marjinal kıymet verimine eşitlendiği noktada durur. Buna göre, azgelişmiş ekonomilerde, tarımda emek kullanımı, optimal kaynak dağılımı şartına uymaz; bir tarafta emek, marjinal verimi sıfıra düşünceye kadar kulanılır; yani, geçimlik kesimde emek yığılması olur; bir tarafta, ticarî kesimde, emeğin marjinal kıymet verimi bunun üstündedir; pozitif (ve geçimlik tüketim ücretinin üstünde, (bkz: Şekil II) olan ücret haddinde emek kullanımı kısıtlanır.

Bu durum, optimal kaynak dağılımının bozulması yanında, bir somut olguya da dikkati çekmeyi gerektirir: geçimlik kesim, ancak, kullandığı işgücü sayısı bakımından ağırlık taşır; tarımsal üretimdeki payı, işgücündeki payının çok altındadır. Çünkü, toplam tarımsal ürün (Y), işgücü sayısı (N) çarpı, emeğin ortalama verimine (Y/N) eşittir: $Y = N \times Y/N$ dir. Geçimlik kesimde, kullanılan işgücü sayısı (N_g), ticarî kesimdekinden (N_t) çok olsa da, ortalama verim (sırasiyle, Y_g/N_g ve Y_t/N_t) bunu telâfi edecek kadar ikincide yüksekse, $Y_t > Y_g$ olur. Türkiye gibi, gelir düzeyi orta derecede sayılan azgelişmiş ekonomilerde gözlenen budur: geçimlik kesim, kullandığı işgücü sayısında ağır basar, fakat, tarımsal üretimdeki payı bunun altındadır. Çünkü, ortalama verimi çok düşüktür. Kullandığı işçi sayısı az fakat toprakları geniş ve teknolojisi ileri olan ticarî kesim, üretimde (özellikle pazarlanan üretimde) çok daha büyük paya sahiptir.

III. TÜRKİYE'DE TARIMSAL İŞSİZLİK

Gelişmiş-sanayileşmiş bir ekonomide, yukarda belirtilen nitelikte bir geçimlik kesim yoktur; böyle bir kesim ve bununla ilgili sorunlardan konu edilmez. Azgelişmiş bir

ekonomi de geliştikçe, ticarî tarımsal kesim büyür, tarımsal üretim, piyasa ekonomisi kurallarına girer. Ancak, bu, azgelişmişlikten gelişmişliğe dönüşürken, geçimlik kesim tümüyle, birden ticarî kesim haline gelir demek değildir. Geçimlik kesim, önce, işlediği tarımsal toprakların tüm tarımsal topraklar ve üretimin toplam tarımsal üretim içindeki payı itibariyle küçülür. Fakat, nüfus artışının süratli olduğu ülkelerde, toplam tarımsal nüfus içindeki payı azalmayıp, artabilir. Bu oransal artış, tarımsal nüfusun toplam faal nüfustaki payında azalmayla birlikte gitse de, mutlak rakamlarla geçimlik ekonomideki nüfus büyüyebilir; gelişme sürecinde tarımdaki işsizliğin azalması değil, artması sözkonusu olabilir. Bu tür evrime en iyi örnek, 1950 den bu yana Türk tarımıdır.

Devlet Planlama Teşkilâtının (DPT) yaptığı hesaplara göre, zaman içinde, tarımdaki işsizlik şöyle bir gelişme göstermiştir: 1955'de, en yoğun çalışma dönemi olan Temmuz-Ağustos aylarında dahi üretim için gerekli olmayan tarımsal işgücü sayısı[19], 1955'de 400,000, 1960'da 800,000, 1968'de 950,000 dir. 1970'de, bunların sayılarının 1 milyonu aştığı tahmin edilmektedir. Artan gizli işsiz sayısı, 1-50 dekar işletme büyüklükleri üzerinde yığılan, kapital birikimi ve teknolojik değişme olanakları bulunmayan yarı-geçimlik köylü nüfusla ilgili bir sorundur. Mevsimlik işsizlik ise, tarımsal nüfusun % 70-80'ine varmaktadır. Iki aslî üretim kaynağının yani, toprak ve işgücünün kullanımındaki artışın tarımsal işletme ölçeklerine göre dağılımı, gerçekte, birbirinden çok büyük farklarla ayrılmıştır. Bu fark, özellikle, 1-20 dekara kadar olan işletme büyüklüğüyle, 1000 ve daha fazla dekar alan kaplayan işletme büyüklüğündeki değişmeler karşılaştırıldığında ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber, alt uçtaki işletme büyüklüğü 1-50 dekara kadar da benzer bir eğilim göstermektedir. 1950 Tarım Sayımı (1952 sonbahar anketi) sonuçlarına göre, 1-20 dekar arasındaki

19) Bu tarif, bizim, "işgücü fazlası" diye nitelediğimiz kavrama tekabül etmektedir. Fakat, gizli işsizlik, geniş anlamda, bu kavramı da kapsamaktadır.

işletme ölçeğini işleyen aile sayısı 772.8 bindir ve toplam tarımsal ailelerin % 30.6'sını oluşturmaktadır. İşlediği toplam alan 836.1 bin hektar, toplam tarımsal alanların % 4.3'ü kadardır. 1963 sayımında 1-20 dekar arası toprakları işleyen aile sayısı (1,268.8 bin) toplam ailelerin % 40.9'una çıkmış, işlenen alan ise, toplamın % 6.9'u olmuştur. Aile başına işlenen toprak genişliği 10.8 dekardan 9.3 dekara inmiştir. 11 yıllık sürede, 1-20 dekar arası toprakları işleyen aile sayısı 436 bin artarken, toplam tarımsal aile sayısı sadece 573 bin artmıştır. Diğer bir deyişle, tarımsal aile sayısındaki artışın büyük kısmı (% 78) çok küçük ölçek işletmelerde olmuş, aile başına kullanılan toprak miktarı ise azalmıştır.

Aynı eğilim, daha az belirgin olarak 1-50 dekara kadar olan işletme ölçeğinde de gözlenmektedir, 1952, 1963 ve 1970 sayımlarında bu ailelerin sayısı ve toplama oranları, sürekli olarak artmıştır; ve aile başına kullanılan toprak miktarı, topraklardaki ekiliş genişlemesine rağmen, azalmıştır. Aile başına kullanılan toprak miktarı 20 yılda 20.3 dekardan 18.0 dekara inmiştir. Buna karşılık, 500 dekar ve daha büyük olan işletmelerde, eğilim tam bunun tersidir; bunlar, 1952 sayımında toplam tarımsal ailelerin % 1.5 unu oluştururken, 1963 ve 1970 sayımlarında % 0.5'e inmiş; işledikleri topraklar, toplamın % 11'ini her iki dönemde de oluşturmuştur. 1000 ve daha fazla dekar işleyen aileler, toplamın her iki sayımda da % 0.1'ini oluşturmuş, aile başına işlenen ortalama alan 2520 dekardan 3290 dekara yükselmiştir. 1952-70 yılları arasında tarımsal aile sayısı 2.5 milyondan 4.2 milyona çıkmıştır. Bunun içinde, 1-50 dekar arası toprak işleyen ailelerin oranı % 62.1 den % 75.1'e yükselmiştir. Küçük toprak birimleri üzerinde yığılan köylü aile sayısı büyük artışlar gösterirken, bir taraftan da en büyük ölçek tarımsal işletmelerin daha fazla toprak kullanabiliyor olması, zaman içinde bu iki aslî üretim faktörü miktarındaki artışın, tarımsal aile başına kullanımında, ters yönlü bir gelişimi gizlediğini göstermektedir. Ayrıca, "tarımsal aile" sayısının nüfus büyüklüğüyle ilgili önemli bilgileri de gizlediği bir gerçektir: doğurganlıkla gelir düzeyi arasındaki evrensel ters korrelasyon gözönünde tutulursa, 1-50 dekara kadar toprak işleyen ailelerin

—çok düşük gelir düzeyinde olmalarını izleyerek— sayılarının da diğerlerinden daha kalabalık olduğu söylenebilir. Dolayısiyle, karşılaştırma, aile sayısı yerine tarımsal nüfus başına yapılabilseydi, sözkonusu ters yönlü gelişimin daha belirgin olacağı açıktır.

Gizli işsizlik, işte, toprak dağılımının alt ucunda, küçülen toprak yüzölçümü üzerinde kalabalıklaşan köylü ailelerine özgü bir olgudur. Genişleyen tarım topraklarını ele geçirenler ise, teorik bekleyişe uygun biçimde, gerekli kapital yatırımlarını yapabilecek güçteki büyük işletmelerdir. Gizli işsizlik veya mevsimlik işsizlik, kapital yatırımı yapabilen, teknolojiyi değiştiren, işlediği yüzölçümünü genişleten, ücretli işçi kullanan bu kategoride sözkonusu değildir.

Aile grubunun geliri ve her gelir grubundaki ailelerin toplama oranına dayanarak, daha önce, geçimlik ve ticarî kesimlerin tarımsal nüfus ve gelirdeki payları konusunda söylediklerimiz, Türkiye örneği ile somutlaştırılabilir. Son yıllarda, tarımsal ailelerin % 75 ini barındıran 50 dekara kadar toprak işleyen aileler, (kullandıkları toprak oranının gelir oranına eşit olduğu varsayımına göre) tarımsal gelirin % 25 ini yaratırken, tarımsal ailelerin % 25'i, gelirin % 75'ini yaratmıştır. Son gruba girenler, 50'den daha büyük dekar toprak işleyenlerdir. Bunlardan 200'den fazla dekar toprak işleyenler toplam ailelerin % 3.5 ğunu oluştururken, tarımsal gelirin % 33 ünü yaratmışlardır. Aile başına gelir bu grupta, birincilerin, yaklaşık 20 katıdır[20].

Diğer bir deyişle tarımsal nüfus çoğunluğunu barındıran birinci grup, nüfus sayısı itibariyle payı yüksek olsa da, tarım geliri itibariyle değildir. Geçimlik kesime, 50 dekara kadar toprak işleyen bu aileler örnektir.

---

20) Toprak kullanım oranından gelir payına varmak, pek yerinde bir yöntem değildir; çünkü, toprak verimi, küçük işletmelerde daha yüksektir (bkz. Bahis V, Tablo II). Çünkü, tabiî verimi daha düşük toprakları kullansalar da, toprak birimi başına daha çok emek (ve kapital) kullandıkları için, toprak verimi daha yüksektir.

IV

KAPİTAL BİRİKİMİ VE TEKNOLOJİK DEĞİŞME

I. KAPİTAL BİRİKİMİ VE GELİŞME İÇİN ÖNEMİ (*)

Kapital, gelirin tüketilmeyen, yani, tasarruf edilen kısmının yatırıma yönlendirilmesiyle birikir. Tekil üreticiler açısından kapital birikimi, yeni kapital eşyasının satın alınmasıyla gerçekleşir. Yeni kapital eşyasının satınalınması, parasal kaynakları, diğer bir deyişle, yatırım fonlarını (nakdî sermayeyi) gerektirir. Yatırım fonları, üreticilerin carî yıl gelirinden yaptıkları tasarruflarla, bankalardan veya tefeci-aracı gruplardan sağlanan kredilerle, daha önceki yıl gelirinden yaptıkları parasal birikimden sağlanır.

Evrensel bir kanun, gelir düzeyi yükseldikçe, gelirin tasarruf edilen kısmının ,mutlak anlamda, büyümesidir. Bu kanun, genellikle kişiler açısından geçerli olduğu gibi, toplumlar açısından veya bir toplumdaki sınıflar açısından da geçerlidir. Dolayısiyle, gelir düzeyi ne kadar yüksekse, kapital biriktirme olanakları o kadar fazladır.

Toplumsal çapta gelir düzeyi yükseldikçe, kapital birikim olanaklarının artması, kapital arzını bollaştırır; kapitalin fiyatını (faiz haddini) aslî üretim faktörlerinin (emek ve tabii kaynaklar) fiyatına oranla düşürür. Nisbî faktör fiyatlarındaki bu değişme, iktisadî gelişmenin diğer etkileriyle birlikte, kapitalin aslî üretim faktörleri yerine ikamesini kârlı hale getirir. Diğer bir deyişle, gelişme düzeyi yüksek olan toplumlarda, yatırılabilir fonlar daha büyük ol-

(*) Bu konu ile ilgili ek bilgi için bkz. Bahis V, XII, XVI, XVII.

duğu gibi, kapitalin aslî üretim faktörleri yerine ikamesi de daha kârlıdır. Düşük gelir düzeylerindeyse, her iki bakımdan da, kapital kullanımı daha sınırlı kalır.

Kapital birikimi, teknolojik değişmeyi de beraberinde getirir; yeni üretim tekniği, genellikle, yeni kapital eşyası ve ara girdilerle gelir. Kapital eşyası ve yeni girdilerden soyutlanmış üretimle ilgili bilgi de, teknolojik değişmeyi sağlar: bu da, insana yapılmış yatırım demektir. Gerçekte, yeni teknolojinin yaratılması da kapital birikiminin sonucudur: araştırma ve araştırmanın uygulanması, doğrudan doğruya, tüketimden alakonabilen fazlaya, tasarrufa, bağlıdır.

Teknolojik değişmenin iktisadî gelişme açısından etkilerine gelince: üretim fonksiyonlarını yukarı kaydırması, faktör verimini yükseltmesi, aynı reel üretim maliyetiyle daha büyük ürün sağlıyabilmesi öncelikle sayılabilir. Ayrıca, ürün kalitesinin iyileşmesi, ürün istikrarsızlığının azalması, teknolojik değişmeye bağlıdır. Kısacası, kapital birikim olanakları fazla olan gelir düzeyi yüksek sınıflar ve toplumlar, teknolojik değişmeden de, gelir düzeyi düşük olanlardan daha büyük ölçüde yararlanır.

II. TARIMIN KURUMSAL YAPISI VE KAPİTAL BİRİKİMİ

İktisat teorisi, tam rekabet şartları altında, her üretim faktörünün, marjinal kıymet verimi, faktörün fiyatına eşit oluncaya kadar kullanılacağını belirtir. Yani, MFV_x faktörün marjinal fiziksel verimini, F_x faktörün fiyatını, F_y ürünün fiyatını gösterirse, $MFV_x = \frac{F_x}{F_y}$ veya $MFV_x \cdot F_y = F_x$ dir. Bu denge şartı, kapital kullanımı açısından da geçerlidir. Ancak, bu eşitliğin sağlanması, kapital kullanımında bir kısıtlama olmadığını varsayar: yani, firmalar, carî faiz haddinde, istedikleri kadar yatırılabilir fon elde edebiliyor olmalıdır. Tarımda, özellikle geçimlik kesimde, bu

eşitlik hemen hiç gerçekleşmez. Bu bahiste, tarımın kurumsal yapısının kapital birikimi ve teknolojik değişmeyle ilgisi ele alınacak, kurumsal yapının bu bakımdan etkileri araştırılacaktır. (Mübadele hadleri değişmeleriyle, belirsizlikle ilgili olan kapital kısıtlaması, ilgili bahislerde incelenecektir).

a) Sınırlı yatırılabilir fon arzı :

Genellikle tarım ve özellikle geçimlik kesim, kapital birikimi ve teknolojik değişme açısından, diğer üretim faaliyetlerinden önemli farklar gösterir; bu farklar, tarımda, her ikisini de sınırlamak yönünde etki yapar. Özellikle geçimlik kesimin yarattığı ve kullanabildiği yatırılabilir fonlar sınırlı olduğu gibi, bu fonların kullanımı için ödediği faiz hadleri de daha yüksektir.

Bu etkenlerden biri, tarımın aileye dayanan kurumsal yapısından doğar ve kesimin kullanabildiği yatırılabilir fonları sınırlar; anonim şirket gibi bir kurumsal yapının tarımda gelişmemiş olmasıyla ilgilidir. Sermaye piyasasının gelişmiş olduğu toplumlarda ,anonim şirketler, aileden daha geniş bir topluluktan öz sermaye sağlayabilir; yeni kapital eşyasının satınalınmasında kullanılacak yatırılabilir fonlar, böylece, bir ailenin tasarruflarına bağlı olmaktan çıkar. Anonim şirket biçiminin tarımda yaygınlaşmış olmaması, öz sermayenin, ailenin tasarruflarıyla sınırlanmasına yolaçar. Bu da, yatırılabilir fonların başlıca kaynağını daralttığı için, tarımda, kapital birikimini sınırlar. Aile gelirinin ancak geçimlik tüketimi karşılayabildiği geçimlik kesimdeyse, tasarruf olanağı da yok demektir. Dolayısiyle, geçimlik kesimde, kapital birikimi ve teknolojik değişme yoliyle, üretim fonksiyonlarının yukarı kayması, genel bir hal değildir; ancak, özel olanaklardan yararlanabilen küçük bir kısım için, özel bir haldir. Ticarî kesim ise, gelir düzeyi daha yüksek olduğu için, aile içinde tasarruf yaratabilir: sahip olunan veya işlenen toprakların genişliği, yeri ve toprağın tabii verimliliği, kullanılan kapital miktarı ve teknoloji, piyasadaki girdi ve ürün fiyatları, bu kesimdeki ailelerin gelir

düzeyini belirler. Rant ve kâr olarak sahip olduğu toprak ve kapitalden sağladığı getiri birikimin kaynağını oluşturur. Ailelerin tasarruf eğilimi (tasarruf/gelir) veri iken, gelir düzeyi nekadar yüksekse, kapital biriktirme ve teknolojiyi değiştirme olanakları da o kadar fazladır. Gerçekte, salt bilgi niteliğindeki teknoloji dahi, geçimlik tarıma oranla, ikinciler tarafından daha fazla kullanılabilir. Çünkü, bu bilgiyle ilgili yeni girdileri kullandıkları gibi, kişi olarak, bilgiyi edinme ve uygulama yetenekleri de daha fazladır; nedeni de, bunun için gerekli eğitim düzeyine sahip olmalarıdır.

Yeni kapital eşyası satınalmada kullanılabilecek ikinci kaynak, kredilerdir. Tarım dışı kesimler, banka kredilerinden yararlandığı gibi ,anonim şirketler tahvil ihracı yoliyle, doğrudan doğruya tasarruf kapasitesi olanlardan, sermaye piyasasında borçlanabilir. Oysa, aileye dayanan kurumsal yapı, tarımda, bu olanağı da yaratmamaktadır. Alınan krediler, banka sistemi ve aracılardan alınan kredilerle sınırlanmıştır. Bu da, tarımda, yatırılabilir fonları, sanayi ve hizmetlerin bir kısmına oranla sınırlayan diğer bir etkendir. Tarım kesimi içindeyse, kredi olanaklarının geçimlik ve ticarî kesimler arasında dağılımı, daima, ikinci lehinedir. Bunun bir nedeni, banka sisteminin, kredilerin kullanılacağı yatırımların verimliliği esasına göre kredi vermemesidir; verilen kredilerde, maddî varlıkların karşılık olarak aranmasıdır. Dolayısiyle, maddî varlıkları daha büyük olan ticarî tarımsal kesim, maddî varlıkları sınırlı geçimlik kesime oranla, banka kredilerinden daha geniş ölçüde yararlanma olanaklarına sahiptir. Küçük üreticilerse, banka kredilerinden yararlanamayınca, aracıların verdiği kredilere bağlı kalır. Bu kredilerde faiz haddi, % 80-100'e kadar çıkar; dolayısiyle, yatırım fonları olarak kullanılamaz. Çünkü, yapılacak yatırımlardan, bu hadde veya bunun üstünde kârlılık beklenmemektedir. Geçimlik üretimde faiz hadleri bu denli yüksekken ticarî tarımın çok daha düşük banka faiz hadlerinde borçlanabilmesi, bu iki kesim arasında kapital birikim farklarını açıklayan bir diğer etkendir.

Tarımın şirketleşmeden yoksun kurumsal yapısının kapital birikim olanaklarını sınırlaması, son yıllarda Türkiye'de ve diğer birçok Batı ülkesinde, yeni bir gelişime yol açmıştır; bu da, tarım ürünleri işleyen sınaî firmaların, tarımsal üretimle dikey tamlaşmaya girmesidir. Meselâ, bira fabrikaları arpa üretimiyle, konserve fabrikaları meyve-sebze üretimiyle vb. bütünleşmektedir. Böylece, sınaî firmaların sahip olduğu yatırım fonları, tarıma da intikal edebilmektedir (Bkz. Bahis IX). Ancak, bu, toplam tarımsal faaliyet içinde, henüz çok sınırlı bir yer kapsar. Bir ikinci olanak, küçük üreticilerin, üretim kooperatifleri, makine-teçhizat kooperatifleri kurmalarıdır; öz tasarrufların birleştirilmesi, yatırılabilir fonları büyütür; böylece, bir ailenin satınalamayacağı makineler satınalınabilir. Ayrıca, makineler çok sayıda üreticiye hizmet göreceği için, kapital eşyasındaki bölünmezliklerden doğan atıl kapasite ortadan kalkar, hiç olmazsa azalır. Bununla beraber, kapitalist ekonomilerde bu tip kooperatifler çok yaygın değildir.

Genel olarak tarımda ve özel olarak geçimlik kesimde kapital birikimini sınırlayan ikinci bir etken, sosyal sigorta sisteminin yaygınlaşmamış olmasıdır. Anonim şirketlerde borçlanma, fonların beklenen kârlılığı faiz haddinin üzerinde olduğu sürece devam eder. Özellikle, enflasyon şartlarında borçlu olmak, birikim olanaklarını artırır; çünkü, borcun ödendiği paranın satınalma gücü, borçalınan paranınkine oranla daha düşüktür. Faiz haddi enflasyon haddinin altındaysa, borçlular, kapital kazancı elde ediyor demektir. Tarımda geniş kredi olanaklarından yararlanan ticarî kesim de, enflasyonda borçlu olmanın sağladığı birikim olanaklarını elde eder. Toplumsal güvencelerini sağlamış oldukları ölçüde de, sürekli borçlu olmak kendi yararlarınadır. Ancak, küçük üreticiler, bir taraftan alabildikleri krediler sınırlı olduğu için, bu olanaktan daha az yararlanabilir; bir taraftan da, herhangi bir toplumsal güvenceleri olmadığı için (ihtiyarlık, hastalık vb. sigortası) borçların en kısa sürede geri ödenmesi baskısı sözkonusu olur. Ayrıca, toplumsal güvenlik eksikliği, çok sayıda çocuk sahibi ola-

rak, aile içinde güvenlik yaratmak etkisini doğurur. Bu da carî tüketimi artırır, tasarrufları azaltır; el emeğini bollaştırarak, emek-yoğun teknolojinin seçimini kârlı hale getirir. Yani, hem kapital birikim olanağını hem de gereğini azaltır. Nihayet, toplumsal güvenlik eksikliğiyle birlikte ailenin üretim faaliyetiyle içiçe olması da, (doğum, düğün, hastalık vb..) nedenlerle, alınan kredilerin üretim değil, tüketim için kullanılmasına yolaçar. Üretim için kullanılmayan kredilerde, faiz haddi, yatırımı düzenleyici bir fonksiyona sahip değildir; bunun için de, aracılardan borçlanmalarda, küçük üreticiler zorunlu tüketimi karşılamak için, % 100 gibi yüksek faiz öder.

Nihayet, bu kurumsal yapının yatırımların rizikosunu yükselttiği, dolayısiyle, kârlılığını azalttığı da bir gerçektir. Tarım dışı faaliyetlerde, öz sermayeye iştirak eden çok sayıda pay sahibi vardır; kâr ve zarara iştirak sahip olunan payla belirlenir. Yatırımdan doğan riziko çok sayıda pay sahibi arasında dağılır. Ayrıca, bir kişi, değişik firmaların pay senetlerini satın alarak da rizikoyu dağıtır. Oysa, bu olanakların gelişmediği tarımda bir kişi veya aile, işletmeye yapılan tüm yatırımın rizikosunu taşır. Girişimci niteliğindeki bu kişinin çalışma hayatının (hastalık, ölüm gibi nedenlerle) sona ermesi, her zaman sözkonusu olabilir; girişimci —yönetici— sermayedar ayırımı tarımda yaygın değildir. Bundan ötürü, yatırımın başarısı kişiye bağlı olduğu ölçüde, rizikosu da yüksektir; çünkü bu kişinin çalışma hayatı her an sona erebilir. Bu da, tarıma aile içinden fon arzını kısıtlayan bir etkendir.

b) Kapitalin marjinal veriminin azalması :

Tarımda kurumsal yapı, kesime, yatırılabilir fon arzını sınırladığı gibi, kapitalin marjinal verimini sınırlamak gibi bir etki de yaratır. Buraya kadar, tarımın kurumsal yapısının, kendi toprağını işleyen küçük üretici ve ticarî kesimden ibaret olduğunu varsaydık. Oysa, daha önce gördüğümüz gibi, büyük toprak sahipleri, topraklarını ortakçı-yarıcılara, ürünün belirli bir oranı karşısında kiraya verebilir-

ler; kira, bazen, nakdî rant ödenmesi biçimini alabilir. Ortakçı- yarıcı, üretime, emeği ve taşınabilir kapital eşyası ile iştirak eder ve bunların karşılığında, üretimden pay alır. Bu kurumsal yapı, kapitalin marjinal verimini düşürerek, ortakçı-yarıcının, kapital kullanımını sınırlar.

Daha önce, optimal kaynak kullanımının, $MFV_x = \frac{F_x}{F_y}$ şartına bağlı olduğunu belirtmiştik. Diyelim ki, ürünün (r) oranı, geleneklere ve toplumun nisbî faktör stoklarına göse, ortakçıya verilmekte, (1 — r) kadarı da, toprak sahibine gitmektedir. Kapitalin tümünün, ortakçı-yarıcı tarafından üretime katıldığını varsayalım: buna da, (s) diyelim. Buna göre, kapital kullanımında denge şartı, $rMFV_x = s \frac{F_x}{F_y}$ veya $MFV_x = \frac{s}{r} \frac{F_x}{F_y}$ dir.

Ortakçı-yarıcının, bu denge şartına göre, kapital kullanımını nasıl sınırladığını görelim. Diyelim ki, toprak sahibi, ürünün yarısını almaktadır, yani, r = 0.5 dir; ortakçı da, kapitalin tümünü, üretime katmaktadır, yani, s = 1 dir. Bu da, ancak, kapitalin marjinal verimi, kendi toprağına sahip üreticininkinin iki katıysa $(\frac{s}{r} = \frac{1}{0.5} = 2)$ aynı şartlar altında, ortakçının maksimum kâr sağlayacağını gösterir. Üretim fonksiyonu aynı iken, ortakçı, kapitalin marjinal verimini kullandığı kapitali azaltmak yoliyle artırabilir. Oyleyse, kiracılık veya ortakçılık sistemi, kapital kullanımını azaltmak biçiminde etki yapar. Diğer bir deyişle, üretim fonksiyonu aynı olsa da, bir toplum kendi toprağını işleyen üreticilerden, bir diğeri kiracılardan oluşuyorsa, ikincide kapitalin kullanımı, dolayısiyle, tarımda kapital kapital birikimi, birinciden daha az olur[1].

1) E.O. Heady, "Agricultural Policy under Economic Development", Iowa 1962, s. 587.

Kurumsal yapının kapitalin marjinal verimini düşürme etkisi, riziko ile ilgili olarak da ortaya çıkar: tasarrufların ve birikim olanaklarının küçük olduğu ve ancak aile içinden karşılanabildiği hallerde, sözkonusu olur. Ailenin bütün tasarruflarını tarımsal üretime yatırması, "bütün yumurtaların aynı sepete konması"na benzetilebilir; yatırımların rizikosunu artırır. Geçimlik kesimdeki küçük üreticilerin bir kısmı, öz tasarruflar yoliyle yatırılabilir fonlar yaratsalar da, tüm tasarrufların tarımda, aynı işletmede kullanılması, yatırımın rizikosunu yükseltir; fakat, bunun karşısında kârlılığın daha yüksek olması sözkonusu değildir (Bkz: Bahis XII ve XVII).

c) Tarım dışına kapital transferi :

Daha önce, geçimlik kesimin "emek deposu" niteliğini ve alternatif iş alanları toplumda geliştikçe, kendi dışına göç verdiğini belirtmiştik. Emek göçünde, iki yoldan, tarım dışına kapital transferi bulunur: bunlardan biri, tarımsal ailenin, çocuk yetişkin çağa gelinceye kadar yaptığı (eğitim, sağlık, gıda) harcamalarının, verimini, tarım dışında vermesidir; göç eden yetişkin kişiyle birlikte, bu harcamaların da, tarım dışına gitmesidir. İkincisi, göç eden emeğin, yaptığı nakdî tasarrufları da tarım dışına götürmesidir. Tarım, daha doğrusu geçimlik kesim, daima göç veren, fakat, göç almayan kesim olduğu için de, emek hareketleri, tarımda kapital birikimini sınırlar. Bununla beraber, kentlerde yüksek ücretle çalışanlar, köydeki aileye gelir transfer ederek, gelir düzeyini ve kapital birikim olanaklarını artırabilir. Hattâ, somut kapital teçhizatını köydeki ailelerine yollayabilir[2]. Bununla beraber, genellikle, geçimlik kesimin, göçler yoliyle tarım dışına kapital transfer ettiği bir gerçektir.

Yukardaki açıklamalardan, tarımın kurumsal yapısının, gelişme sürecinde, iki başlıca farklılaşma doğurduğu görül-

2) B. Almanya'daki Türk işçilerinin beraberlerinde getirdikleri tarımsal kapital eşyası, buna örnektir.

mektedir: bunlardan biri, tarımın tarım dışı üretim faaliyetlerinden, kapital birikimi (dolayısiyle teknolojik değişme) bakımından geri kalmasıdır. İkincisiyse, geçimlik kesimin, ticarî kesimden geri kalmasıdır. Kapital teçhizatı ve buna bağlı teknolojik değişme, bir maliyeti gerektirir; fakat, kapitalli ve ileri teknolojiyle üretim, daima daha verimlidir. Daha verimli olduğu için de, ilerki yıllarda, birikim olanaklarını artırır; geliri artırırken, tüketime giden kısım bundan daha az yükselir. Böylece, başlangıçta, tarımla tarım dışı faaliyetler arasında ve tarım içinde de geçimlik kesimle ticarî kesim arasında bulunan farklar, gelecekte azalmayıp, aksine büyür. Geçen bahiste görüldüğü gibi, geçimlik kesimde emek birikirken, ticarî kesimde kapital birikir ve gelir artar.

III. KAPİTAL KISITLAMASI VE FAİZ HADDİ

Kapital yatırımı için, bir firma açısından, çeşitli kârlılık kıstası uygulanabilir. Bu kıstaslar, üç unsuru gözönünde tutar: i) kapital eşyasının maliyeti; ii) faiz haddi; iii) gelecekte kapital eşyasından beklenen nakdî hasılat[3].

Bu kıstaslardan biri, **yatırımın marjinal etkinliği**dir: satınalınan kapital eşyasının ömrü boyunca her yıl getirmesi beklenen hasılatın peşin değerini (iskonto edilmiş değerini) kapital eşyasının satınalma maliyetine eşitleyen **iskonto haddi,** yatırımın marjinal etkinliğini gösterir. (C, kapital eşyasının maliyetini, R_1 ... R_n, ömrü boyunca her yıl sağladığı hasılatı temsil ederse).

$$(1) \quad C = \frac{R_1}{1+r} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \ldots\ldots + \frac{R_n}{(1+r)^n}$$

3) Daha önce, kâr maksimumlaşması şartlarında, kapital kullanımında dengenin, kapitalin marjinal verimi kapitalin fiyatına, yani, faiz haddine eşitlenince sağlanacağını belirtmiştik. Faiz haddi, bir oran olduğuna göre, marjinal verim de, kapital eşyasının getirisi ile fiyatı arasındaki oran olarak ifade edilmelidir.

formülündeki r, yatırımın marjinal etkinliğidir. Kârını maksimumlaştırması için, firmanın, yatırımın marjinal etkinliği piyasa faiz haddine eşitleninceye kadar kapital kullanımını artırması sözkonusudur. i faiz haddini gösterirse, i = r, denge şartıdır. (Yatırımın marjinal etkinliği de, faiz haddi de, yüzde olarak ifade edilir.)

Bir ikinci kıstas, **iskonto edilmiş net peşin değer** kıstasıdır: kapital eşyasının ömrü boyunca her yıl getirmesi beklenen hasılatın piyasa faiz haddiyle iskonto edilmiş peşin değerinden (V), kapital eşyasının maliyetini (K) çıkarmakla net peşin değer bulunur.

$$(2) \quad V = \frac{R_1}{1+i} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \ldots\ldots + \frac{R_n}{(1+i)^n}$$

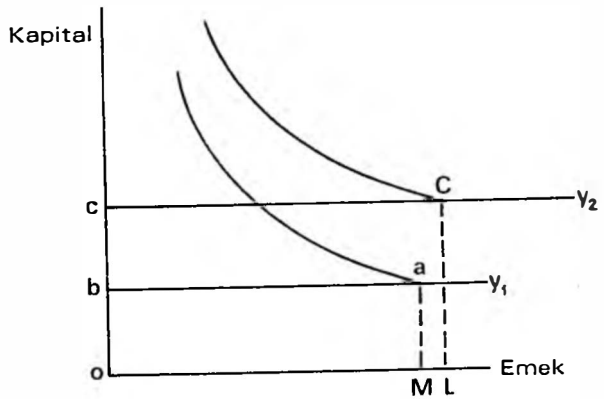
V — K = 0, kâr maksimumlaştıran firmanın denge şartıdır. Iktisat teorisi, r>i veya V>K olduğu sürece, yatırıma devam etmenin, kâr artışı için şart olduğunu belirtir[4].

Ancak, bu şartın gerçekleşmesi, yeni yatırımların yapılmasını sağlayacak fonlara ulaşmada bir darboğaz olmamasını gerektirir. Oysa, tarımda ve özellikle geçimlik kesimde, yatırılabilir fon yaratılmasında kurumsal darboğazlar vardır; dolayısiyle, üreticiler, yukardaki denge şartının yerine getirilmesini sağlayabilecek miktarda yatırım yapamazlar. Sözkonusu durumda, faiz haddi, artık paranın gerçek maliyetini ölçmez; carî faiz haddine, daha fazla borçlanmak isteği devam eder. Kurumsal yapıdan doğan bu kapital kısıtlamasından ötürü, tarımda yatırım projelerinin değerlendirilmesinde, piyasa faiz haddinin kullanılması doğru sonuç vermez; çünkü, paranın gerçek maliyetini yansıtmaz. (Belirsizligin de etkisi için bkz: Bahis XII)

4) Normal hallerde, gerek birinci, gerek ikinci kıstas, gerekse "geri ödeme süresi" gibi bir üçüncü kıstas, yatırım projelerinin değerlendirilmesinde aynı sonucu verir. Ancak, bazı özel durumlarda, bu kıstaslar farklı sonuç verebilmektedir. W.J. Baumol, "Economic Theory and Operations Analysis", Prentice Hall 1965, s. 448 - 453.

Önce, yatırımların değerledirilmesinde uygulanan bu iki kıstasın (normal durumlarda) nasıl aynı sonucu verdiğini basit bir örnekle görelim; sonra da, kapital kısıtlamasının ortaya koyduğu sorunu açıklayalım. Diyelim ki, bir yatırım projesinin (sulama kanalı yapımı) maliyeti 100,000 TL dir ve sonsuza dek, yılda 10,000 TL getirmesi beklenmektedir. Yukardaki (1) No.lu denklem, sonsuzda, C=R/r ye eşittir. Buna göre, bu yatırımın marjinal etkinliği 100 = 10/r veya r = % 10 dur. Üretici, piyasada % 10 faiz haddinden borçlanıyorsa, % 10 — % 10 = 0 dır; yatırımın beklenen getirisi, ancak, faiz dahil maliyetini karşılıyor demektir.

Yukardaki (2) No.lu denklem, sonsuzda, V = R/i dir. Piyasa faiz haddi % 10 ise, yatırımın peşin değeri V = 10,000/0.1 = 100,000 TL dir. Yatırımın maliyeti de 100,000 TL olduğuna göre, V — K = 100,000 — 100,000 = 0 dır. Yani, buna göre de, sulama kanalı projesinin getirisi için beklenen rakam, ancak, faiz dahil yatırım maliyetini karşılıyabilmektedir.



ŞEKİL I

Kapital Yatırımı Artışı ve Gizli İşsizliğin Azalışı

Şimdi, kâr maksimumlaşması ilkesine göre, yukarda açıkladığımız kapital kısıtlamasının etkisini bir örnekle ay-

dınlatalım: diyelim ki, bir yatırımcının elinde, A, B, C olmak üzere üç yatırım projesi vardır. A projesi bir biçerdöğer satınalınmasıdır; hesaplanan marjinal etkinliği % 20 dir. B projesi bir silo yapımıdır; hesaplanan marjinal etkinliği % 17 dir. C projesi de su kanalı yapımıdır; hesaplanan marjinal etkinliği % 15 dir. Piyasa faiz haddi % 10'dur. Diyelim ki, A projesi 500,000 TL yatırımı gerektirmektedir; yatırımcı, kendi öz tasarrufu ve alabildiği kredilerle, ancak bu tutarda yatırılabilir fon sağlıyabilmiştir. B ve C projeleri de kârlı olduğu halde, yatırımcı, kapital kısıtlaması dolayısiyle, ancak A yı gerçekleştirebilecektir. B yi gerçekleştirmek için % 17 faiz haddi ödemeye hazır olduğu halde, yatırılabilir fon bulamamaktadır. Yani, piyasa faiz haddi olan % 10 kendisi için paranın alternatif maliyetini yansıtmamaktadır.

Yukarda, konuyu, atıl emek bulunmadığı varsayımı altında ele aldık. Oysa, geçimlik kesimde kapital yetersizliğine bağlı işsizlik, yatırım projelerinin kârlılığı değil de yaratacağı toplam katma değeri (kâr + ücret + rant) yatırım kıstası saymayı gerektirir. Diyelim ki, sulama için yapılacak yatırım, aynı zamanda, atıl emeğin de kullanılmasını sağlıyacaktır. Şekil I'de, Y_1 eş-ürün eğrisidir; yeni yatırım yapılmazdan önceki ürün miktarını gösterir. Y_1, a noktasından sonra, yatay eksene paraleldir: yani, emek, kapitali ikame edememektedir (Bkz: Bahis V, Pg I). Geçimlik üretimdeki OL kadar emeğin, ancak, OM kadarı üretime katkı yapmaktadır; ML kadarı, gizli işsizdir. Eğer kapital kullanımı, bc kadar artarsa, üretim Y_2 fonksiyonuna yükselir; ML kadar emek gizli işsiz olmaktan çıkar, üretime verimli biçimde katılır. Öyleyse, bc tutarındaki yatırımın getirisi, sadece yatırıma düşen kâr değil, aynı zamanda, atıl emeğin ücreti olarak da değerlendirilmelidir; yani, projenin değerlendirilmesi, toplam katma değerdeki artışa göre olmalıdır. Geçimlik kesimdeki şiddetli kapital kısıtlaması, bu bakımdan, sadece yatırımın marjinal etkinliğinin faiz haddinden yüksek olmasına yolaçmakla kalmaz; emeğin atıl kalmasının da sebebidir. bc kadar yatırımın getirisi, ay-

nı zamanda ML kadar emeğin de üretime yaptığı katkıyı içerir. Bu haldeyse, piyasa faiz haddi, geçimlik kesim için paranın alternatif maliyetini yansıtmaz. (Yatırımların katma değer artışına göre değerlendirilmesi için bkz: Bahis XVII).

IV. KAPİTAL BİRİKİMİNİN TEKNOLOJİK DEĞİŞMEYLE İLİŞKİSİ

Kapital birikimi, aslî üretim faktörleri (emek ve toprak) birimi başına kullanılan kapital miktarı artmaksızın, aynı kapital/emek veya aynı kapital/toprak oranını muhafaza etmeye yetebilir. Bu durum, kapital birikimi, ancak, tarımdaki nüfus artışını (veya ekilen topraklar genişlerken, topraktaki genişlemeyi) karşılamaya yetiyorsa geçerli olur. Aslî üretim faktörleri birimi başına kullanılan kapital miktarı artmadığı için (homojen bir dereceli üretim fonksiyonu varsayarsak[5]) faktörlerin verimi de yükselmez. Buna, kapitalin **genişliğine** artması denir. Geçimlik kesimde, aile başına düşen toprak zaman içinde azalıyorsa, işgücü başına kapital sabit kalsa da, toprak birimi başına artar.

Kapital birikimi, aslî üretim faktörleri artışından sür'atliyse, nisbî faktör fiyatları ve faktör oranları da değişir. Aslî üretim faktörleri birimi başına kullanılan kapital miktarı ve bunların verimi artar: kapital/emek (veya kapital/toprak) oranı yükselirken, (homojen bir dereceli üretim fonksiyonu varsayarsak) kapitalin marjinal verimi azalırken aslî faktörünkü yükselir. Faktör oranı içinde kapitalin payını yükselten kapital birikimine, kapitalin **derinliğine** artması denir. Buna örnek, karasabanla çalışan emeğin traktörle çalışıyor olmasıdır.

5) Geçen bahiste olduğu gibi, bu bahiste de, homojen bir dereceli üretim fonksiyonu varsaymaktayız: yani, bütün üretim faktörleri aynı oranda arttığından, ürünün de bu oranda arttığı, fakat, biri diğerinden daha fazla arttığında, buna azalan getirinin geçerli olduğu türde bir üretim fonksiyonu.

Teorik olarak, aynı üretim fonksiyonu üzerinde, aynı nitelikteki üretim faktörlerinin birbiri yerine ikamesi mümkündür. Nevar ki, bu, gerçek dışı bir soyutlama olabilir. Genellikle, işgücü birimi (veya toprak birimi) başına kullanılan kapital artışı, aynı üretim fonksiyonu üzerinde, aynı teknik-bilgi seviyesinde gerçekleşmez. Kapital artışı, üretim fonksiyonunu da değiştirir; üretim teknolojisi de değişir[6]. Bundan ötürü, kapital birikim olanakları daha fazla olan ticarî tarım kesiminde, kapital birikimiyle beraber üretim teknolojisi de değişir; oysa, bu olanakların çok sınırlı olduğunu gördüğümüz geçimlik kesimde, teknolojik değişme de çok azdır.

Yeni teknoloji, yeni kapital eşyasında ve yeni ara girdilerde somutlaşır; bunu yaratan gelişmiş-sanayileşmiş ülkelerdir. Çünkü, kapitali kıt yapan durgunluk şartları, yeni teknik buluşların da ortaya çıkmasını önler[7]. Bunların kapital eşyasında somutlaşması da, öncelikle, bu ülkelerce gerçekleştirilir. Yaratılan yeni teknoloji, ihtiyaçları karşılamaya yöneliktir: gelişmiş-sanayileşmiş ülkeler için de, bu, başta emeği ve tabii kaynakları (toprağı) kapitalle ikameyi gerektirir. Çünkü, aslî faktörlere oranla kapitalin daha ucuzlamış olması, bu ikameyle, maliyet tasarrufu sağlar. Ayrıca, yıllık verim istikrarsızlığının azaltılması, ürünün muhafazası, ürün kalitesinin iyileşmesi de yeni teknolojiyle sağlanır.

Azgelişmiş ülkeler, ya yeni kapital eşyasını ithal etmek ya da bunları üreten kapital eşyasını (fabrikaları) ithal etmek yoliyle, yeni teknolojiyi kendi ülkelerine transfer ederler. Ancak, kendi yapısına intibak edip etmediği araştırılmaksızın yapılan teknoloji transferinin, bazı sakıncaları da vardır[8].

---

6) J. Robinson, "The Accumulation of Capital", London 1956, s. 156 ve devamı.

7) Robinson, a.g.e.

8) Buna bir örnek, Marshall plânı yardımından Türkiye'ye ithal edilen traktörlerdir. Kuzey Amerika'nın derin topraklarını sürmek için kullanılınca, toprak erozyonunu şiddetleştirmiştir.

V. YENİ TEKNOLOJİNİN TARIMSAL İŞLETMEYE ETKİLERİ

Yeni teknoloji, yeni ve daha önce kullanılmayan girdilerin kullanılması, daha verimli faktör birleşimlerinin bulunması, üretim faktörlerinin niteliklerinin iyileşmesi, verimi daha yüksek bitki ve hayvan türlerinin yetiştirilmesi, teknik bilgi seviyesinin yükselmesiyle gerçekleşir. Genellikle, nitelik değişmeleri, teknik değişmeyi tanımlar.

Üretim tekniğindeki değişmenin başlıca bir özelliği şudur: bütün üretim faktörlerinin verimliliği bir arada, toplam ürün/toplam girdi anlamında yükselir. Yani, üretime iştirak eden tüm üretim kaynaklarının marjinal verimi (kapitalin, emeğin, toprağın her birinin marjinal verimi, ayrı ayrı olmak üzere) artar[9]. Ancak, izleyen bahiste göreceğimiz gibi, bu artış, her üretim faktörü için ayrı ölçüde olabilir: kapitalin marjinal verimi yükselirken, emeğinki daha az yükselir (emek tasarruf eden teknoloji); veya kapitalin marjinal verimi yükselirken toprağınki daha az artabilir (toprak tasarruf eden teknoloji); ya da bunların tersi olabilir (kapital tasarruf eden teknoloji). Bir alternatif de, tüm üretim faktörlerinin marjinal veriminin aynı oranda artmasıdır (nötr veya yönsüz etkili teknoloji).

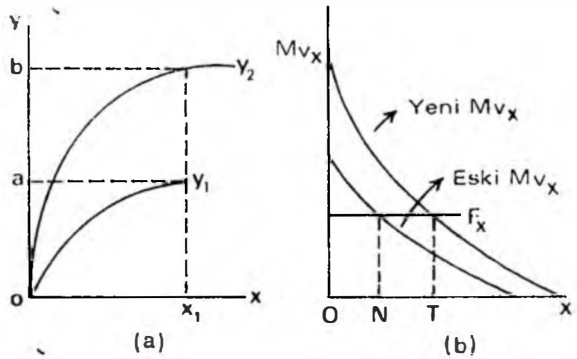
Şekil IIa da, yatay eksende toplam girdiler (X), dikey eksende de toplam ürün (Y) vardır; Y_1 eski üretim tekniği, Y_2 yeni üretim tekniğiyle üretim fonksiyonunu gösterir. OX_1 kadar girdiyle, eski üretim tekniğinde 0a kadar ürün elde edildiği halde, yeni üretim tekniğinde 0b kadar ürün elde edilebilmektedir. Yeni üretim tekniğinde bu faktörlerin marjinal ve ortalama verimi daha yüksektir; dolayısiyle, birim maliyetler daha düşüktür. Bütün teknolojik değişmenin uygulanması, genellikle, toplam maliyetlerin, yani üretim

9) Aynı sonuç, ölçeğe artan getiri halinde ve bir faktöre artan getiri sağlanan rasyonel olmayan üretim safhasından görülür. Bunları, teknik değişmeden ayırdetmek mümkün değildir.

faktörlerine yapılan toplam harcamanın, artmasını gerektirir; ne var ki, ürün, maliyetlerden daha büyük oranda arttığı için, birim maliyet azalır. Şekil IIb de, MFV_x in yükseldiği, F_x veri iken, girdi kullanımının ON den OT ye çıktığı görülebilir. Şekil III'de, eski üretim tekniğiyle birim maliyet eğrisi (OM_1) ve yeni üretim tekniğiyle birim maliyet eğrisi (OM_2) görülmektedir. OM_1 in, eski üretim tekniğini kullanmaya devam eden geçimlik kesimdeki üreticiler, OM_2 nin de yeni üretim tekniğini uygulayabilen ticarî kesim için geçerli olduğunu kabul edelim. OM_1, açıktır ki, geçimlik kesimin piyasaya arzetmek için ürettiği ürünle ilgilidir. OF_y fiyatı, geçimlik kesimin[10] minimum birim maliyetini karşıladığı fiyattır; Oa kadar üretmektedir. Bu fiyatta, ticarî kesim, marjinal maliyet (MM_2) eğrisi üzerinde, Ob kadar üretmektedir; birim maliyet eğrisi OM_2 ile fiyat doğrusu F_y arasındaki fark (pc), **birim başına üretici kârıdır**. Toplam üretici kârı da, pc × Ob kadardır. Böylece, ticarî kesim, başlangıçta kapital biriktirip teknolojiyi değiştirebiliyorsa, birim maliyeti azalır; ürün fiyatı veri iken, safi üretici kârı sağlar; bu kâr da, ilerde kapital birikimi için yeni bir kaynak olur. Oysa, geçimlik kesimde, ürün fiyatının ancak birim minimum maliyeti karşılaması dolayısiyle, safi üretici kârı yoktur; birikim kaynağı yoktur; teknoloji değişmemektedir. Kısacası, teknolojik değişme de, geçimlik kesimle ticarî kesim arasındaki teknoloji farkını büyütür. Gelişme sürecinde, bu bakımdan, bu iki kesim arasındaki fark azalmak değil, fakat, büyümek eğilimindedir. Ancak, çok ileri sanayileşme düzeyinde, geçimlik kesim tümüyle tasfiye olduğu zamandır ki, teknolojik değişme, daha tekdüze bir etki yaratır; bütün üreticiler tarafından uygulanabildiği ölçüde, farklılığın artması sözkonusu olmaz.

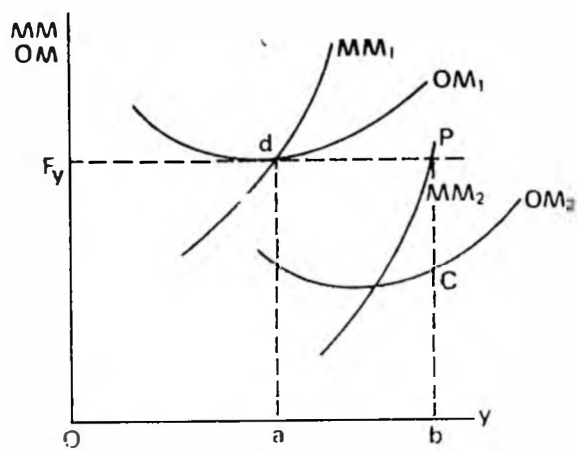
---

10) Geçen bahiste olduğu gibi burada da, geçimlik kesimdeki aile işletmelerinin birbirleriyle özdeş üretim şartlarına sahip olduğunu, dolayısiyle, birinin durumunun tümüne genelleştirilebildiğini varsayıyoruz.



ŞEKİL II

Üretim Tekniği Değişmesi, Üretim Fonksiyonunun Yukarı Kayması ve MV_x in Yükselmesi



ŞEKİL III

Eski ve Yeni Üretim Tekniğiyle Birim Maliyet Eğrisi

Teknolojik değişmenin ikinci etkisi, faktörler arasında ikameye yolaçmasıdır. Bu çok önemli konu, izleyen bahiste

incelenmiştir[11]. Diğer önemli etkileri de, yıldan yıla ürün istikrarsızlığının azalması; ürün muhafazasının sağlanması; mevsimlik işsizliğin azalması; ürün niteliklerinin iyileşmesi gibi etkilerdir.

VI. KAMU HİZMETLERİ VE TEKNOLOJİK DEĞİŞME

Tarımda teknolojik değişme, sadece üreticiler elinde kapital birikimi ile açıklanamaz. Alt-yapı yatırımları, bir kerede çok büyük kapital yatırımını gerektirir; dolayısiyle, tekil üreticiler tarafından, özellikle azgelişmiş ülkelerde, yapılmaları mümkün değildir. Büyük **bölünmezlik**le nitelenen, fakat, teknolojik değişme sağlayan yatırıma tipik bir örnek, hem sel kontrolü sağlayan hem sulama olanağı veren barajlardır. Bunlar, kamu kesimince gerçekleştirilen yatırımlardır; bir kere, bir bölgede bu olanak doğdu mu, teknolojik değişme, bölgenin tümüne yayılır.

İkinci bir sorun, tekil üreticilerin üretim fonksiyonlarını yukarı (Şekil IIa) ve maliyet fonksiyonlarını aşağı (Şekil III) kaydıran teknolojik değişmelerin bir kısmının, tarımsal üretim dışından sağlanan olanaklara bağlı olmasıdır; fakat, bunlar için tekil üreticilere ödeme yaptırılması, yani, bir fiyat karşılığında satılmalarının çok güç olmasıdır. Bunların tipik örneği, yeni teknolojik bilgiyi üreticilere öğretmek, denemeyle göstermek ve kabul ettirmek amacını güden eğitim hizmetidir. Teknolojik bilgiyi yayan eğitim hizmetleri, kamu hizmetleri arasındadır. Ayrıca, bütün bir

11) Eğer teknolojik değişme yeni bir girdiğinin eski girdi yerine ikamesiyle uygulanıyorsa, üretim fonksiyonunu yukarı kaydırmıyor olabilir. Ancak, yeni girdinin kârlı olması, toplam maliyeti düşürmesini gerektirir. Ürün, aynı kalsa da, maliyetler düştüğü için kâr artar. Ne var ki, ürün miktarı gerçekte aynı kalmaz artar; çünkü, birim maliyet düşer.
Metinde ve şekil II ve III de açıklanan üreti mtekniği değişmesi, toplam maliyetleri artırsa da uygulaması kârlı olabileceği halde, üretim fonksiyonunu yukarı kaydırmayan bu tür teknoloji, ancak toplam maliyetleri düşürürse kârlıdır.

bölgede su rejimini iyileştirecek ormanlaştırma, toprak verimini yükseltecek toprak ıslahatı, erozyon kontrolü vb. için gerekli yatırımlar, kamu tarafından gerçekleştirilir; tekil üreticilerin ayrı ayrı üretim ve maliyet fonksiyonlarını etkilese de, bunlar, kişisel yatırımla sağlanamaz. Bir kişi ya da şirket bu tür yatırımları yaptığı zaman, üreticilere, bunu kârlı bir fiyat karşılığı satması mümkün olmaz. Dolayısiyle, teknolojik değişme sağlayan yatırımların önemli bir bölümü, kişisel kâr hesapları ve yatırım olanakları dışında kalır; kamunun yatırım olanakları ve **toplumsal fayda/maliyet** hesabına göre gerçekleşir (Bkz: Bahis XVI).

Bundan başka, üretim tekniği değişmesi, uygulayan işletme için üretimi artırıcı niteliktedir. Üretim artarken, birim maliyette düşme, özellikle mekanik nitelikteki yeniliklerde, eskisinden çok daha büyük üretim miktarında mümkün olur. Toprak tasarrufu sağlayan biyolojik nitelikteki teknik yenilikler de, doğrudan doğruya üretimi artırıcı niteliktedir. Ulaştırma-pazarlama ağı yeterli ölçüde gelişmemişse veya bunlarda hizmet fiyatları yüksekse, üreticiler için teknolojik yenilikleri uygulamak kârlı olmaz. Çünkü, üretim artarken, piyasa sınırlı ve mahallî kalırsa, fiyat düşer; talep gayrı elastik olduğu için, üreticilerin toplam gayrısafî hasılatı azalır (Bkz: Bahis, X ve XII). Bu bakımdan, üreticiler, ancak piyasa genişlerken ve talep elastikiyeti yükselirken, teknolojik yenilikleri uygulamayı kârlı bulur. Ancak, piyasayı sınırlı ve mahallî olmaktan çıkaran ulaştırma-pazarlama ağının genişlemesi, kamu yatırımlariyle sağlanır; üreticiler için piyasanın genişlemesi, teknolojik değişmeyi uyaran bir etken olur.

Bütün bu nedenlerden ötürü, tarımsal gelişmede, kamu yatırımları ve kamu hizmetleri büyük bir yer kapsar. Türkiye'deki durum, bu öneriye iyi bir örnektir: 1961'den bu yana olan planlı dönemde, toplam tarım yatırımlarının yaklaşık üçte ikisi kamu kesimi, ancak üçte biri üreticilerin özel yatırımlarıdır. Bu durum yukarda belirttiğimiz nedenlerle ilgilidir.

Tarımda teknolojik değişmeyi yaratan özellikle biyolojik nitelikteki araştırmaların da, kamu hizmeleri arasında örgütlendiği görülmektedir. İmalat sanayiinde, dev çaptaki firmalar, kendi araştırmalarını yürütürler; çok zaman monopol veya anlaşmalı oligopol biçimindeki piyasa şekli, firmaların, hem araştırmaların yapılması için gerekli finansman kaynaklarını sağlamasını hem de bunların uygulanmasıyla ilgili zamanlamayı seçmesini mümkün kılmaktadır. Oysa, tarımda, firma ölçeği çok küçüktür; fon yaratmanın kurumsal darboğazları vardır. Dolayısiyle, araştırma için gerekli laboratuar, eleman vb.. da bir işletme içinde bulunamaz. Ayrıca, araştırmanın sonuçlarının, tekil çok sayıda üreticiye bir fiyat karşılığı satılması, imkânsıza yakın güçlüktedir. Bu nedenlerden ötürü, imalat sanayiinden farklı olarak, tarımda, teknolojik araştırmaların önemli bir bölümü kamu hizmeti olarak gerçekleştirilir. Ancak üreticilere (kârlı bir fiyat) karşılığı satılabilen yeni teknoloji, imalat sanayiinde gerçekleştirilir: yeni bir tarım koruma ilâcı, yeni ve daha besleyici bir yem vb. gibi. Kısacası, tarımın, rekabet şartlarına bağlı piyasa şekli, imalat sanayiinin ise, oligopol-monopol şartlarına yaklaşık piyasa şekli, kamunun birinci üretim kesimi için gerekli araştırma fonksiyonunu yerine getirmesini zorunlu kılar. Bununla beraber, tarımın rekabet düzeni, diğer şartlar yeterliyse, araştırma sonuçlarının yayılmasını kolaylaştırır. (Bu konuda Bkz: Bahis VII ve VIII).

VII. TEKNOLOJİK DEĞİŞME, ÜRÜN ARTIŞI VE ÜRÜN FİYATLARI

Yukarda, teknolojik değişmenin, tarımsal işletmede üretimi artırma ve birim maliyeti düşürme etkisi yarattığını belirtik. Fakat, ürün fiyatının teknolojik değişmeden sonra değişmediğini varsaydık.

Tekil tarım üreticisinin karşılaştığı fiyat (saf rekabet şartları geçerli olduğu için) veridir; diğerlerinden önce birim maliyeti azaltabilen üreticiler, bundan ötürü kârlarını artı-

rabilir. Ancak, teknolojik değişme, o ürünü üreten diğer işletmelere de yayılmak eğilimindedir. Çünkü, yeni tekniği uygulayanların kârlarını artırması, giriş serbestliğinin etkisiyle, diğerlerini de uygulamaya teşvik eder; üretim artar ve o ürünün toplam piyasa arz eğrisi sağa kayar (Bkz: Bahis VII Şekil XI). **Talep veri iken,** ürün fiyatı düşer. Şekil II ve III de, teknolojik değişmeden sonra da, ürün fiyatının tekil işletme için aynı kaldığı gösterilmiştir. Bu, ancak, ürünün toplam arz eğrisi sağa kayıncaya kadar geçerlidir.

Teknolojik değişmeyi ilk uygulayanlar safî üretici kârı elde ettiği halde, fiyat düşerken uygulayanlar, ancak işletmenin yaşamasını sağlar. Fiyat düştükten sonra da yeni teknolojiyi uygulayıp hiç olmazsa minimum birim maliyeti (Şekil III de, OM_1 eğrisi üzerinde d noktası) karşılayamıyan tarım işletmeleri, iki olanakla karşıkarşıyadır: Ya üretim faktörlerini getirisi daha yüksek diğer bir alana kaydıracaklardır; diyelim ki, teknolojik değişme buğday üretimindeyse, pamuk üretimine kayacaklardır. Ya da, faktör akışkanlığı düşükse, buğday üretiminde kalacaklar, fakat, daha düşük faktör getirisine razı olacaklardır.

Ancak, talebin veri olduğu varsayımı üzerinde kısaca durmak gerekir: genellikle, üretimi artırıcı nitelikte teknolojik değişme, talep artışının hızlı olduğu ürünlerde ve zamanlarda daha sür'atlidir. Oysa, talep artışı yavaşsa veya artmıyorsa, toplam maliyeti düşüren nitelikte teknolojinin uygulanması daha kârlıdır. Nevar ki, birim maliyet düşüşü de üretimi artıran etki yaratır.

Ayrıca, gelişen ekonomilerde, tarımsal ürün talebi de veri değildir. Nüfus ve gelir artışı, talebi yükseltmek eğilimindedir. Teknolojik değişme ürün artışını talep artışının üzerine çıkardığında, ürün fiyatı, tabii, düşmek eğilimindedir (Bkz: Bahis X ve XIII).

Saf rekabet şartlarının geçerli olduğu tarımda teknolojik değişmenin en önemli yönü, ürün fiyatını düşürerek tüketiciye intikal etmesidir. Oysa, rekabet mal ve faktör piyasalarında aksıyorsa, bu, olmayabilir.

VIII. TÜRK TARIMINDA KAPİTAL BİRİKİMİ VE TEKNOLOJİK DEĞİŞME

1948'den bu yana olan dönemde, Türk ekonomisindeki toplam sabit sermaye yatırımlarının, ortalama % 12'si tarım kesimine yapılmıştır. Dönemin başında millî gelirin % 50'si, son yıllarda % 25-28'i tarım kesiminde yaratılırken, toplam sabit sermaye yatırımlarının ancak 1/8 inin tarımda yapılması dikkat çekicidir. 1960'dan bu yana olan dönemde, sözkonusu oranın (% 12) ancak ortalama % 35'i üreticilerin özel yatırımıdır; geri kalan % 65'i kamu yatırımlarıdır. Tarımda, kamu yatırımlarının bu denli ağır basmasının nedeni, bundan önceki paragrafta bulunabilir (Yatırımların büyük bölünmezlik göstermesi, hizmetin fiyat karşılığı satılmasının güçlüğü vb..). 1960'larda, millî gelirin ortalama % 30'unun yaratıldığı tarımda, üreticilerin özel yatırımları, ekonomideki toplam sabit sermaye yatırımlarının, ortalama, % 4.2 sini oluşturabilmiştir.

Yatırım oranının düşüklüğü, yani, kapital birikiminin yavaşlığı, uzun vadeli tarım kredilerinin kısıtlılığına, kesimin yatırılabilir fon yaratmadaki yetersizliğine ve serbest para piyasasında faiz haddinin yüksekliği ile alınan kredilerin önemli kısmının üretim dışı (tüketim) amaçları için kullanılmasında aranabilir.

Türkiye'de tarım kredisi veren kuruluşlar, T. C. Ziraat Bankası, Tarım Kredi Kooperatifleri başta olmak üzere, bazı mahalli ihtisas bankaları (Tütüncüler ve Bağcılar Bankası ile Egebank gibi) dır. Tarım Kredi Kooperatifleri Ziraat Bankası tarafından finanse edildiği için, bu ikisi birlikte ele alınabilir. Ayrıca, tarım ürünleri pazarlamasiyle yükümlü Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri ve kamu iktisadî kuruluşları (Toprak Mahsulleri Ofisi, Tekel gibi; Bkz: Bahis XI) da tarım kesiminin finansmanı içinde ele alınmalıdır: Birlikler Ziraat Bankası ve bu da kamu iktisadî kuruluşları ile birlikte T. C. Merkez Bankası tarafından (senet iskontosu yoliyle) finanse edilmektedir. Kurumlaşmış

kredi sistemi içinde, T.C. Ziraat Bankası (kredi kooperatifleriyle birlikte) üreticiye doğrudan doğruya açılan kredilerin % 94'ünü (1970) sağlar; dolayısiyle, tarım kredisi sisteminin belkemiğini oluşturur. Ancak, yatırım fonları niteliğini taşıyan orta ve uzun vadeli krediler, Ziraat Bankasının doğrudan doğruya üreticiye açtıklarının, son yıllarda dahi, % 30'u kadardır.

Kurumlaşmış kredi sisteminden sağlanan krediler, üreticilerin kullandığı kredilerin yarısından da azdır; ancak, % 45'i kadardır (Tablo I); kredilerin yarıdan çoğu, (yüksek tefeci faizleriyle) kişilerden sağlanmaktadır. Çok yüksek faiz hadlerinde kişilerden sağlanan kısa vadeli kredilerle, tarım yatırımlarını finanse etmenin sözkonusu olmayacağı açıktır.

Değil kişilerden alınan krediler, T.C. Ziraat Bankasından alınan kredilerin dahi, üretime dönük amaçlardan çok tüketim amaciyle kullanıldığı anlaşılıyor: bu kredilerin ancak % 41 kadarı tarımla ilgili işlerde, geri kalanı ise tarım dışı (başta ev ihtiyaçları olmak üzere) kullanılmaktadır (Tablo II). Diğer bir deyişle, kurumlaşmış kredi sistemi dahi, daha çok, köyde tüketimi finanse etmektedir. Bunun beklenir sonucu, kredilerin geri ödenememesidir; çünkü, borç taksit ve faizleri, artan üretimden geri ödenebilir. Oysa, tüketim için kullanıldıklarında, bu olanak yoktur. Gerçekten de, T.C. Ziraat Bankası kredilerinin % 25-30 kadarı "donmuş" niteliktedir.

Tarımsal kredilerin kapital birikimine katkı yapabilecek nitelikten uzak olması yanında, ailelerin tasarruf kapasitesinin yetersizliği üzerinde de durmak gerekir: yine DPT araştırmasına göre, işletme büyüklüğü ile tarımsal aile gelirinin yeterliliği arasında, müsbet korrelasyon vardır (Tablo III). İşletme ölçeği 1-30 dekar arasında bulunan geçimlik aile işletmelerinin tümü, 30-200 dekar arasındakilerin tümüne yakını, sırasiyle, tarım gelirinin yetmediğini ve ancak yettiğini belirtmektedir. Ancak 200 dekardan büyük ölçektekilerdedir ki, tarım geliri artabilmekte, yani tasarruf ve birikim olanağı yaratmaktadır. Bu olgu, kredilerin dağılı-

TABLO I

Köylerde kredi kaynakları (1968)

Kaynak	Oranı %	
I. Kredi kurumları	44.5	
a. Banka		28.5
b. Kooperatif		16.0
II. Kişiler	55.5	
a. Köyden bir kişi		32.6
b. Köy ağası		5.1
c. Tüccar ve esnaf		5.7
d. Komisyoncu, faizci, tefeci		7.8
e. Diğer		3.9
f. Cevapsız		0.4
	100.0	100.0

TABLO II

T.C. Ziraat Bankası kredilerinin kullanıldığı yerler

Kullanma alanı	%	
I. Tarımsal yatırım	41.1	
a. Tarla alma		4.3
b. Tarım aracı alma		2.3
c. Tarım girdisi alma		20.3
d. Tarlada kullanma		5.5
e. Hayvancılıkta kullanma		8.5
II. Tarım dışı işlerde kullanma	58.9	
a. Ticaret		3.8
b. Ev ihtiyaçları		43.2
c. Düğün yapma		1.2
d. Borç ödeme		8.6
e. Diğer		2.1
	100.0	100.0

Kaynak: "Türk Köyünde Modernleşme Eğilimleri Araştırması", Rapor I, Ankara 1970, s. 72 (Tablo I için), s. 74 (Tablo II için).

TABLO III

(1963) İşletme büyüklüğü ve tarım gelirinin yeterliliği (1968)

Gelir	Ankete dahil aile sayısına oranı (%) (1968)	İşletme büyüklüğü (dekar)	Çiftçi aile sayısına oranı (%) (1963)
I. Tarım geliri yetmeyen	52.1	1 — 30	50.2
II. Tarım geliri ancak yeten	43.7	30 — 200	46.2
III. Tarım geliri artan	4.2	201 +	3.6

Kaynak: DPT., a.g.e., s. 35.

mında da tekrarlanmaktadır: tarım kredilerinin kullanım oranı, işletme ölçeğine göre tarım topraklarını kullanma oranını izlemektedir. Bunun beklenir sonucu, küçük köylü aile işletmelerinde kapital birikimi ve işletme ölçeğini büyütme, emek verimini yükseltme olanağının bulunmamasıdır[14]. Geçimlik işletmeyi niteleyen tanımlardan biri olarak, bu olguyu, daha önce belirtmiş bulunuyoruz.

Eldeki verilerden, varolduğu kadariyle kapital birikiminin 50 dekar ve daha büyük ölçekteki işletmelerde gerçekleştiği anlaşılıyor.

1963 Tarım Sayımı sonuçlarına göre, 1-20 dekar arasındaki işletmelerde kapital birikimi ve teknolojik değişme olduğuna dair göstergeler çok azdır. Hattâ, bu durumdaki işletme ölçeği 1-50 dekara kadar çıkarılabilir. Bu ölçeklerdeki işletmeler, geleneksel girdiler (hayvan gübresi, karasaban gibi) kullanımında ağır basmakta, fakat, yeni girdi kullanımında (kimyasal gübre, mekanik güç gibi) daha

13) Türk tarımında ortalama kapital/emek oranındaki değişme için bkz. Bahis II, Tablo III.

küçük bir yer kapsamaktadır. Meselâ, 1-20 dekar arasında toprağı olan, tarımsal ailelerin % 41'ini oluşturan, fakat, tarımsal toprakların % 7'sini işleyen işletmelerde, geleneksel ve modern girdi kullanımının dağılımı şöyledir: bunlar, hayvansal gübre kullanılan toprakların % 25'ini, fakat, kimyasal gübre kullanılan toprakların % 7.5 ğunu elde tutmaktadır. Aynı şekilde, toplam karasaban sayısının % 27'si bu ölçek işletmelerde bulunurken, kültüvatör ve çapa makinalarının % 6'sı, tohum ekme makinalarının % 3'ü, diskaroların % 3.8'i, orak makinalarının % 2.3'ü bunlardadır. Batöz, triyör, biçer döğer gibi makinalar ise hiç mevcut değildir. Buna yaklaşık bir durum 1-50 dekara kadar olan işletme ölçeği için de geçerlidir; fakat farklar, birinciler kadar çarpıcı değildir. 1963'de toplam tarımsal ailelerin % 69'unu oluşturan ve toprakların % 24'ünü işleyen 1-50 dekar arasındaki tarımsal işletme ölçeğinde geleneksel ve yeni girdi kullanımının dağılımı ise şöyledir: toplam karasaban sayısının % 57'si bunlarda bulunurken, traktör pulluğunun % 27'si, tohum ekme makinalarının % 8'i, diskaroların % 7.5 ğu, batözlerin % 27'si, orak makinalarının % 9.5'ğu bunlara aittir; hayvansal gübre kullanımının % 50'si, fakat kimyasal gübre kullanımının % 20'si bunların topraklarıyla ilgilidir. Bu ölçeğe kadar olan tarımsal işletmelerde de, biçer döğer veya triyör gibi tarım makinaları yoktur.

Makine-teçhizat ve toprak tasarruf eden girdilerin kullanımında gözlenen bu dağılım, kapital birikimi ve teknolojik değişmenin, genellikle 1-50 dekara kadar olan ve tarımsal ailelerin % 69'unu oluşturan kesimini tanımlamaktan çok, 50 dekar ve daha büyük ölçekteki tarımsal işletmeleri tanımladığını göstermektedir.

V

TOPRAK VE/VEYA İŞGÜCÜ TASARRUF EDEN ÜRETİM TEKNİĞİ SEÇİMİ

Tarım, üretim faktörleri arasında teknik ikame imkânlarının genişliği, teknolojik alternatiflerin çokluğu ile ayrılır. Aynı ürünü en basit el aletleri ve yoğun işgücüyle elde etmekten, çok az işgücü, çok geniş toprak ve yoğun kapital kullanarak elde etmeye kadar, birbirinden farklı üretim tekniği uygulanabilir. Bu niteliğiyle tarım, üretim faktörleri arasında teknik ikame imkânları çok sınırlı, teknolojik alternatifleri az sayıda olan ağır sanayi, haberleşme gibi faaliyetlerden ayrılır. Dolayısiyle, tarımda üretim tekniği, ekonomideki faktör stokları arzına daha kolay intibak edebilir. Ayrıca, ürün çeşidi bolluğu ve kurumsal örgütler de (köylü aile işletmeleri, ortakçılık - yarıcılık, kooperatifler, ücretli işçiyle çalışan ticarî - tarımsal işletmeler) bu intibakı kolaylaştıran niteliktedir. Bu bakımdan, gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasında üretim tekniğinde en büyük farklar, tarımda gözlenir. Ekonomi geliştikçe de, üretim tekniğindeki değişmenin en göze çarpan örneklerini tarım kesimi verir.

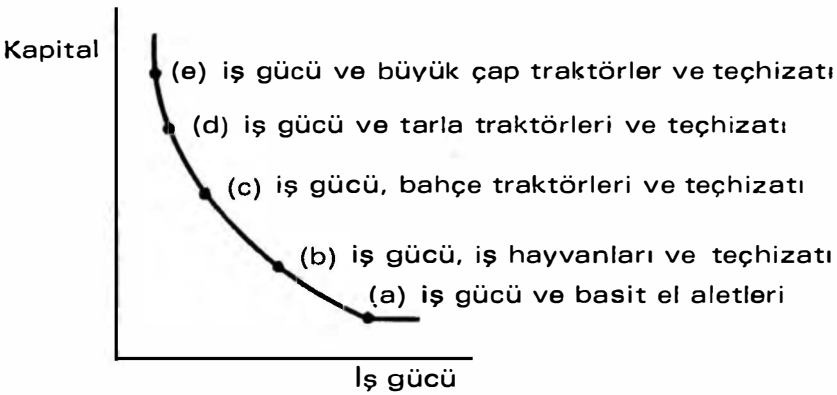
Bu bahiste, tarımda üretim tekniğiyle ilgili alternatifleri, konunun kurumsal yönleriyle birlikte ele alacağız.

I. TARIMDA ÜRETİM TEKNİĞİ ALTERNATİFLERİ

a) Üretim Faktörleri Arasında İkame Edici ve Tamamlayıcı İlişkiler :

Tarımsal ürün talebinin ve belirli bir anda bütün teknolojik alternatiflerin üretici tarafından bilindiğini kabul eder-

sek, tarımdaki faktör birleşimi alternatifleri, Şekil I'de görülebilir: çok sayıda işgücü ve basit aletlerden, az sayıda işgücü ve büyük çapta modern makinelere kadar, birbirinden çok farklı üretim tekniği, tarımda geçerlidir[1]. (Y eş-ürün eğrisidir: her noktasında aynı ürün miktarının farklı faktör birleşimleriyle sağlandığını, yani, girdi-girdi ilişkisini gösterir. Eğrinin eğimi her noktada, iki girdinin marjinal fiziksel veriminin oranına eşittir; bu orana, marjinal ikame haddi denir.)



ŞEKİL I

Tarımda Teknolojik Alternatifler

Yukarıdaki şekilde, dikey eksendeki kapitali, nakdî anlamda "yatırılabilir fon" diye kabul edelim: buna göre, teknolojik alternatifler tarımda, en ilkel yöntemlerle üretimden en modernine kadar, çok farklı faktör birleşimini müm-

1) Tek firma değil de bütün tarım kesimi sözkonusu olduğu için, şekil 1 deki eş - ürün eğrisinin, bölünmezliklerin giderilmesi dolayısiyle, sürekli (continuous) olması mümkündür. Eğer tek firma sözkonusu ise, eş - ürün eğrisinin yukarıdaki gibi sürekli değil de, her bir nokta arasında, doğrusal bir kesitle gösterilmesi gerekir; nedeni de, kapital eşyasındaki bölünmezliklerdir.

kün kılar. Yani **a** ile **e** noktaları arasında, iki faktör birbirine rakiptir: ürün veri iken, daha fazla kapital kullanarak işgücü kullanımı azaltılabilir (veya tersi). Bununla beraber, şekil I'de (a) ve (e) noktaları, üretim faktörlerinin, **teknik bakımdan birbirini tamamlayıcı**[2] birleşimlerin bulunduğuna işaret etmektedir: teknik bilgi düzeyi veri iken, (a) noktasından itibaren daha fazla işgücü ve daha az kapital kullanmak, yani, kapitali işgücü ile ikame etmek, teknik bakımdan mümkün değildir; veya, (e) noktasından itibaren işgücünü kapital ile ikame etmek, teknik bakımdan yine imkânsızdır. Bu iki noktada, üretim faktörleri birbirini teknik bakımdan tamamlayıcıdır. Diğer bir deyişle, üretim tekniği alternatifleri tarımda çok genişse de, bir noktada, sadece üretim faktörlerinden birini artırmak yoliyle üretimi artırmak veya, diğer üretim faktörünü, aynı üretim seviyesinde ikame etmek olanaksızdır. Sebebi de açıktır: üretim, her üç üretim faktöründen bir minimum miktarın bulunmasını gerektirir. En basit el aletleri dahi olmaksızın, sadece işgücü ve toprakla üretim yapılamaz. Buna göre, işgücü (a) noktasından sağa doğru büyüse de, üretimi artırmaz veya bu en ilkel araçları ikame etmez. Aynı durum, kapital için (e) noktasında sözkonusudur: üretim seviyesi veriyken, daha fazla kapital kullanarak işgücü azaltılamaz. Ancak **a** ve **e** noktaları arasında, bu iki girdi birbirine rakiptir.

---

2) Üretim faktörleri teknik bakımdan olabildiği gibi, ekonomik bakımdan da tamamlayıcı olabilir. Üretim faktöründen birindeki azalış, diğeri artırılarak telâfi edilemiyorsa; veya faktörlerden birindeki artışla üretim artırılamıyorsa, teknik tamamlayıcılık sözkonusudur. İktisadî bakımdan tamamlayıcı olmaktan kasdedilen şudur: x ve z gibi iki üretim faktörü, Y nin üretiminde kullanılıyor olsun; z nin fiyatındaki düşüş Y nin üretimini artırırken, hem x hem z den kullanılan miktar artıyorsa, faktörler, ekonomik bakımdan tamamlayıcıdır. Eğer Y artarken veya aynı iken, z artıyor fakat x azalıyorsa, faktörler ekonomik bakımdan rakiptir. Teknik tamamlayıcı ilişki daima iktisadî tamamlayıcı ilişki ile sonuçlandığı halde, teknik bakımdan birbirini ikame eden faktörlerin iktisadî bakımdan tamamlayıcı olması mümkündür.

Buraya kadar, sadece işgücü ve kapital üzerinde durduk. Oysa, işgücü ile beraber aslî üretim faktörlerinden toprak, tarımsal üretimde çok önemli bir girdidir. Bu bakımdan, toprakla işgücü ve toprakla kapital arasındaki ikame üzerinde de durmak gerekir: gerçekte, toprak ve işgücü arasında ikame imkânları çok düşüktür[3]; sebebi, her birinin, tarımsal üretimde oldukça farklı işlemlerle ürüne katkı yapmasıdır. Fakat kapitalle işgücü veya kapitalle toprak arasında teknik ikame imkânları çok geniştir. Nasıl, en ilkel el aletlerinden itibaren çeşitli tür kapital eşyası işgücünü ikame ediyorsa, aynı olgu kimyasal gübre, bitkisel ve hayvansal koruma ilâçları, sulama, sınaî yem, iyileştirilmiş tohum gibi kapital türlerinin[4] toprağı ikame etmesi bakımından geçerlidir. Şekil I'de yatay eksene işgücü yerine toprak koyarak, eş-ürün eğrisi (Y) üzerinde ikameyi, toprakla bu tür kapital eşyası arasında izleyebiliriz.

Kısacası, tarımda, geniş ikame imkânları daha çok, işgücü ile kapital ve toprakla kapital arasındadır; bunları ikame eden kapital türleri ise, gerçekte, birbirinden farklıdır.

b) Üretim Tekniğindeki Değişmenin Niteliği :

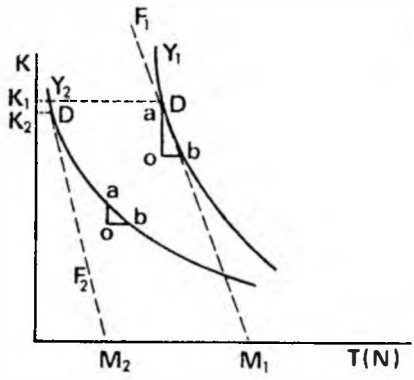
Daha önce, (Bkz. Bahis IV) üretim tekniğindeki değişmenin bir özelliğinin, aynı miktar girdiyle daha büyük ürün veya aynı ürünün daha az üretim faktörüyle elde edilmesi olduğunu, dolayısiyle, üretimi artırıcı bir etkisi olduğunu belirtmiştik. Üretim tekniği değişmesinin ikinci etkisi, marjinal ikame haddinin faktörlerden biri lehine artması ve ikame elastikiyetinin büyümesidir[5]. Tarımda teknik değişmenin

3) A.K. Sen, "Choice of Techniques", Oxford 1962, s. 91.

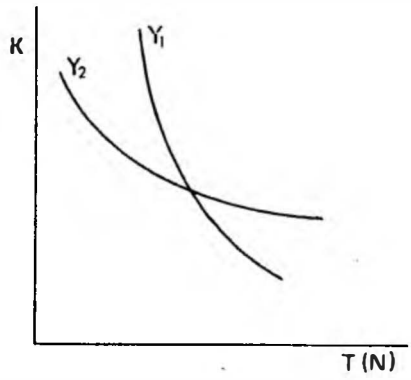
4) Gerçekte, bunlar, birden fazla üretime giren ve üretime iştiraki aşınma ve eskime yoliyle olan kapital eşyası niteliğinde değil, fakat, bir üretim faaliyetinde tükenen **ara mallar** veya **ara girdiler** niteliğindedir.

5) Marjinal ikame haddi, her noktada eş - ürün eğrisinin eğimine eşittir ve eğim sabit olmadıkça, her noktada değişiktir; Şekil I ve Şekil 2 deki gibi orijine dış bükey bir eğri üzerine (aritme-

niteliği, genellikle, marjinal ikame haddinin kapital lehine büyümesi ve kapitalin işgücü ve toprağı ikame elastikiyetinin artması şeklindedir.



ŞEKİL IIa



ŞEKİL IIb

Teknik Değişme Dolayısiyle Eş - Ürün Eğrisinin Eğiminin Kapital Lehine Değişmesi

---

tik olarak) gittikçe küçülmektedir. Kapitalin toprağı veya işgücünü marjinal ikame haddi, kapital bir birim azaldığında, ürün aynı kalmak için, toprağın kaç birim artması gerektiğini gösterir ve iki faktörün marjinal fiziksel veriminin oranına eşittir. Eğrinin orijine dış bükey olması, miktarı artan faktöre azalan getiri gösterir; eğimin menfî olması da, faktörlerin eş - ürün eğrisi üzerinde birbirine rakip olmasiyle ilgilidir. Marjinal ikame haddi ile ikame elâstikiyeti arasındaki ilişkiye gelince: ikame elâstikiyeti, üretim faktörleri oranındaki nisbî değişmeye nazaran, marjinal ikame haddindeki nisbî değişme diye tarif edilebilir (bak. R.G.D. Allen, "Mathematics for Economists", London 1942, s. 341). İkame elâstikiyetinin çeştil tarifleri vardır. En basiti şudur: $\triangle X_1/X_1 \div \triangle X_2/X_2$. Burada X_1 ve X_2 iki üretim faktörünün başlangıç miktarını, $\triangle$ miktardaki değişmeyi gösterir. Allen'in tarifine göreyse, ikame elâstikiyeti şöyle yazılabilir: $\triangle (X_1/X_2) / (X_1/X_2) \div \triangle (\triangle X_1/(\triangle X_2) / (\triangle X_1/'\triangle X_2)$. Bu ifadedeki dört terimden birincisi, üretim faktörlerinin birleşim oranındaki değişme; ikincisi, üretim faktörlerinin başlangıç oranı; üçüncüsü, marjinal ikame haddindeki değişme; dördüncüsü, başlangıçtaki marjinal ikame haddidir.

Şekil II'de, yatay eksende toprak (T) veya işgücü (N), dikey eksende de toprağı veya işgücünü ikame eden kapital türleri vardır. Y_1 ve Y_2 eş-ürün eğrileridir. Şekil IIa ve IIb, sırasıyla, teknik değişmenin eş-ürün eğrisini bütünü ile veya kısmen aşağı sola doğru kaydırdığını[6] ve marjinal ikame haddinin kapital lehine değiştiğini gösterir: her ikisinde de, Y_1 ve Y_2 eğrileri aynı ürün miktarını; Y_1 eğrisi eski, Y_2 eğrisi yeni üretim tekniğini temsil eder. Y_1 eğrisi üzerinde ob miktarında toprak (veya işgücü), ürün miktarı aynı kalmak şartıyla, oa miktarında kapitalle ikame edilebilir; oysa, Y_2 eğrisi üzerinde ob kadar toprak, çok daha az kapitalle (oa) ikame edilebilir, Yatay eksendeki T toprak ve dikey eksendeki K bunu ikame eden kapital türleri ise, Y_2 eğrisi, Y_1, e nazaran, **toprak tasarruf eden** tekniği gösterir. Buna göre, her iki faktörün de marjinal fiziksel verimi Y_2 de, Y_1'den daha yüksektir; bununla beraber, kapitalin marjinal fiziksel verimi, topraktan daha fazla artmıştır; kapitalin toprağı marjinal ikame haddi ve ikame elâstikiyeti büyümüştür. Şekil IIa'da Y_1 ve Y_2 eğrileri üzerindeki D noktalarını alalım: Y_2 tekniğinde (nisbî faktör fiyatlarının değişmediği varsayılmaktadır; F_1 ve F_2 fiyat doğruları, paraleldir.) kullanılan toprak miktarı M_1 den M_2 ye, kapital ise K_1 den K_2 ye inmiştir. Dolayısiyle, toprak birimi başına kullanılan kapital artmıştır. Y_1 ve Y_2 eğrileri aynı ürün miktarını gösterdiğine göre, toprak birimi başına verim yükselmiştir. Y_1 ve Y_2 eğrileri 100 birim ürünü gösterirse, $100/M_1$ in $100/M_2$ den küçük olduğu açıktır. Toprak tasarruf eden ikinci tekniğin etkisi, aynı ürünün çok daha az toprakla elde edilmesi ve toprak birimi başına verimin yükselmesidir. Tarımda teknik değişmenin önemli bir niteliği, işte budur. Toprağın miktarının artırılamaması, böylece, teknik

6) Aynı miktar ürünü temsil eden iki eğriden, teknik ilerlemeyi bütünüyle veya kısmen daha solda olan gösterir; zira, daha sağda olan eğri, aynı ürünün daha fazla faktör kullanmak suretiyle elde edilebildiğini açıklar. Teknik değişmenin, aynı ürün için her iki faktörden de daha fazla kullanmayı gerektirmesi sözkonusu değildir; teknik ilerleme her iki faktör veya birinden daima tasarruf edici niteliktedir. Aksi halde, uygulanmaz.

değişme sayesinde önemini yitirir. Nitekim, gelişmiş ve ileri üretim tekniği kullanan ülkelerde, "toprağın azalan önemin" den bahsedilebilmesinin başlıca sebebi, toprak tasarruf eden tekniktir[7].

Yukarıda, kapital ve toprak için yapılan açıklama, kapital ve işgücü için tekrarlanabilir. Şekil IIa'da yatay eksene işgücü (N) ve dikey eksene işgücünü ikame eden kapital türlerini koyalım: bu halde, Y_1 eğrisine nazaran Y_2 eğrisi, **işgücü tasarruf eden** tekniği temsil eder; kapitalin, işgücünü marjinal ikame haddi ve ikame elâstikiyeti büyür. İşgücü başına kullanılan kapital miktarı ve işgücü verimi, bu tekniğin etkisiyle artar.

Tarımda, zaman içinde teknik değişme, toprak ve işgücü tasarruf eden nitelikte olmuştur. Kapitalin her iki aslî faktörü ikame elâstikiyeti yükselmiş, bunları ikame etmiştir[8].

Zaman içindeki teknik değişme, günümüzde belirli bir anda üreticilerin karşılaştıkları teknolojik alternatifler olarak düşünülebilir. Burada, üreticilerin karşılaştıkları toprak ve/veya işgücü tasarruf eden teknolojik alternatifler sözkonusu olur.

Toprak tasarruf eden tekniğin etkisinin toprak birimi başına verimi yükseltmek, işgücü tasarruf eden tekniğin etkisinin de işgücü birimi başına verimi yükseltmek olduğunu belirttik. Burada akla gelen bir soru, birincinin işgücü veri-

---

7) T.W. Schultz, "The Economic Organization of Agriculture", New York 1953, s. 125 - 146.

8) Teknik değişme, "nötr" veya yönsüz de olabilir: yani, her iki üretim faktörünün marjinal fiziksel verimini aynı oranda artırabilir. Bu, Y_1 ve Y_2 eş - ürün eğrilerinin eğimi aynı kalıyor demektir. Teknik değişmenin faktörlerden tasarruf eder niteliğinin geniş bir açıklaması için bkz. J.R. Hicks, "The Theory of Wages" London 1935. Yeni üretim tekniğini yaratan gelişmiş ülkeler, yani kapitalin aslî üretim faktörlerine nisbetle bollaştığı ülkeler, olduğu için teknik değişmenin toprak ve işgücü tasarruf eden niteliği ağır basmaktadır.

mini, ikincinin de toprak verimini yükseltmek etkisini yaratıp yaratmadığıdır; toprak birimi başına verim yükselirken üzerinde kullanılan işgücü sabit kalıyor veya verim artışından daha küçük oranda artıyorsa, işgücü başına verim de yükselir. İşgücünü ikame eden makineler, üretim işlemlerinin daha vakitli görülmesi, toprağın daha iyi sürülüp, havalandırılması v.b. yollarla toprak birimi başına verimi artırabilir. Bununla beraber, genellikle kimyasal gübre, sulama, ilâç gibi toprağı ikame eden kapital türleri, işgücünü ikame etmeksizin, toprak birimi başına verimi artırır. Oysa, traktör, biçer döver gibi makineler işgücünü ikame eder; toprak verimini, hiç olmazsa önemli ölçüde, artırmaksızın işgücü verimini arttırır[9]; daha doğrusu, dolaysız ve en yakın etkileri bu niteliktedir. Ayrıca, toprak tasarruf eden teknikle işgücü, bir ölçüde, birbirini tamamlar. Kimyasal gübre, ilâç, sulama v.b. toprağa uygulandığı zaman, işgücü talebini artırır; çapalama, hasat için de, toprak birimi başına verim arttığına göre, işgücü talebi artar. Bu bakımdan, toprak birimi başına verim artarken, işgücünü sabit tutmak mümkün olmaz; şu kadar ki, aynı zamanda işgücü tasarruf eden teknik de uygulanmıyor olsun[10]. Bu itibarla, toprak tasarruf eden tekniğin, işgücü verimini artırmaktan çok toprak birimi başına verimi; işgücü tasarruf eden tekniğin de, toprak birimi başına verimi artırmaktan çok işgücü birimi başına verimi artırdığı söylenebilir.

Yeni bir münavebenin uygulanması, hayvancılıkta sunî tohumlama, iyileştirilmiş tohumların kullanılması gibi üretim tekniğini değiştiren yenilikler, **kapital tasarruf eden** niteliktedir. Bununla beraber, teknik değişme, genellikle, işgücü ve toprak tasarruf eden nitelik taşımaktadır.

---

9) J. Robinson, a.g.e., s. 323; S.R. Sen, "Proceedings on the Ninth International Conference on Agricultural Economics, London 1956 daki tebliği A.K. Sen, a.g.e. de iktibas edilmiştir.

10) Bununla beraber, tarımda işgücü fazlası varsa, toprak birimi başına işgücü miktarı, bunların çalışır hale gelmesiyle, sabit kalabilir; işgücü verimi de artar.

II. İKTİSADİ GELİŞME, KURUMSAL YAPI VE TARIMDA ÜRETİM TEKNİĞİ SEÇİMİ

Tarımda uygulanan üretim tekniği, azgelişmiş ülkede, tekdüze değildir: geçimlik ile ticarî kesimleri farklı teknoloji uygulamak durumundadır. Azgelişmiş ülkelerle sanayileşmiş ekonomiler arasında da, büyük farklar gösterir. Üretim tekniği seçimini belirleyen değişgenler aşağıda incelenirken, seçilen üretim tekniğinin niçin farklı olduğu anlaşılabilir.

Seçilen üretim tekniği, tarımdaki işsizliğin çapını ve türlerini de etkiler. Az gelişmiş ülkelerde, varolan kurumsal yapıda teknoloji seçimi, bir taraftan ticarî kesimde işgücü tasarruf eden teknoloji uygulanırken geçimlik kesime işgücü yığmak eğilimindedir; bir taraftan da, geçimlik kesimin uyguladığı toprak tasarruf eden teknolojiyle, işgücünün marjinal verimini yükseltmek eğilimindedir.

a) Üretim Tekniği Seçimini Belirleyen Değişgenler :

1) Nisbi faktör fiyatları :

Üretim tekniği seçimini belirleyen etkenlerden biri, nisbî faktör fiyatlarıdır; yani, kaptialin fiyatının, toprak ve emeğin fiyatına oranla ucuz veya pahalı olmasıdır. Üreticilerin, kârlarını maksimumlaştırmayı amaçladıklarını ve üretim tekniği alternatiflerini bildiklerini varsayalım: bu varsayımlar altında, üreticiler, belirli ürün miktarının minimum maliyetle elde edilmesini sağlayan üretim tekniğini seçerler; şu kadar ki, bu belirli ürün miktarının üretimi kârlı olsun[11].

11) Belirli bir üretim ve ürün fiyatı seviyesinde, üretim faktörlerinin minimum maliyetle birleştirilme şartı, (MFV) marjinal fiziksel verimi, F girdi fiyatını, X_1 bir üretim faktörünü, X_2 diğerini gösterirse,

$$\frac{MFV_{x_1}}{F_{x_1}} = \frac{MFV_{x_2}}{F_{x_2}}$$

dır. Yalnız üretim faktörlerinin minimum maliyetle birleştiril-

Tarımda nisbî faktör fiyatları, azgelişmiş ülkelerin geçimlik ve ticarî kesimleri arasında; azgelişmiş ve sanayileşmiş ülkeler arasında; gelişmiş ülkelerin kendileri arasında büyük farklar gösterir.

i) Azgelişmiş ülkelerde, geçimlik kesimde aile işgücü çok ucuz, kapital ise çok pahalı birer üretim faktörüdür; belirli bir anda sahip olunan toprak küçüktür, nüfus birikimi bunu daha da parçalamak eğilimindedir. Yani, toprak da kıt, hattâ kıtlığı zaman içinde artan bir girdidir. Bu nisbî faktör fiyatları, geçimlik aile işletmeleri için, kapitali, emek değil fakat topraktan tasarruf amacıyla kullanmayı rasyonel hale getirir.

Oysa ticari kesimde, durum farklıdır: bunlar, ücretli işçiyle çalışır; ve işçi ücretleri, geçimlik aile işletmelerindeki geçimlik ücretten (ortalama verimden) daha yüksektir (Bkz: Bahis III, Şekil II). Buna karşılık, yatırılabilir fonlar için ödenen faiz haddi daha düşüktür; yani, emek nisbeten daha pahalı, kapital daha ucuzdur. Sahip olunan toprakların genişliği, toprağı nisbeten daha bol hale getirir. Ayrıca, yeni yatırımlar yapma olanakları daha fazla olduğu için, varolan atıl toprakları ele geçirebilirler; çünkü, kapital artışı, bunlar için toprağın marjinal verimini yükseltir. (1950' lerde, Türk ekonomisinin yaşadığı deneme, buna örnektir.)

ii) Azgelişmiş ve sanayileşmiş ekonomiler arasındaki nisbî faktör fiyatları farkına gelince: gelişme süreci, kapitalin aslî üretim faktörlerine oranla ucuzlamasıyla birlikte gider. Nüfusun tabii artış haddi yavaşlarken işgücü talebinin yükselmesi, ücret haddini yükseltir. Diğer taraftan, gelir artarken tasarruf kapasitesinin de yükselmesi, kapital biri-

---

mesi değil, aynı zamanda, en kârlı üretim seviyesinin seçimi de sözkonusuysa, bu, ürün fiyatlarından bağımsız olamaz. En kârlı üretim seviyesi ve faktörlerin minimum maliyetle birleşiminin seçim şartı, MKV marjinal kıymet verimini gösterirse,

$$\frac{MKV_{x_1}}{F_{x_1}} = \frac{MKV_{x_2}}{F_{x_2}} = 1 \text{ olur.}$$

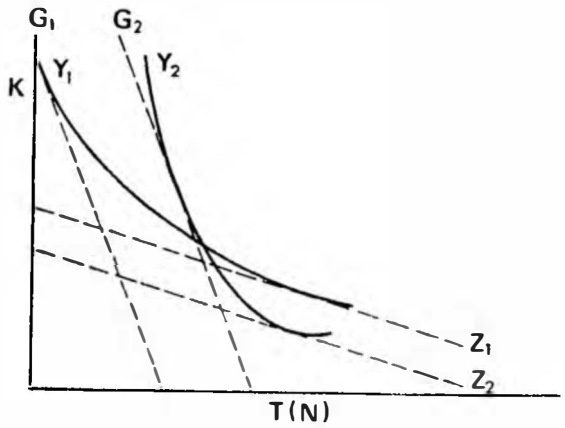
kimini hızlandırır; kapitalin nisbî fiyatını düşürür. Bu nisbî düşüş, hem işgücü ücreti hem de toprak fiyatına oranla gerçekleşir.

iii) Gelişmiş-sanayileşmiş ülkeler arasındaki üretim faktörleri nisbî fiyat farkları, toprak fiyatıyla ilgilidir: Yeni dünyanın (Avustralya, Kanada, ABD, Yeni Zelanda gibi) sanayileşmiş ülkelerinde, toprak, işgücü ve kapitale oranla, Batı Avrupadakinden çok daha boldur; dolayısiyle, toprağın nisbî fiyatı daha düşüktür.

Şimdi, kapital kısıtlaması olmadığını varsayalım; nisbî faktör fiyatlarına göre, kârın maksimumlaşması için, işgücü ve toprak tasarruf eden teknolojinin, belirli üretim seviyesinde, seçimi üzerinde duralım. Şekil III'de, yatay eksende işgücü, dikey eksende, işgücünü ikame eden kapital türleri (tarım makineleri) vardır. Y_1 ve Y_2 aynı üretim miktarını gösteren eş-ürün eğrileridir; Y_1 eğrisi, Y_2 ye oranla, daha işgücü tasarruf eden nitelikteki teknolojiyi temsil eder. G_1 ve G_2 ile Z_1 ve Z_2 toplam maliyet doğrularıdır; nisbî faktör fiyatları, bu doğruların eğiminde okunabilir. Her iki doğru takımından, daha yukarı sağda bulunan G_2 ve Z_1, aynı ürün miktarı için daha büyük toplam maliyet, dolayısiyle, daha yüksek birim maliyeti temsil eder; G_1 ve Z_2 için, her iki maliyet de daha düşüktür. G_1 ve G_2 nin eğimi, işgücünün kapitale oranla daha pahalı, Z_1 ve Z_2, aksine, işgücünün, kapitale oranla daha ucuz olduğunu gösterir.

Şekil III'den şu sonuçlar çıkarılabilir: işgücünün kapitale oranla daha kıt ve pahalı olduğu gelişmiş ülkede veya azgelişmiş ülkenin ticarî tarım kesiminde, daha emek yoğun tekniğin (Y_2) kullanılması, aynı üretim seviyesinde, toplam maliyeti artırır (G_2). Dolayısiyle, bunların, işgücü tasarruf eden Y_1 tekniğini seçmesi beklenir. Kapital daha kıt ve pahalı ise tersi geçerlidir: işgücü tasarruf eden Y_1 üretim tekniğinin kullanılması toplam maliyeti artırır (Z_1); daha emek yoğun (Y_2) üretim tekniğiyse, azaltır. Bu bakımdan, geçimlik aile işletmelerinin, çok emek yoğun üretim tekniği kullanmaları, rasyoneldir(Z_2).

Şekil III'de, yatay eksene toprak, dikey eksene de toprağı ikame eden kapital türlerini koyarak, aynı tahlili, toprak tasarruf eden teknik için tekrarlıyabiliriz. Buna göre, azgelişmiş ülkelerde geçimlik aile işletmelerinin en fazla



ŞEKİL III

Nisbi Faktör Fiyatları ve Üretim Tekniği Seçimi

toprak tasarruf eden teknolojiyi, Yeni Dünya ülkelerinde ise daha az toprak tasarruf eden teknolojiyi seçmenin; veya azgelişmiş ülkelerde ticarî tarım kesimin, geçimlik aile işletmelerine oranla, daha az toprak tasarruf eden teknolojiyi seçmelerinin kârlı olması beklenir. Ne var ki, kapital kısıtlaması ve ulaşılan teknoloji düzeyi, bu bekleyişten farklı bir durum ortaya çıkarır: genellikle sanayileşmiş ekonomilerde, toprak tasarruf eden teknolojinin de daha yoğun biçimde kullanıldığı ve toprak birimi başına verimin daha yüksek olduğu görülür.

2) Yatırılabilir fon arzı (Nakdî Sermaye) :

Üreticilerin seçeceği üretim tekniğini belirleyen bir diğer değişgen, diğer şartlar veri iken, uygulanacak tekniğin gerektirdiği yatırılabilir fon miktarıdır. Gerektirdiği yatırı-

labilir fonlar itibariyle, işgücü ile toprak tasarruf eden teknoloji arasında önemli bir fark vardır: (makinelerin satınalınma yoliyle kullanıldıkları hallerde) birinciler, çok büyük yatırılabilir fona ihtiyaç gösterir; bölünebilirlikleri sınırlıdır: yani, yarım veya dörtte bir makine satınalınması olanaksızdır. Bununla beraber, büyük veya küçük makine satınalmak bir çeşit bölünebilirlik sağlar; ancak, bunun sınırları dardır. Bölünebilirlik sağlama, yani bölünmezliği gidermenin ikinci bir yolu, makineleri satınalma yerine, kiralamadır. Ancak, bu da bir örgütleşmeyi gerektirir.

Makinelerden farklı olarak, toprak tasarruf eden girdiler, bölünebilir niteliktedir: tarım ilâçları, kimyasal gübre gibi girdiler, yatırılabilir fonların elverdiği miktarda satınalınabilir. Dolayısiyle, geniş bir üretici kitlesi tarafından kullanılma olanağı daha fazladır: yani, yatırılabilir fonların sınırlılığı, küçük üreticilerin işgücü tasarruf eden makineleri kullanmalarını sınırlayan bir diğer etken olduğu halde, toprak tasarruf eden teknik için, bu sınırlama sözkonusu olmaz[12].

Aynı durum, ortalama olarak, azgelişmiş-sanayileşmiş ülke karşılaştırmasında sözkonusudur: birincilerin, ikincilere oranla, işgücü tasarruf eden tekniği daha az kullanması beklenir. Oysa, toprak tasarruf eden teknik için, bu olanak, biraz daha fazladır. Diğer bir deyişle, yatırılabilir fon arzı da, nisbî faktör fiyatlarıyla teknoloji seçimini aynı yönde etkiler.

3) İşlenen toprak yüzölçümü :

İşlenen toprak yüzölçümü de teknoloji seçimini belirleyen bir değişgendir ve nisbî faktör fiyatlarıyla yatırılabilir fonlarla aynı yönde etki yaratır. Nedenini anlıyabilmek için, tekrar bölünmezlik konusuna dönmek gerekir.

12) W.E. Hendrix, "Availability of Capital and Production Innovations on Low Income Farms", **Journal of Farm Economics**, Şubat 1951.

Yoğun tarımsal nüfus ve kapital yetersizliği, geçimlik aile işletmelerinin çok küçük toprak parçalarım işlemesine yolaçar. 5-10 dönümlük toprak yüzölçümü üzerinde, büyük tarım makinelerinin kullanılması, bunların, yılın 11 ayı atıl kalması demektir; dolayısiyle, üretimin birim maliyetini yükseltir. (Satınalındıklarında) makinelerin bölünmezliği, küçük toprak yüzölçümüne sahip işletmelerde kullanımlarını sınırlar; bunların kapasiteleri, 10 değil, 100 dönüm veya daha büyük yüzölçümünü işlediklerinde, ancak, tam olarak kullanılabilir; birim maliyeti düşürebilir. Diğer bir deyişle, makinelerin temsil ettiği işgücü tasarruf eden teknoloji, işlenen toprak yüzölçümü büyükse kullanımı kârlıdır. Bununla beraber, daha önce belirtildiği gibi, kiralama, makinelerde bölünebilirlik sağlar: meselâ, yılın, 15 günü veya 1 ay için kiralanırsa, küçük topraklarda kullanılmaları da kârlı olabilir[13]. Ancak, satınalınma yoliyle kullanıldıklarında, bölünmezlikleri, sadece büyük toprak yüzölçümü işlendiğinde birim maliyetin düşmesine olanak verir (Bkz: Bahis II).

Oysa, toprak tasarruf eden teknoloji, işlenen yüzölçümünden bağımsız olarak, her ölçekteki üretimde uygulanabilir: çünkü, bölünebilir niteliktedir. Meselâ, kimyasal gübre, 10 dönümlük toprak yüzölçümünde kullanılacaksa, 1 ton, 100 dönümlükte kullanılacaksa da, 10 ton veya daha az ya da daha fazla satınalınabilir.

Bundan ötürü, bölünmezlik, toprak yüzölçümü farklarıyla birlikte, işgücü tasarruf eden teknolojinin kullanımını, küçük üreticiler için kârsız hale getirir; fakat, ister azgelişmiş ülkelerdeki büyük ticarî işletmeler ister sanayileşmiş ülkelerdeki tarımsal işletmeler sözkonusu olsun, işlenen toprak yüzölçümünün genişliği, makine kullanımını kârlı hale getirir. Çünkü, büyük ölçek üretimde, birim maliyet düşer. Top-

13) Makine kullanımının toprağın topografik şartlarına bağlı olduğu da ayrıca eklenmelidir. Büyük yüzölçümlü işletmeler, genellikle, düz ovalarda bulunur. Ormanlık, dağlık, engebeli arazide ise, ancak küçük işletmeler yaşar. Bu fark da, ayrıca, makine kullanımını, büyük işletmeler için kârlı hale getirir.

rak tasarruf eden teknolojinin bölünebilir niteliğiyse, küçük toprak yüzölçümü işleyen geçimlik aile işletmeleri için de, kullanımım kârlı hale getirir.

Ancak, kullanılacak girdi miktarının, girdi/ürün fiyat oranından bağımsız olmadığı da eklenmelidir: daha önce, rekabet şartları altında, teorik denge şartının, $MFV_x = F_x/F_y$ olduğunu belirtmiştik. Buna göre, ürün fiyatı, girdi fiyatına oranla nekadar artarsa, girdinin marjinal fiziksel veriminin o kadar düşük olduğu, daha büyük miktarda kullanılması da o kadar kârlı olur. Genellikle, finansman maliyetinin yüksekliği, geçimlik kesim için yeni teknoloji getiren girdileri, ticarî kesime oranla daha pahalı hale getirir. Çünkü, daha önce gördüğümüz gibi, birinciler, daha çok, aracıların yüksek faizli kredilerinden yararlanmaktadır; pazarlama hizmetleriyle ilgili olarak görüleceği gibi de, ürün fiyatları daha düşük olmaktadır. Banka kredilerinden yararlanan ticarî kesim için, oysa, faiz haddi, dolayısiyle girdi ve ürün finansman maliyeti, daha düşüktür; yani, girdiler için ödenen fiyat daha az, ürün için daha yüksektir. Bu olgu, geçimlik kesimde girdi yoğunluğunu, dolayısiyle, üretim seviyesini sınırlayan bir etkendir.

4) Bilgi, görgü seviyesi, yönetme yetenekleri :

Herhangi bir üretim tekniğinin seçilebilmesi için, bütün teknik alternatiflerin üreticiler tarafından bilinmesi gerekir. Ancak bu bilgi varsa, çeşitli alternatiflerden birinin diğerine tercihi sözkonusu olabilir. Gerçekte, teknik alternatifler konusunda bilginin üreticilere sağlanması, bir "dıştan istifade" niteliğini taşır: üreticiler bir fiyat ödemeksizin, kamu kurumları teknik alternatifleri kendilerine öğretir; böylece, üretim fonksiyonlarını değiştirip birim maliyetleri düşürebilirler. Eğer bu nitelikte örgütler yoksa, teknik alternatiflerin pek azı bilinebilir. Hattâ, alışılagelen yöntem mümkün tek yol sayılabilir; üretim tekniği seçimi söz konusu olmaz. İşgücü veya toprak tasarruf eden üretim tekniği için varolan çok sayıdaki alternatifler üreticiler tarafından bilinmelidir ki, aralarında seçim sözkonusu olabilsin.

Üreticilere teknik alternatifler konusunda bilgi sağlanabilmesi, herşeyden önce iktisadî gelişmenin fonksiyonudur. Bilgi sağlanması ve bunun üreticilere ulaşması, düşük gelişme seviyelerinde pek rastlanmıyan bir örgütlenme gerektirir. Ayrıca, çok sayıda üreticilere ulaşmanın güçlüğü, bu örgütlerin yüksek masrafları, teknik alternatiflerin üreticiler tarafından öğrenilmesini güçleştirir. Bu, özellikle büyük merkezlerden uzak ve ulaşılması güç bölgelerdeki üreticiler için geçerlidir.

Diğer taraftan, bilgi öğretilse dahi, alışılagelen üretim tekniği dışındaki yeni alternatiflerin uygulanabilmesi de, belirli bir bilgi, öğrenme, yeni yöntemlerin sonucunu öngörebilme, gerektiği şekilde uygulayabilme yeteneği gerektirir[14].

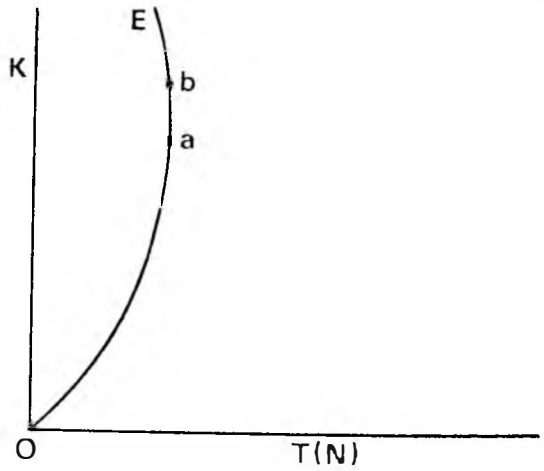
b) Teknoloji Seçiminin Etkileri:

1) Üretimin genişleme doğrultusu ve toprak kullanımı:

Köylü aile işletmeleri, ellerindeki nakdî sermayeyi çeşitli kapital türleri arasında bölerken işgücü tasarruf eden teknik, belirtilen sebeplerden ötürü, kullanılmaz; işgücünü tamamlayıcı nitelikte araçlarla işgücü, birbirini tamamlayıcı oldukları noktada kullanılır (Şekil I deki (a) noktası). Bu noktada, işgücünün marjinal verimi sıfıra düşmektedir. Kârlıysa, nakdî sermayenin geri kalanı, toprak birimi başına üretimi artıran kapital türlerine harcanır. Bunun da büyük kısmı, nakdî gelir sağlamıyan geçimlik üründen çok, satış gayesiyle üretilen ticarî ürünler için kullanılır. Çünkü, nakdî sermaye çok kıtsa, geçimlik ürüne nakdî harcama yapılması, bütün nakdî sermayenin tüketilmesiyle sonuçlanabilir.

14) Nitekim, ABD'de dahi, teknik değişmenin ancak eğitim imkânı olan, geliri yüksek olduğu için görme ve gezme yoliyle yeniliklere açılabilen bölgelerde daha sür'atli olduğu, toprağı ve kapitali az, küçük ölçekli tarımsal işletmelerin teknik değişmeden çok az yararlanabildiği söylenmektedir. E.O. Heady, a.g.e., s. 810 - 11.

Ticarî kesimde ise, firma ölçeğinin büyüklüğü, nakdî sermaye yetersizliğinin nisbeten sınırlayıcı bir etken olması, ücretli işçi için ödeme yapılması, makinelerin kullanılmasını kârlı hale getirir. Buna karşılık, nüfus/toprak oranı daha düşük olduğu için toprak tasarruf eden tekniğin uygulanması, geçimlik kesimdeki ölçüde kârlı olmayabilir; bu kesimde, hektar verimi artışları, geçimlik kesimdekini geriden izleyebilir.



ŞEKİL IV

Üretimin Genişleme Doğrultusu

Şekil IV'de yatay eksene işgücünü (N), dikey eksene, işgücünü ikame eden makineleri koyalım. OE, üretimin genişleme doğrultusudur. (OE, şekilde gösterilmemiş olan eşürün eğrileri takımının, fiyat doğrularına teğet olduğu denge noktalarından geçer; çizdiği doğrultu, üretim faktörlerinin nisbî fiyatlarındaki ve seçilen teknolojiye göre nisbî marjinal fiziksel verimlerindeki değişme tarafından belirlenir.) Kapitalin fiyatı işgücüne oranla düşerse ve işgücü tasarruf eden teknoloji, kapitalin marjinal fiziksel verimini, işgücününkünden daha fazla yükseltirse, üretimin genişle-

me doğrultusunun OE gibi olması beklenir: üretim artışı, Oa noktasından sonra, emek kullanımını artırmaksızın; Ob noktasından sonra, emek kullanımını azaltarak sağlanır, fakat, kapital kullanımı artar; kapital, emeği ikame eder. Tarımsal üretim artışının bu gelişme doğrultusu, gelişmiş ülkelerle azgelişmiş ülkelerdeki ticarî kesimdeki durumu belirtir.

Şekil IV'de, yatay eksene toprak(T), dikey eksene toprağı ikame eden kapital türlerini koyalım. OE, bu halde, topraktan tasarruf ederek üretimin artırıldığını gösterir. Köylü aile işletmelerinde üretimin genişlemesi, işgücü değil, topraktan tasarruf eden bir doğrultuda olmak durumundadır. Çünkü, teknoloji seçimini belirleyen tüm etkenler, bu yönde gelişimi belirler.

Ancak, burada önemli bir nokta üzerinde durmak gerekir; toprak homojen, yani, tümüyle aynı niteliklere sahip bir üretim faktörü değildir; tabii verimi, bölgeden bölgeye, yerden yere değişir. Azgelişmiş ülkelerde, geçimlik kesimdeki nüfus yığılması, tabii verimi en düşük toprakların dahi kullanılmasına yolaçar. Çünkü, işgücündeki artış, bunun marjinal fiziksel verimini düşürürken, toprağınkini yükseltir[15]; toprağın marjinal fiziksel veriminin artması, toprak talebinin artması demektir. Geçimlik köylü işletme sayısı, bir taraftan daha önce kullanılmayan tabii verimi düşük toprakların ekilişe açılması, bir taraftan varolan işletmelerin miras yoliyle bölünmesi, bir taraftan da orman tahribi, mer'aların ekilişe açılması yoliyle artar. Toprak-tasarruf eden teknoloji, kapitalin marjinal fiziksel verimini toprağınkinden daha fazla artırdığı ölçüde, toprak talebindeki artışı

15) Toprağın marjinal fiziksel verimiyle tabiî verimi birbirine karıştırılmamalıdır. Homojen bir dereceli üretim fonksiyonunda, bir faktörün MFV'i faktör oranlarının fonksiyonudur; şu kadar ki, girdilerin nitelikleri aynı olsun. Eğer girdinin niteliği değişiyorsa, MFV hem faktör oranı, hem de bu niteliğe bağlı olarak değişir. Faktör oranı içinde toprak miktarı artarken, yeni toprakların tabiî verimi daha düşükse, toprağın MFV de her iki etken dolyaısiyle düşer; veya, faktör oranı aynı olsa dahi, MFV'i daha düşük olur (Bkz. Bahis II ve VI).

sınırlar; bu olumsuz gelişimi, yavaşlatır veya durdurur. Fiilî toprak talebi artışı, nüfus artışının bunu artırmak, toprak tasarruf eden teknolojinin de azaltmak yönündeki etkilerinin net sonucuna bağlıdır. Genellikle, azgelişmiş ülkelerin geçimlik kesiminde birinci etken çok güçlü, ikincisi nisbeten zayıf olduğu için, toprak talebi artar.

Diğer taraftan, ticarî kesimdeki makineleşme de, toprak birimi başına kullanılan kapitali artırdığı ölçüde, toprağın marjinal fiziksel verimini, dolayısiyle toprak talebini, artırır. Ayrıca, makinelerin ikame ettiği emek de, hiç olmazsa kısmen, aynı etkiyi yaratır: tarım dışı kesimlerde massedilmeyip tarımda kalan kısmı, yeni toprak talebi kaynağı olur. Toprak talebindeki bu artış, toprak tasarruf eden teknolojiyle giderilmezse, sonuç ekilen alanın genişlemesidir. Kısacası, gerek geçimlik kesimdeki nüfus artışı, gerek ticarî kesimdeki makineleşme toprak talebini artırır; ekilen yüzölçümünün genişlemesi sonucunu verir. Bu genişlemenin, tabii verimi daha düşük toprakların marjinal kıymet verimi/fiyatı, tabii verimi daha yüksek olanlarınkine eşit oluncaya kadar sürmesi beklenir. Çok zaman, tabii verimi düşük kamu toprakları bir fiyat ödemeksizin ele geçirildiği için, genişleme, en verimsiz topraklara dahi yayılır. Buna örnek, Türkiye'dir.

Gelişmiş ekonomilerdeyse, durum farklıdır: nüfus artışı yavaştır; gerek tabii nüfus artışı gerek makinenin ikame ettiği emek, tarım dışında, carî ücret haddinde istihdam edilebilir. Dolayısiyle, tarımda işgücü artışının toprak talebini artırması sözkonusu olmaz. Makineleşmenin artırdığı toprak talebi, tasfiye olan küçük işletmelerden satın alınan toprakla giderilir[16]. Ayrıca, çok yüksek düzeydeki toprak tasarruf eden teknoloji uygulaması, toprak talebinin net olarak artmasını önler. Tabii verimi düşük topraklar, mer'a, orman,

16) İşgücü ve kapitalin, tarım dışındaki alanlarda getirisi yükseldikçe, düşük getirili küçük işletmeler tasfiye olur; toprakları da, kiralama veya satma yoliyle, getirinin daha yüksek olduğu büyük tarımsal işletmeler tarafından kullanılır.

park, yerleşme bölgesi vb. olarak değerlendirilir; tarımda kullanılmaz.

Azgelişmiş ülkelerde, belirtilen nedenlerle üretimin tabii verim düşük topraklara yayılmasının yüksek bir toplumsal maliyeti vardır: tahrip edilen mer'alar ve ormanlar, toplumun tabii sermayesinin azalması demektir. Artan tarımsal üretimin gerisinde, sermaye stoku azalışı vardır. Oysa, bu üretim artışını elde edenler, bu maliyet artışını taşımaz, fakat, bütün toplu mtaşır. Artan erozyon, sel baskınları da tabii sermayenin tahribi sonucudur: bunların yolaçtığı maliyet artışını, bütün o bölgedeki üreticiler taşır; yalnız, üretimi artıranlar değil.

2) **Tarımsal işsizlik:**

Varolan kurumsal şartlara göre, azgelişmiş ülkelerin tarımında seçilen teknoloji (yani, köylü işletmelerinde toprak, ticarî kesimde işgücü tasarruf eden teknoloji) tarımdaki işsizlik üzerinde, birbirinin karşıtı olan etkiler yaratır: birinci teknoloji gizli ve mevsimlik işsizliği azaltırken, işgücü tasarruf eden teknoloji işsizliği artırmak eğilimindedir.

Toprak tasarruf eden üretim tekniği, işgücü talebini artırır; tarımda gizli işsizlik varsa, işgücünün marjinal fiziksel verimini yükselterek ,bu çeşit işsizliği giderebilir. Daha önce açıklandığı gibi, toprak tasarruf eden kapital türleri ile işgücü tamamlayıcı niteliktedir. Toprak birimi başına kullanılan kimyasal gübre, ilâç, sulanan topraklar arttığında, toprak verimi artar, işgücü talebi yükselir. (Hindistan'da yapılan araştırmalar, sulanmıyan topraklara nazaran sulanan arazide işgücü kullanımının 3.6 katı arttığını göstermektedir). Bu bakımdan, işgücü tasarruf eden teknikle bir arada uygulanmıyorsa, toprak tasarruf eden tekniğin, tarımda gizli işsizliği gidermesi mümkündür.

Aynı durum, bir diğer toprak tasarruf eden teknik olan yılda çift ürün almanın mevsimlik işsizlik üzerindeki olumlu etkisi bakımından varittir. Tabiî şartlar çok elverişsiz de-

ğilse, toprağın bir yıl içinde birbirini izleyen iki ürün vermesi, yılın bir döneminde atıl kalan işgücü için talebi yükseltir; mevsimlik işsiziliği azaltır. Bu bakımdan, toprak tasarruf eden üretim tekniği, gizli ve mevsimlik işsizliği gidermek veya azaltmak gibi, istihdamla ilgili olumlu sonuçlar yaratabilir.

Daha önce geçimlik kesimdeki gizli işsizlik olayını nüfus/toprak yoğunluğu ve geçimlik tüketim ücreti itibariyle tanımlamıştık. Gerçekte gizli işsizliği doğuran, mutlak bir nüfus/toprak yoğunluğu olmayıp, çok ilkel bir üretim tekniğinde yüksek nüfus yoğunluğudur; aynı nüfus/toprak yoğunluğunda bulunan iki ülkeden birinde, toprak tasarruf eden üretim tekniği işgücü başına verimi —tabiî, uygulanma derecesine bağlı olarak— yükseltebilir; diğerindeyse, çok ilkel üretim tekniği, işgücü başına verimi, aynı nüfus/toprak yoğunluğunda, çok düşürebilir ve gizli işsizlik olayını yaratabilir. Uretim tekniği veri iken nüfus/toprak yoğunluğu daha yüksek olan ülkede, hektar başına verimin daha yüksek olması gerekir. Oysa, üretim tekniği daha ileri ve toprak tasarruf edici olan diğeri, daha düşük nüfus/toprak yoğunluğunda, daha yüksek hektar başına verime erişebilir.

Nihayet, şunu da belirtelim ki, üretilen ürün de üretim tekniğinden bağımsız değildir. Toprak tasarruf eden üretim tekniği, çok zaman, hektar başına verimi daha yüksek olan ürünlerin yetiştirilmesini sağlıyarak da işgücü verimini yükseltir.

Ticarî kesimde uygulanmasının kârlı olduğunu belirttiğimiz işgücü tasarruf eden teknolojinin işsizlik üzerindeki etkisi ise, yukardakinin tersidir: kapital, bir taraftan işgücünü ikame eder, işgücünün carî ücret haddinde iş bulabilen kısmı için işsizlik sözkonusu olmaz. Fakat, iş bulamayanlar, ya geçimlik kesimde yığılır, işgücünün ortalama ve marjinal verimi daha düşer; ve/veya açık işsizlere eklenir. Diğer taraftan, makineleşme, toprak talebini artırır; makineleşen işletmelerin daha büyük toprak yüzölçümünü ek-

mesi sonucunu verir. Bu da, geçimlik kesimdeki işgücü fazlasının veya gizli işsizlerin veriminin yükselmesini önler; çünkü, toprak/işgücü oranının yükselmesi olanaksızlaşır; toprak tasarruf eden teknolojiyle telâfi edilmedikçe, toprak birimi başına kullanılan işgücü artışı, işgücü verimini düşürür, gizli işsizliği artırır.

Tarımdaki teknolojik değişmenin işsizlik üzerindeki net sonucu, çok sayıda etkene bağlıdır: eğer nüfus artışı ve makinelerin ikame ettiği emek (yeni toprakların ekilişe açılması ve/veya toprak tasarruf eden teknoloji yoliyle) tarımda ve tarım dışı kesimlerde yaratılan istihdama eşitse, geçimlik kesimdeki gizli işsizlik veya ekonomideki açık işsizlik artmaz; daha fazlaysa, işsizlik, her çeşidiyle artar. İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde, genellikle, az gelişmiş ülkelerde işsizliğin arttığı gözlenmektedir. Buna göre, tarımdaki teknolojik değişmenin, diğer etkenlerle birlikte, net sonucunun işsizliği azaltmak olduğu söylenemez.

Ancak, sanayileşmiş ekonomilerde makineleşme daha süratli olmakla beraber, işsizliği artırmamıştır. Nüfusun tabii artışının yavaşlığı, tarımsal nüfusun toplam nüfusun çok küçük bir oranını oluşturması, sanayi ve hizmetlerde emek talebinin artış sür'ati, makineleşmenin bir diğer işsizlik nedeni olmasını önlemiştir.

III. TÜRK TARIMINDA TEKNOLOJİ SEÇİMİ VE ETKİLERİ

a) Zaman içinde teknoloji seçiminin gelişmesi :[17]

İkinci Dünya Harbi sonundan günümüze kadar olan dönemde, Türk tarımının tümünde, teknoloji seçiminde önemli bir değişme gözlenmektedir: bir basitleştirmeyle, bu 25 yıllık dönem ikiye ayrılabilir: birinci dönem, 1948-58 yıllarını, ikincisi de 1960'dan bu yana olan süreyi kapsar.

17) Türk tarımında, kapital/emek ve ara girdi/toprak oranındaki değişme için bkz. Bahis II, Tablo III.

1948-60 döneminde tarımda kapital birikimi, organik çekim gücünden mekanik çekim gücüne geçişle nitelenebilir: çift hayvanları sayısı 2.5 milyon civarında sabit kalırken, traktör sayısı 1500 den 47 bine çıkmıştır. Bunu izleyerek, toprağın marjinal verimi, yani toprak talebi artmış, ekilişler % 50 genişlemişdir. Yeni toprakların tarımsal üretime açılmasında kaynak, daha önce mer'a ve çayır olarak kullanılan alanlar olmuştur. Gerçekten, 1948-58 dönemi, bu görünümden ötürü, üretimin genişliğine arttığı dönem olarak tanımlanabilir. 1948'de 13.9 milyon hektardan, ekilişler (nadas dahil) 1960'da 23.3 milyon hektara ulaşmıştır; fakat, 1973'de ancak 1.5 milyon hektar fazlasına çıkabilmiştir. Dış sınırdaki genişlemenin mer'a ve çayırlar aleyhine olduğu, toprak kullanımında bunların paylarının 1944'de % 50.2 den 1957'de % 38.2 ye inmesinden anlaşılabilir.

1960 yılından sonra, tarımsal üretimi dış sınırda artırma olanakları, ekilebilir verimli toprak rezervinin tükenmesini izleyerek, azalmağa başladı. Bu olgu, tarımda makine ve teçhizat talebi artışını, organik enerjinin (emek ve hayvan) makinelerle kârlı ikame olanağına, firma ölçeğinin tarımda büyümesinin etkisine inhisar ettirdi. Bu ikame süresince, çift hayvanı sayısı 1960'da 2.6 milyondan 1973'de 2 milyona inerken, traktör sayısı da 42 binden 156 bine çıktı. Aynı zamanda tarımsal üretim, toprak-tasarruf eden teknolojinin uygulanmasıyla, iç sınırda yoğunlaşma sürecine girdi. 2. D.H.'ni hemen izleyen yıllarda, tarım kesimi, bu tür girdileri çok sınırlı miktarda kullanıyordu: 1948'de toplam kimyasal gübre kullanımı sadece 5.2 bin (metrik) ton kadardı; 1957'de 82 bin tona yükselerek oransal olarak 15 kat artmasına rağmen, toprak birimi başına kullanılan miktar çok cüz'i kaldı. Oysa, 1968'de 2.1 milyon tona, 1972'de 3.3 milyon tona ulaştı. Kimyasal gübre, ilâç, hayvan yemi ve ıslah edilmiş tohum tarım kesimine yayıldı; hektar başına kimyasal gübre kullanımı 1970'de 25 kg., ilâç kullanımı 1.8 kg.'a yükseldi.

2. D.H.'den günümüze kadar olan dönemde, yukardaki göstergeler, tarımda özel kapital birikiminin, dönemin birin-

ci bölümünde daha çok organik enerjiden mekanik enerjiye geçişle, ve ekilen topraklardaki genişlemeyle, dönemin ikinci yarısında da toprak-tasarruf eden nitelikte teknolojik değişmeyle birlikte gittiğini gösterir.

Makineleşme, büyük ölçekte işletmeye özgü olduğu ölçüde, 1960'a kadar, küçük köylü işletmelerinde teknolojik değişmenin pek az olduğu söylenebilir. 1960'dan sonra sür'atlenen toprak tasarruf eden teknolojik değişmeninse, küçük köylü işletmelerinde öncelikle uygulanıyor olması beklenir. Bununla beraber, (Bahis IV, pg IV'de görüldüğü gibi) 1963 Tarım Sayımı, toprak tasarruf eden modern tarımsal girdilerin 1-50 dekara kadar olan işletmelerde daha az oranda kullanıldığına, büyük tarım makinelerinin ise hemen hiç kullanılmadığına işaret etmektedir. Bunun nedeni, bu bahiste incelediğimiz teknoloji seçimini belirleyen etkenlerde bulunabilir.

b) Teknoloji Seçiminin Etkileri :

1) Toprak kullanımı ve ekolojik sorunlar :

Makine kullanılmasına geçilen tarımsal işletmelerde, bunun ilk etkisi, bir taraftan toprak talebini artırırken, bir taraftan da ortakçı - yarıcı veya devamlı işçi niteliğindeki emek talebini azaltmak oldu. 1948-52 yılları arasında, makineleşen işletmelerin ortalama ölçeği 848 dekardan 1113 dekara çıktı[18]. Bu ölçek büyümesi bir taraftan atıl toprakların ekilişe açılması, bir taraftan küçük köylülerin topraklarının satınalınması veya kiralanması, bir taraftan da ortakçı veya kiracıların sahip olunan topraklardan çıkarılması yoluyla gerçekleşti. (Nadas dahil) 1945'de 12.7 milyon hektar olan tarım alanı, 1969'da 24.7 milyon hektara yükseldi; mer'a ve çayır alanları aynı miktarda azaldı. Mer'a ve çayır alanlarının tarımsal işletme ölçeğini büyütmek üzere özel mülklere geçerken, topraksızlar sayısının artıyor olması, kamuyu

18) SBF, "Türkiye Ziraatinde Makineleşme", Ankara 1954, s. 95. Bkz. G. Kazgan, "Türkiye'de Tarımsal Gelişme ve Tarım Politikası", **Türkiye Ekonomisinin 50 Yılı Semineri**, İstanbul 1973.

da aynı yönde bir politika izlemeye itti: 1945-70 yılları arasında 1945 tarihli "Çiftçiyi Topraklandırma" Kanunu çerçevesinde 450 bin aileye 2.2 milyon hektar toprak dağıtıldı. Buna rağmen, 1950-70 yılları arasında ekilişlerdeki 13 milyon hektar artışın sadece 6 milyonu (toplam tarımsal nüfusun aynı dönemde % 62 sinden % 75'ine çıkan) 1-50 dekar büyüklükteki işletmelere düştü; geri kalan 7 milyon hektarı (aynı sürede tarımsal nüfus içindeki payı % 25'e düşen) 50 ve daha fazla dekar toprak işleyen işletmeler tarafından kullanıldı.

Artan küçük köylü işletme sayısı ve bunlarda biriken nüfus, genişleyen ekilişlerden yararlanabilmek için, tabii verimi çok düşük, toplumsal maliyeti yüksek (erozyona eğilimli toprakları veya ormanlık araziyi açmak gibi) toprakları işlemek durumunda kaldı. Çünkü, bu işletmeler, toprak tasarruf eden teknolojiden de yeter ölçüde yararlanmadı. Aşağıdaki tablo, bölgeler itibariyle büyük işletmelerde toprak temerküzü ile, tarımda kullanılmaması gereken düşük tabii verimli toprakların kullanılması arasında yakın bir ilişki olduğunu göstermektedir (Tablo I).

TABLO I

Toprak temerküzü ve aşırı toprak kullanımı

Bölge	Toprak temerküz oranı	Aşırı toprak kullanım endeksi
Karadeniz	0.1034	100.19
Ege ve Marmara	0.4885	101.94
Akdeniz	0.6689	110.64
Doğu Anadolu	0.7865	163.37
Orta Anadolu	0.8799	169.39

Kaynak: D. Miller, İ. Çetin, "Land and Man in Rural Turkey", AID Discussion Paper, No. 20, Ankara 1974.

Buna karşılık, büyük işletmelerin, genişleyen ekilişlerden büyük çapta yararlanabilmesi, toprak tasarruf eden

teknolojiyi yoğun biçimde uygulamalarını kârlı olmaktan çıkarmıştır. Şiddetli kapital kısıtlaması, bilgi yetersizliği gibi nedenlerle, toprak tasarruf eden teknolojinin kârlı olduğu küçük köylü işletmeleri de (daha önce değindiğimiz gibi) modern tarımsal girdileri pek az uygulayabilmiştir. Buna rağmen, buğday gibi geçimlik ürün bir tarafta bırakılırsa, toprak tasarrufunun, dolayısiyle hektar veriminin, küçük köylü işletmelerinde daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır (Tablo II).

TABLO II

İşletme büyüklüğü ve nisbi toprak verimi

İşletme Büyüklüğü (dekar)	Pamuk (sulanan)	Pamuk (sulanmayan)	Buğday	Şeker pancarı (*)
1 — 30	117	122	81	100.3
31 — 100	62.5	105	83	90
101 — 500	94.5	97	89.3	99.5
501 ve fazla	105.5	88	189	96.5

Kaynak : DİE 1963 Tarım Sayımına dayanarak, G. Kazgan, a.g.e. Nisbî toprak verimi şu esasa dayanır: eğer bir işletme büyüklüğü, ektiği alanının oranına eşit oranda ürün alırsa, bu endeks 100 olur; 100'den fazla olması, ektiği alanın oranından daha büyük oranda ürün sağladığını, küçük olması da, ektiği alana oranla, daha küçük oranda ürün elde ettiğini gösterir.

(*) Şeker pancarında işletme büyüklüğü, 1 - 40, 41 - 100, 101 - 500 ve 501 daha fazladır.

Tablo I ve Tablo II, varolan kurumsal yapı ve toprak dağılımı içinde teknoloji seçiminin, toprak kullanımında olumsuz sonuçları olduğunu gösterir: bir taraftan, tarımda kullanılmaması gereken topraklar ekilişe açılmıştır; bir taraftan büyük işletmelerde toprak verimi düşük kalmıştır; bir taraftan da, toprak tasarruf eden teknolojiyi kârlı biçim-

de uygulayabilecek küçük köylü işletmelerinde teknoloji yeter ölçüde değişmemiş, bunun için gerekli olanaklar sağlanmamıştır.

2) Gizli ve açık işsizlik sorunu :

Gelişme sürecinde, tarımda kaynak dağılımının belirli bir yön alması, yani küçük işletmelerde nüfus birikirken büyük işletmelerde kapital birikimi olması, teknolojinin bunlarda makineleşme yoliyle değişmesi, son 20 yılda, tarımda "gizli işsizlik" olayını dikkati çeker çapa vardırmıştır. Aynı zamanda, tarımın 1960'larda öngörülen istihdamı yaratmasını önlediği ölçüde, kentlerdeki açık işsizliğin bir nedeni de olmuştur.

Birinci Beş Yıllık Plan (1963-67) döneminde, tarımda 700 bin ek istihdam yaratılması beklenirken, bu rakam, 215 bin olarak gerçekleşmiştir. İkinci Plan döneminde 675 bin ek istihdam yaratılması gerekirken, fiilen, istihdam azalışı olmuştur; 1965-70 arasında bu azalışın 500 bin olduğu tahmin edilmektedir. Buna, tarı mdışına göçün öngörülenin 1.4 puvan altında kalması da eklenirse, tarımdaki küçük aile işletmelerinde nüfus yığılmasının nedeni anlaşılır. Yine DPT hesaplarına göre, 1955'de, tarımda istihdamın maksimum olduğu Ağustos ayında 400 bin olan gizli işsiz sayısı, 1972 yılında 850 bine, yani, tarımsal nüfusun % 4'ünden % 10'una yükselmiştir. Bir diğer sorun, makineleşmenin yoğun iş mevsimini kısaltmasına karşılık, tarımsal emeğin bütün yıl istihdamını sağlayacak girdilerin veya yöntemlerin kullanılmamasıdır. Yine DPT tahminlerine göre, bu olgu, tarımda mevsimlik işsizliği faal nüfusun % 70-80'i gibi çok yüksek oranlarda devam ettirmektedir. Gizli ve mevsimlik işsizlik, gerçekte, küçük köylü aile işletmelerini ve topraksız tarım işçilerini tanımlayan işsizlik türleridir. Dolayısiyle, nüfus yığılmasının yoğun olduğunu belirttiğimiz 1-50 ve özellikle 1-20 dekara kadar olan tarımsal köylü işletmelerinde, verim ve gelir düşürücü etkenlerin ve tarımda işsizliğin boyutlarının zaman içinde büyüdüğüne, bu rakamlar tanıktır.

Bir diğer sonuç, topraksız tarım ailelerinin sayısı ve toplam içindeki oranının artmasıdır.

1950 Tarım Sayımı, daimi tarım işçilerinin aile sayısını 314 bin, kiracı aile sayısını 14.8 bin, yarıcı aile sayısını 57.2 bin, marabacı aile sayısını 9.7 bin ve "diğer şekilleri" de 4.8 bin, yani toplam olarak 400 bin kadar topraksız tarım işçisi ailesi bulunduğunu göstermektedir. Buna göre, topraksız aile oranı, toplam tarımsal ailelerin % 17'si kadardır. Oysa, Köy İşleri Bakanlığı çalışmalarına göre, 1968'de 4.1 milyon tarımsal ailenin 1,268 bininin (% 30.7) hiç toprağı yoktur; bunlardan 1,179 bin aile de tarım işçisidir.

Tarımdaki bu topraksızlaşma sürecinin üst uçta tarımsal işletme ölçeğindeki büyüme ve tarımdaki kapital birikiminden bağımsız olmadığı, araştırma ile saptanmıştır: tarımdaki makinalaşmayı izleyen işletme ölçeği büyümesi, atıl toprakların ekilişe açılması; veya küçük köylüden toprak satınalınması ya da kiralanmasıyla birlikte gitmiştir[19]. (Bkz: Bahis XIX).

c) Türkiye'de Teknolojik düzey ve teknoloji seçiminin gelişmiş ülkelerle karşılaştırması:

Bu bahiste, azgelişmiş ve gelişmiş ülkelerde teknoloji seçimi konusunda yaptığımız teorik açıklamaları, Türkiye ve Fransa örneği ile destekleyeceğiz. Tablo III'de, toprak ve emek tasarruf eden girdilerin ve toprak veriminin iki ülkede karşılaştırması görülebilir:

19) 1955 - 67 yılları için tarımda emek talebini, tarımsal hasıla ve zamanın fonksiyonu olarak hesapladığımızda aşağıdaki doğrusal fonksiyon elde edilmiştir: (E işgücünü, X_1 tarımsal hasılayı, X_2 zamanı gösterir); $E = 8183.94 + 11.089 X_1 - 15.783 X_2$. Bkz. Gülten Kazgan, "Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plânda Tarımsal Hedefler ve Gerçekleşimi", **İktisat Fakültesi Mecmuası**, cilt 26, no. 1 - 4. Yani, istihdam tarımsal hasılanın fonksiyonu olarak artarken zamanın fonksiyonu olarak azalmaktadır.

TABLO III

Türk ve Fransız tarımında girdi kullanımı ve toprak verimi

Girdiler	**TÜRKİYE**		**FRANSA**	
	Miktar	Endeks Türkiye = 100	Miktar	Endeks Türkiye = 100
Kimyasal gübre (Kg/Ha.)	24	100	204	850
Traktör (adet/100 Ha)	0.35	100	6.37	1 820
Toprak verimi (Ürün)	(kg/ha)	endeks Türkiye = 100	(kg/ha)	endeks Türkiye = 100
Buğday	1 200	100	3 580	298
Patates	12 075	100	21 000	174
Şekerpancarı	33 500	100	43 125	129

Kaynak : DPT, Üçüncü Beş Yıllık Plân, Tablo 142 ve 143; rakamlar 1970'e aittir.

Tabloda gösterilmemiş olmakla beraber, işgücü başına traktör (makine) ve işgücü verimi itibariyle aradaki fark, kimyasal gübrenin temsil ettiği toprak tasarruf eden teknolojinin çok üstündedir: birincisi, ikincisinden bir kat daha büyüktür. Diğer bir deyişle, teknoloji seçiminde, Fransa, Türkiye'den çok daha ileri ölçüde, işgücü tasarruf eden teknolojinin seçimini kârlı yapan şartlara sahiptir; toprak tasarruf eden teknolojinin de daha yüksek düzeyde uygulandığı, hektar başına kimyasal gübre kullanımı ve bellibaşlı ürünlerin hektar başına daha yüksek veriminde görülebilir.

VI

TOPRAK KULLANIMI VE TARIMSAL ÜRETİMİN BÖLGESEL DAĞILIMI

Bir bakıma, toprağın dayanıklılığı ve sürekliliği sonsuzdur: yeni tarım toprakları yaratma olanağı sınırlıdır; tarım dışında toprağın kullanma olanakları da sınırlıdır. Bu açıdan, tüm ekonomi için tarımda toprağın arzı sabit, arz fonksiyonu dik bir doğru sayılmıştır. Uzun dönemde tümü değişgen olan faktörlere (marjinal kıymet verimlerine eşit) ödeme yapıldıktan sonra kalan gelir toprağa atfedilmiş, ekonomi açısından toprağın geliri **"rant"** sayılmıştır.

Toprak, türdeş (homojen) bir üretim faktörü değildir: tabii verimi, iklim koşulları, içerdiği kimyasal elementler, tüketim merkezlerine uzaklığı farklı olabilir. Her tarım ürününün farklı gerekleriyle birlikte toprağın nitelikleri, ürünlerin bölgesel dağılımını, yani, tarımsal üretimin birleşimini belirler. Ancak, ürünler arasında akışkanlığı olsa da, toprağın, bölgeler arasında akışkanlığı yoktur. Bu da, rantın, **farklılaşmasına** yolaçar; emek ve kapital getirisinden toprağın getirisi, eşitlenme eğiliminde dahi olmamasiyle ayrılır.

İkinci mesele, toprak arzının ekonomi ve işletme açısından farkı ile ilgilidir. Tüm ekonomi açısından toprak arzı gayrıelastik ve geliri "rant" sayılsa da, tekil işletme açısından, toprak diğer üretim faktörlerinden farklı değildir; (atfedilen veya fiilen ödenen) toprak kirası işletme için bir maliyet gideridir.

Tarımsal işletmelerin kapital yatırımı yapabilmelerini belirleyen tüm etkenler, (Bkz. Bahis IV) toprağı ele geçirmelerini de belirler: işletme açısından, toprak satınalmanın

diğer bir yatırımdan farkı yoktur; oysa, bu, toplum açısından, sadece bir transfer işlemidir. Bunun için, yatırım olanakları farkı, tarımsal işletmelerin sahip olduğu ve işlediği yüzölçümünün de farklı olmasına yolaçar. Geçimlik kesim ve ticarî kesim arasında toprağın dağılımını belirleyen etkenlerden biri de nakdî sermaye farkıdır.

Bu bahiste, toprak rantı ve tarımsal üretimin bölgesel dağılımını önce, evrensel etkenler çerçevesinde inceleyeceğiz; ilgili paragraflar, bir ülkenin çeşitli bölgeleri için olduğu kadar, anahatlariyle, dünya ekonomisi için de geçerlidir. Ancak, dünyanın çeşitli bölgeleri konu edildiğinde, kurumsal etkenler ihmal edilemez. Kurumsal etkenleri sanayileşmiş ekonomiler-azgelişmiş ekonomiler karşılaştırmasiyle ele alacağız.

I. TOPRAK VE TOPRAK RANTI

Tarımsal üretimde toprak, diğer üretim faaliyetlerinde olduğundan daha önemli bir rol oynar. Diğer doğal kaynaklar gibi, toprak da, doğanın insanlara hediyesidir. (Verimini artırmak için yapılan sulama, teraslama, toprak tesviyesi gibi yatırımlar bir tarafa) elde edilmesi için, **toplum açısından bir reel maliyeti gerektirmez;** arzı da (yine, yatırımlarla kullanım olanaklarının artırılması bir tarafa) üretim yoliyle artırılamaz. Buna karşılık, toprak, talebe oranla kıt bir üretim faktörüdür. Gerek tarımda, gerek tarım dışında, çeşitli kullanım alanları arasında dağılımı ve **kullanımının sınırlanması için bir fiyat ödenmesi** gerekir. Bu fiyat, kapital malları veya emek fiyatından farklı olarak, herhangi bir reel maliyeti karşılamaz; bunun için, **rant** diye anılır.

a) Toprağın marjinal kıymet verimi ve toprak rantı:

Diğer üretim faktörlerinden farklı olarak, toprağın uzun dönemde dahi ekonomi açısından arzı gayrı elastiktir; yani, arz fonksiyonu, toprak fiyatından bağımsız dik bir doğru niteliğindedir. Toprak sahiplerinin, toprağı atıl tutmaktan

sağlıyacakları bir yarar yoktur[1]; oysa, diğer üretim faktörleri için aynı şey söylenemez: emek, çalışma zahmetinden kurtulur, nakdî kapital sahipleri, elde hazır kaynak bulundurmaktan yararlanır. Gerçekte, kapital yatırımlariyle kullanılabilir toprak yüzölçümü artırılabilir; toprak fiyatlarının arttığı dönemlerde de, bu tür yatırımlar artar. Ne var ki, artan üretim toprağa değil, bu yatırımlara aittir. Bu bakımdan, ekonomideki toplam toprak arz fonksiyonunu gayrılastik saymakda bir hata yoktur[2].

Eğer toprak piyasasında saf rekabet şartları geçerliyse toprak rantı (yani, fiilen ödenen veya atfedilen toprak kirası) diğer üretim faktörleri fiyatlariyle aynı biçimde belirlenir. Toprak talebi ve toprak arz eğrisinin kesiştiği nokta, denge fiyatını verir. Bu noktada kira, yani toprak rantı, toprağın marjinal kıymet verimine eşittir: toprağın marjinal fiziksel verimi X ürün fiyatı, toprak talep eğrisini gösteren, marjinal kıymet verimini belirler.

Ekonomi gelişirken, toprak rantı, ters yönde değişen birkaç etkene bağlıdır: i) nüfus ve gelir artışı (gelir elastikiyetine bağlı olarak) tarımsal ürün talebini ve ürün fiyatlarını artırmak eğilimindedir (Bkz. Bahis X ve XIII). Bu da, toprağın marjinal kıymet verimini ve rantı artırmak eğilimini yaratır. ii) Teknolojik değişme, ürün arzını bollaştırmak ve fiyatını, dolayısiyle toprak rantını, düşürmek eğilimindedir (Bkz: Bahis IV ve XIII). iii) Toprak, talebini ar-

1) Buna çeşitli istisnalar düşünülebilir : bir süre kullanılmayan toprağın tabiî verimi artacağı için atıl bırakılabilir; toprakla birlikte kullanılacak tamamlayıcı girdilerin eksikliği (emek ve kapital teçhizatı) toprağın marjinal verimini sıfırın altına düşürebilir ve bir kısmı toprakların atıl bırakılmasına yol açabilir. Toprak piyasasında monopolcü etkenler varsa, bir kısım topraklar atıl bırakılır, böylece, arzı kısıtlayarak hasılat maksimumlaştırılabilir.

2) Bu nedenledir ki, toprak rantına konan vergilerin yansıtılamıyacağı, çünkü, ekilen toprakların daralmıyacağı, üretimin azalmıyacağı ileri sürülebilmektedir. Toprak sahipleri bunu yapamıyorsa, ürün fiyatları yükselerek, rant vergisi tüketiciye yansıtılamaz demektir.

tıran etkenler (tarımsal nüfus artışı ve makineleşme gibi) rantı artırmak eğilimindedir (Bkz: Bahis II).

Aşağıda, (Pgf II, III, ve IV) toprağın tüketim merkezine uzaklığı ile tabii verimi ve dıştan istifadelerin yarattığı bölgesel üretim fonksiyonları farklarına dayanarak, toprak rantına bir diğer açıdan bakacağız; toprağın marjinal kıymet veriminin, bölgeden bölgeye niçin ve nasıl değiştiğini göreceğiz.

Yukarda, toprak piyasasında, saf rekabet şartlarının geçerli olduğunu varsaydık. Gerçekteyse, bu piyasa, iki taraflı monopol şartlarına daha yaklaşıktır. Çünkü herhangi bir bölgede, belirli bir anda, toprak kiralamak veya toprağını kiraya vermek isteyen az sayıda kişi vardır; kira fiyatlarının çevrede ne olduğu konusunda kesin bilgi de pek yoktur. Pazarlıkla fiyatın belirlenmesi yaygındır; iki tarafın pazarlık gücü de farklıdır. Bu bakımdan, toprak kiraları, iki taraflı monopol şartlarında, pazarlık gücünün etkisi altında belirlenir.

Eğer tarımsal işletmeler, kendi topraklarının sahibiyse, fiilen ödenen kira sözkonusu olmaz. Fakat, toprağın reel üretim maliyeti olmasa da, alternatif kullanım alanlarında bir getirisi vardır: tarımsal üretimde değil de, turistik tesisler için kullanılsa, bu alanda bir getirisi olacaktır; veya, buğday yerine şekerpancarı üretilirse, yine farklı getirisi olabilir. Bu bakımdan, kendi toprağına sahip işletmeler için, toprağın alternatif kullanımdaki getirisi dolayısiyle, reel maliyeti sözkonusudur. Bu da, işletmelerin, toprak kirasını (rantını) fiilen ödemeseler de, maliyet gideri saymalarını gerektirir. Diğer bir deyişle toprağın, ekonomi açısından elde edilmesi reel maliyeti içermese de, tekil tarım işletmeleri açısından, fiilen kira ödüyor olsa da olmasa da, rant, maliyet gideridir.

Ekonomi gelişirken toprak rantını artıran etkenler, toprak sahiplerine, emek ya da yatırım karşılığı olmayan, yani reel maliyeti gerektirmeyen bir gelir sağlar. Bu kazanılmamış gelirin kaynağı, çok zaman, toprağın marjinal kıymet

verimini yükselten (yollar, sulama tesisleri gibi) kamu yatırımlarıdır.

b) Toprak rantı ve toprağın satış fiyatı :

Tarım işletmeleri, toprağı kiralayacak yerde satın da alabilirler. Bunlar açısından, toprak satınalmanın, diğer herhangi bir yatırımı yapmaktan farkı yoktur; oysa, tüm ekonomi açısından, toprak satınalınması bir transfer (el değiştirme) işlemidir, yatırım değildir.

Saf rekabet şartları geçerliyse, toprak kirası gibi satış fiyatı da, toprak talebi ve arzı tarafından belirlenir. Toprak (satınalma) talebi, carî ve beklenen toprak rantının "kapitalize" kıymetine eşitlenmek eğilimindedir; toprağın peşin değeri veya kapitalize kıymetini (V), (eşit rizikolu yatırımlarda) faiz haddine (i) ve carî ve beklenen ranta (R) dayanarak bulabiliriz. Diğer taraftan toprak satınalınması, dayanıklılığı sonsuz bir üretim faktörü satın alınması demektir[3]. $V = \frac{R}{i}$ olarak, satış fiyatını bulabiliriz.

Diyelim ki, toprağın carî ve beklenen rantı, sonsuza dek, yılda 6000 TL dır; (sonsuz getirili, düşük rizikolu) devlet tahvillerinde de, faiz haddi, % 10 dur. Toprağın satış fiyatı, 6000/0.10 = 60,000 TL olmak gerekir. Satınalan, 60,000 TL den fazla ödemek istemez; eğer satan 80,000 TL isterse, satınalan üretici için toprak satınalmanın getirisi, alternatif (benzer rizikolu ve süreli) yatırımın altına düşmüş demektir: bu örnekte, getiri % 10 değil, % 7.5 dur (6000/80,000 = 0.075). Toprağı satan 60,000 TL den daha düşük fiyata razı olursa, tarımda elde ettiği getiriden daha aza razı oluyor demektir: diyelim ki, 40,000 TL ye razı olmuştur: toprağı

3) Burada, üzerinde hiç bir kapital yatırımı olmayan toprağın satışı sözkonusudur. Su kanalları, binalar varsa, bunların kapitalize kıymeti, getirinin sonsuz olduğu varsayımına dayanmaz. Ömürleri belirli sürede tükenir; kalan ömrü hesaplanmalıdır (Bkz. Bahis IV).

satan için, yıllık devlet tahvili getirisi (40,000 × 0.010 =) 4,000 TL olacaktır; oysa, tarımda kullandığında, getirisi 6,000 TL dir. Bu fiyata, öyleyse, satmaya razı olmayacaktır; saf rekabet şartları geçerliyse, toprak satış fiyatı, ancak 60,000 TL olabilir.

Gerçekteyse, toprak kirasında olduğu gibi satış piyasasında da, monopolcü etkenler vardır: iki taraflı monopol, pazarlık gücüne göre, satış fiyatının bir veya diğer tarafın isteğine yaklaşmasını sağlayabilir.

Ekonomi gelişirken, toprak rantını yükselten etkenler, —faiz haddi veri iken— toprak satış fiyatlarını da yükseltir. Ayrıca, faiz haddi düşerse, rant veri iken, toprak satış fiyatları yine yükselmiş demektir. Yukardaki örnekte, devlet tahvilleri faizi % 10 dan % 5'e düşmüşse, toprak fiyatı (6000/0.05 =) 120,000 TL ye yükselir. Tersine, toprak rantının düşmesine ve/veya faiz haddinin yükselmesine yolaçan etkenler ortaya çıkmışsa, satış fiyatları düşer.

c) Toprağın işletmeler arası dağılımı:

Herhangi bir anda, belirli bir bölgede toprağın farklı büyüklükteki işletmeler arası dağılımı, iktisadî etkenler kadar toplumsal etkenlerle de belirlenir. İktisadî etkenden kasdettiğimiz, toprak fiyatı **o bölgede** bütün tarımsal işletmeler için aynı ise, marjinal kıymet veriminin, dengede, eşitlenmesidir; dengeyi bozan etkenler ortaya çıkarsa, tekrar dengenin kurulmasını sağlıyacak biçimde, toprağın işletmeler arasında el değiştirmesidir. Toplumsal etkenden anladığımız ise şudur: bir kere, tarım topraklarının işletmeler arası dağılımı, "miras" olayından etkilenir. Toprak parçalanmasını sınırlayan yasal hükümler yoksa, miras yoliyle, işletme toprak büyüklükleri küçülebilir. Belirli bir andaki dağılım, bunun etkisini yansıtır. İkincisi, toprak mülkiyeti, özel servet varlığının bir parçasıdır. Özellikle azgelişmiş toplumlarda, büyük toprak mülkiyeti, bir taraftan toplumsal statü, bir taraftan siyasal güç kaynağıdır. Bu bakımdan, optimalden büyük ölçekte toprak mülkiyetinin işletildiği görülür; bazen de, büyük topraklar, (üretim tekniği il-

kel ve emek-yoğunsa) ortakçılar - yarıcılar arasında bölünür; büyük mülkiyet düzeniyle küçük işletme ölçeği bir arada bulunur. Üçüncüsü, emeğin alternatif bir iş bulma olanağı yoksa, sözkonusu olur: toprağı satmakla veya kiraya vermekle sağlayacağı getiri (Paragraf B'deki açıklamaya bkz.) tarımda kendisinin işletmekten sağladığı getirinin üstünde olsa da, bunu gerçekleştirmez. Çünkü, üretici ve ailesi, o toprakta emeğini değerlendirme olanağı bulur; kendine iş yaratır. Orta yaştan itibaren yeni iş öğrenmenin güçlüğü de, iş bulunsa dahi, işletmenin tasfiye edilmesini ve toprağın kiralanması veya satılmasını engeller. Bu bakımdan, optimalden küçük işletmeler, geçimlik nitelikte de olsa, yaşamaya devam eder. İşte, belirli bir anda, belirli bir bölgede, toprağın işletmeler arası dağılımı, bu etkenleri yansıtır; marjinal kıymet veriminin, işletmeler arasında eşitliği sözkonusu olmaz (Bkz: Bahis XIX).

Ancak, uzun dönemde, ekonomi gelişirken ortaya çıkan etkenler, toprağın (kiralama veya satınalma yoliyle) el değiştirmesini sağlar; emek, yeni yetişen kuşakta, yeni beceriler edinir; teknoloji değişir; (aşağıda görüleceği gibi) bölgesel üretim fonksiyonlarını etkileyen alt-yapı yatırımları yapılır.

Azgelişmiş ekonomilerin gelişme sürecinde, toprağın işletmeler arası dağılımını etkileyen, şu hususlar önemlidir: i) ticarî kesimde makineleşme, toprağın marjinal fiziksel verimini, dolayısiyle, toprak talebini artırır. Daha yüksek toprak kirası (veya satış bedeli) ödemelerini sağlar. İşlenen toprakları genişletmek eğilimi doğar. (Atıl verimli toprak, o bölgede yoksa) İşletme yüzölçümünün genişlemesi, ancak, diğerlerinin tasfiyesi ile gerçekleşebilir. Bu bakımdan, makineleşme, bir taraftan makineleşen ticarî kesimin ödeyebileceği toprak kirası ve satınalma fiyatını yükseltir, bir taraftan da işletmelerin toprak yüzölçümünü büyütür. ii) İkinci bir etken, nüfus artışı ve artan nüfusun tarım dışında iş bulma olanaklarıdır. Bu da, daha çok, geçimlik köylü aile işletmeleriyle ilgili bir olgudur. Artan nüfus, tarım dışında daha yüksek getiriyle iş buluyorsa, geçimlik işletmeler tas-

fiye olur; toprak, kiraya verilir veya satılır. Bulamıyorsa, tarımda kalır. Emek birikimi de toprağın marjinal fiziksel verimini yükseltir, toprak talebini artırır; çünkü, aynı toprak üzerinde, emek yoğunluğu artar; toprak rantını ve satış fiyatını yükseltir. Ancak makineleşmenin aksine, firma ölçeğini büyütmez. Nakdî sermaye yetersizliği de burada rol oynar. Ekonominin gelişme düzeyi ne kadar ileriyse, (ii) altındaki ikinci etken o kadar zayıf, (i) altındaki etken o kadar güçlüdür. Dolayısiyle, tarım işletmelerinin toprak yüzölçümünün büyüme eğilimi o kadar fazladır. Gelişme sürecindeyse, bu iki etken, birlikte etkili olur. Buna en iyi örnek Türk tarımıdır. Bir taraftan ticarî tarımda makineleşme (özellikle geniş düz ovaların bulunduğu yerlerde) işletme yüzölçümünü büyütmek eğilimindedir; bir taraftan, nüfus artışı, toprak parçalanmasiyle birlikte, küçülen işletmelerde nüfus birikimine yolaçmaktadır.

II. BÖLGESEL ÜRETİM FONKSİYONLARI İLE FİYAT FARKLARI VE TOPRAK RANTI

Yukarda, tarım topraklarının türdeş olduğunu varsaydık. Oysa, toprağın tabii verimi, alt-yapısı, tüketim merkezine mesafesi toprağın marjinal kıymet verimini, dolayısiyle toprak rantını, bölgeden bölgeye değiştirir. Ne var ki, toprak akışkan (seyyal) değildir; bir bölgeden diğerine taşınamaz. Ancak, emek ve kapital akışkandır; bölgeler arasında, bunların marjinal kıymet verimi eşitlenebilir. Bundan ötürü, bölgeler arasında, toprak rantı farkları devam eder; toprağın marjinal kıymet verimi eşit olmaz; zira, toprak bunu eşitlemek için gerekli akışkanlıktan yoksundur.

a) Bölgesel üretim fonksiyonları :

Her bölge için, tıpkı bir firma gibi, bir ürünün üretim fonksiyonundan bahsedilebilir. Bu fonksiyon, o bölgedeki tarımsal işletmelerin toplam üretim fonksiyonu tarafından belirlenir.

Tarımın tabii ve biyolojik şartlara bağlılığı dolayısiyle, ürünlerin bölgesel üretim fonksiyonunu etkileyen ve bölgeler arasında farklı olmasına yolaçan, başta, fiziksel şartlardır. Bunlar, esas itibariyle, iklim ve toprağın niteliklerini kapsar. İklim, ısı, rüzgârlar, yağış miktarı ve yağışın yıl içindeki dağılımı, güneş alma derecesi, mevsimlerin uzunluğu gibi etkenlerin toplamıdır. Bu şartlar, bölgeden bölgeye büyük farklar gösterir ve çeşitli coğrafî bölgelerde bir ürün için kullanılan girdilerin verimini, dolayısiyle, üretilen ürün çeşitlerini etkiler. Bol rutubet ve güneş istiyen bir bitkinin, soğuk, az güneş alan, kurak bir bölgede yetiştirilmemesi, yetiştirilse de maliyetinin çok yüksek olması (Doğu Anadolu'da muz yetiştirilmemesi gibi) buna örnektir.

Toprağın nitelikleri, iklime nazaran, çok daha büyük farklar gösterir; öyle ki, aynı çiftlikte dahi, bir taraftaki toprak niteliği diğer taraftakinden farklı olabilir. Bölgenin topografik durumu, toprağın çeşitli kimyasal elementleri ve dokusu, toprağın niteliklerini belirler. Yetiştirilecek ürün çeşidi, iklimle beraber toprağın niteliklerine bağlıdır. Meselâ, alüvyonlu toprak isteyen patatesin Adapazarında yetiştirilmesi, diğer etkenlerle beraber, bu ilde toprağın nitelikleriyle açıklanabilir.

Fiziksel şartlar yanında, işgücünün vasıfları da bölgesel üretim fonksiyonlarını etkiler. Bir bölgede, ötedenberi işgücü belirli bir üründe ihtisaslaşmışsa, kuşaktan kuşağa geçen bilgi dolayısiyle, diğer bölgelere oranla, daha yüksek verime erişmiş olabilir.

Ürünün bölgesel üretim fonksiyonunu belirliyen diğer önemli bir etken de, "dıştan istifadeler"in[4] bulunup bulunmaması ve bulunuyorsa niteliğidir. Yollar, sulama tesisleri, bitki ve hayvan hastalıklariyle mücadele olanakları, elektrik enerjisi de üretim fonksiyonlarını etkiler. Bu gibi alt-yapı

4) Burada kasdedilen, firma dışında varolan, fakat, firmanın üretim ve birim maliyet fonksiyonlarını belirleyen etkenlerdir (Bkz. Bahis IV, VII, VIII).

istifadeleri olan bölgelerde üretim fonksiyonları ve faktör verimi yükselir; ürün çeşidi değişir.

Bölgeler arasında, aynı ürününün, üretim fonksiyonlarının değişik olması, ürün fiyatı veri iken, şartları daha elverişli olan bölgelerin rant artışı sağlamasına yolaçar.

b) Bölgelerarası fiyat farkları :

Bölgeden bölgeye, ürünlerin üretim fonksiyonları, dolayısiyle faktörlerin fiziksel verimi farklı olabildiği gibi, fiyat farkları da olabilir; ürün ve girdi fiyatları ve bu fiyatların oranları, yani iki ürünün fiyat oranı, iki girdinin fiyat oranı ve girdi/çıktı fiyat oranları, bir bölgeden diğerine büyük değişiklik gösterebilir. Genellikle (aynı ülkenin çeşitli bölgeleri sözkonusu ise) bu fiyat farklarına yolaçan en önemli etken, üretim bölgelerinden tüketim merkezine kadar yapılması gereken ulaştırma masraflarıdır. Von Thünen (19. yüzyıl) tarımsal üretimin bölgesel dağılımında tek etkenin ulaştırma masrafları olduğu varsayımından hareket ederek, hangi ürünlerde tüketim merkezleri etrafında hangi uzaklığa kadar üretimin kârlı olacağını, ulaştırma masraflarının toprak rantı farklarını nasıl belirleyeceğini incelemiştir.

Şimdi, ulaştırma masraflarının, bölgelerarası fiyat farklarına nasıl yol açtığını inceliyelim. Pazarlama hizmetleriyle ilgili bahiste görüleceği gibi, nihaî tüketicinin ödediği fiyat, üreticinin eline geçen fiyattan, pazarlama payı kadar düşüktür. Diğer pazarlama hizmetlerini ihmal ederek, sadece ulaştırma hizmetleri üzerinde durursak, şunu söyliyebiliriz: i) Tüketim merkezinde aynı ürün için tek fiyat varsa, yani saf rekabet şartları hakimse; ii) her üretici için tüketim merkezine ulaşmak eşit kolaylıkta ise; iii) demiryolu, denizyolu, kamyon, uçak gibi çeşitli ulaştırma araçlarının hepsi bütün bölgelere eşit şartlarla sağlanmışsa; iv) ulaştırma hizmetlerinde rekabet şartları hakimse; nihaî tüketicinin ödediği fiyatla üreticinin eline geçen fiyat arasındaki fark, üreticinin bulunduğu bölgenin tüketim merkezine uzaklığına göre değişir. Tüketim merkezinden aynı uzaklıkta bulunan bölgedeki üreticiler, aynı ürün için aynı fiyatı elde

eder; merkezden uzaklaştıkça, mesafeye ters orantılı olarak, bu fiyat azalır. Örnek olarak, tek bir tüketim merkezi bulunduğunu ve burada, buğdayın kilosunun 100 kş. olduğunu kabul edelim. Eğer ulaştırma masrafı her 100 km. de 10 kuruş ise, ilk 100 km. deki bölgede bulunan üretici 90. kuruş, ikinci 100. km. deki 80. kuruş, üçüncü 100. km. deki 70. kuruş elde eder. Her üç bölgede üretim fonksiyonları aynı, dolayısiyle aynı girdi birimlerinin (ikinci, üçüncü vb. birimler) fiziksel verimi aynı olsa dahi, kıymet verimi farklı olur.

Nevarki, gerçekte, her bölgenin (dolayısile, bu bölgelerdeki üreticilerin) çeşitli ulaştırma hizmetlerinin hepsine erişme olanakları da eşit değildir. Bir bölgeye, meselâ deniz yolundan ulaşılabildiği halde, diğeri ancak kamyon nakliyatından yararlanabilir. Oysa, bu ulaştırma hizmetlerinin hepsinde km. başına taşıma maliyeti farklıdır. Meselâ, yukardaki örnekte, birinci bölge yalnız kamyon ulaştırmasından yararlanabildiği halde, ikinci bölge deniz yolundan yararlanabilir; taşıma maliyeti birincide ikincidekinin iki katı ise, iki bölgede üreticilerin eline geçen ürün fiyatı aynıdır. Öyleyse, sadece bölgenin tüketim merkezine uzaklığı değil, aynı zamanda, yararlanabildiği ulaştırma hizmetinin çeşidi ve niteliği de, üreticilerin eline geçen ürün fiyatını etkiler.

Bundan başka, ürünlerin niteliklerine göre de, taşıma maliyeti büyük farklar gösterir: a) Çabuk bozulan, ezilen, niteliklerini kaybeden ürünlerin —taze meyve, sebze, süt gibi— taşıma maliyeti, dayanıklı ürünlere nazaran —hububat gibi— daha yüksektir; b) Eğer taşınan ürün, yol boyunca özel bir bakım istiyorsa —canlı hayvanların beslenmesi, sulanması gibi— taşıma maliyetini yine yükseltir; c) ürünün "spesifik" değeri de, taşıma maliyetini etkiler. Kapladıkları hacim ve ağırlıklarına göre kıymeti yüksek olan ürünlerin, diğerlerine nazaran, taşıma maliyeti daha düşüktür. (Lahanaya göre pamuk taşıma maliyetinin daha düşük olması gibi)

Nihayet, taşıma maliyetinin mesafeyle orantılı olarak artmadığı da bir gerçektir. Demiryolları ve deniz yollarında, mesafe uzadıkça taşıma maliyeti nisbi olarak azalır. Nede-

ni, uzun mesafelerde bölünmez taşıma masraflarının —yükleme, boşaltma gibi— payının nisbi olarak azalmasıdır.

Yukarda belirttiğimiz çeşitli etkenlere bağlı olarak, tüketim merkezinden uzaklaştıkça, üreticinin eline geçen fiyatlar düşer. Ürünlerin fiyat oranlarının değişmesine gelince: km. başına ulaştırma masrafı, bütün ürünlerin belirli ve eşit bir oranı olsaydı ve bu oran mesafeye göre değişmeseydi, ulaştırma masrafları ürünlerin fiyat oranını değiştirmiyecekti. Y_1 ürününün tüketim merkezindeki kilo başına fiyatı 200 kuruş, Y_2'nin 10 TL. olsun. Ulaştırma masrafı, her 100 km. için ürün fiyatının % 10 u ise, bu bölgedeki üreticilerin eline geçen fiyat, Y_1 için 180 kuruş, Y_2 için 900 kuruştur. Tüketim piyasasında Y_1/Y_2 ürünleri fiyat oranı 1/5 olduğu gibi, üretici için de 1/5 dir; aynı şartlarda, daha uzak bölgedeki üreticiler için de fiyat oranları değişmez. Bununla beraber, üretici eline geçen fiyat düştüğü için, faktörlerin marjinal kıymet verimi azalır.

Buna karşılık, Y_1'in ilk 100 km. de birim taşıma maliyeti fiyatının % 10 u olduğu halde, Y_2'nin % 5'i ise, tüketim merkezinde 1/5 olan fiyat oranı, merkezden uzaklaştıkça değişir; üretici için Y_1'in fiyatındaki düşüş, Y_2'nin fiyatındaki düşüşten daha süratli olur. Tüketim merkezinde 1/5 veya 0.20 olan fiyat oranı, ilk 100 km. de 0.189, ikinci 100 km.de ise 0.177 dir.

Tüketim merkezinden uzaklık ve ulaştırma masrafları, girdi fiyatlarını ve girdi fiyat oranlarını da etkiler. Bir kere, diğer şartlar veri iken, ulaştırma masraflarının ürün fiyatını azaltması, tüketim merkezinden uzaklığa göre toprak rantını değiştirir. Aşağıda açıklanacağı gibi, tüketim merkezine en yakın bölgelerde, ürün fiyatları farkından ötürü, farklılaşmış rant[5] ve toprak fiyatı en yüksek düzeydedir. Taşınabilir girdiler de, uzak mesafelerden üretim bölgelerine geliyorsa, yine, ulaştırma masrafları girdi fiyatlarını ve girdi fiyat oranlarını etkiler.

5) Farklılaşmış rant deyimini, Ricardo'nun **"differential rent"** kavramı için kullanıyoruz.

Bu bakımdan, bölgeler arasındaki girdi yoğunluğu, üretim ve faktör birleşimi farkları, üretim fonksiyonları veri iken, ulaştırma masrafları ile açıklanabilir; şu kadar ki, tüketim merkezinde, aynı ürün için tek fiyat bulunsun. Ne varki, fiyatları ve fiyat oranlarını değiştiren, sadece ulaştırma masrafları değildir; diğer pazarlama hizmetlerinin etkisi de bu niteliktedir. Bütün ürünlere, üreticiden tüketiciye geçinceye kadar, kıymetlerinin eşit oranında pazarlama hizmetleri eklenmez. Bundan başka, farklı ürünlerin pazarlanmasında, rekabet şartlarının değişik ölçülerde aksadığı da bir gerçektir. Bundan ötürü, tıpkı ulaştırma masraflarında olduğu gibi, ürünlerin fiyatları ve fiyat oranları değişir.

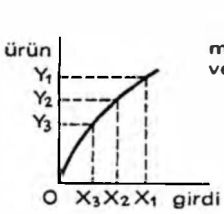
III. BÖLGELER ARASINDA ÜRÜN FİYATLARI, ÜRETİM FONKSİYONLARI VE GİRDİ FİYATLARI FARKINA GÖRE, GİRDİ YOĞUNLUĞU FARKLARI

Şimdi, tek ürün üretildiğini kabul edelim; farklı bölgelerde, sırasiyle, üretim fonksiyonları ve girdi fiyatları eş iken, ürün fiyatları farklarının; sonra, girdi ve ürün fiyatları eş iken üretim fonksiyonları farklarının; nihayet, diğer etkenlerin, bölgeler arasında girdi yoğunluğu farklarını nasıl yarattığını inceleyelim.

a) Ürün fiyatı farkları, girdi yoğunluğu ve toprak rantı:

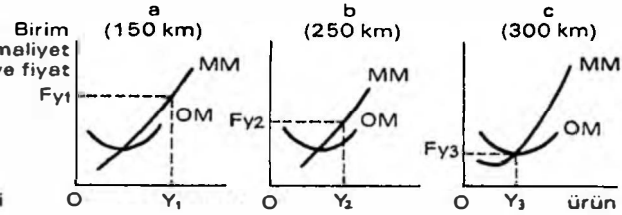
Tüketim merkezine farklı uzaklıktaki üç bölgede, üretim fonksiyonları ve girdi fiyatları aynı, fakat, ürün fiyatları farklı olsun. Birim ulaştırma masrafı merkezden uzaklaştıkça arttığı için, en yakın bölgedeki üreticinin eline geçen fiyat en yüksek, en uzak bölgedeki de en düşük düzeydedir. Taşınabilir girdilerin ortalama maliyetini ürün fiyatının karşılıyamıyacağı uzaklıktaki bölgelerde ise, bu ürün üretilmez. Ortalama maliyete yalnız taşınabilir girdileri dahil edip, toprak rantını dahil etmememizin sebebine gelince: toprağın tarım dışında kullanılamadığı, toprağın alternatif maliyetinin (0) olduğu varsayımı ile ilgilidir. Her üretici

için toprak rantı bir maliyet gideri olsa da, toplum bakımından değildir. Ürünün üretildiği en uzak bölgede, toprak hiç bir rant sağlamaz. Aşağıdaki şekillerde (Şekil I ve şekil IIa, IIb, IIc) bu gerçekler daha iyi anlaşılabilir.



ŞEKİL I

Üç Bölge İçin Üretim Fonksiyonu



ŞEKİL II

Bölgesel Ürün Fiyatları Farkları

Ele aldığımız üç bölgeden birincisinin, tüketim merkezinden 150, ikincisinin 250, üçüncüsünün de 300 km. uzaklıkta olduğunu kabul edelim. Yaptığımız varsayıma göre, üç bölgede de, bu ürünün üretim fonksiyonu aynıdır (Şekil I); taşınabilir girdi, yani işgücü ve kapital eşyası fiyatları aynı olduğuna göre, maliyet fonksiyonları da aynıdır. Oysa, tüketim merkezinde ürün fiyatı tek olduğu halde, en yakın bölge en yüksek fiyatı, (F_{y1}) en uzak bölge en düşük fiyatı (F_{y3}) elde etmektedir. Buna paralel olarak da, en yüksek üretim düzeyi OY_1 birinci, en düşük üretim düzeyi OY_3 de, taşınabilir girdilerin ortalama maliyetini ürün fiyatının ancak karşıladığı en uzak bölgededir (Şekil II). Çünkü, daha yüksek ürün fiyatları, taşınabilir girdilerin (yani, kapital ve emeğin) her girdi miktarında marjinal kıymet verimini yükseltir; girdi fiyatları aynı olduğuna göre, bunlardan daha fazla kullanılmasını sağlar. Diğer bir deyişle, girdi yoğunluğu ve üretim düzeyi ürün fiyatlarına göre değişir; fiyatın en yüksek olduğu merkeze en yakın bölgede en yüksek düzeyde olur. Nitekim, şekil IIa daki OY_1 ürün miktarı için, şekil I, Ox_1 kadar taşınabilir girdi kullanılması gerektiğini gösterir. Oysa, ürün fiyatının en düşük olduğu üçüncü bölgede OY_3 ürün miktarı Ox_3 kadar taşınabili rgirdi kullanıl-

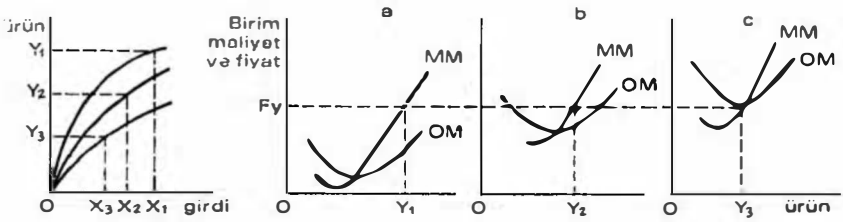
masını gerektirir. Her üç bölgenin aynı büyüklükte olduğunu kabul edersek, birinci bölgede hektar başına ve ürün birimi başına kullanılan taşınabilir girdiler, dolayısiyle toprak verimi en yüksek, üçüncü bölgede de en düşük düzeydedir.

Birinci ve ikinci bölgede, ortalama maliyet eğrisiyle ürün fiyatı arasındaki alan, ($OY_1 \times F_{y1} - OM$) toprak rantını gösterir. (Şekil IIa ve IIb); daha yüksek ürün fiyatı elde eden birinci bölgede rant daha yüksektir. IIc de görülen üçüncü bölge ise, hiç toprak rantı elde etmez; ancak taşınabilir girdilerin maliyetini karşılayabilir. Bu, Von Thünen'in, 'toprak rantının ulaştırma masraflarına göre değişeceği" ilkesini açıklar.

Belirtilen şartlarda, ulaştırma masrafları üretim miktarının, girdi yoğunluğunun, yani, faktör oranlarının ve toprak rantının, tüketim merkezinden uzaklığa göre değişmesine yolaçmaktadır.

b) Üretim fonksiyonu farkları, girdi yoğunluğu ve toprak rantı :

Şimdi, tüketim merkezine aynı uzaklıkta olduğundan, aynı ürün fiyatını elde eden ve taşınabilir girdilerin fiyatları eşit olan, fakat, üretim fonksiyonları farklı olan, aynı büyüklükte üç bölgeyi ele alalım. Birinci bölgenin şartları elverişli olduğu için üretim fonksiyonu, dolayısiyle faktör verimi en yüksek düzeyde, üçüncüde en düşük düzeyde, ikinci bölge ise, ikisinin ortasında olsun. Şekil III, bu üç bölgenin üretim fonksiyonlarını göstermektedir. Taşınabilir girdi fiyatları eşit olsa da, üretim fonksiyonları farklı olduğu için, ürünün, üç bölgede maliyet fonksiyonları farklıdır (Şekil IV); faktör verimliliği en yüksek olan birinci bölgede maliyet fonksiyonu en düşük, faktör verimliliği en düşük olan üçüncü bölgede ise, en yüksek düzeydedir.



ŞEKİL III ŞEKİL IV

Bölgesel Üretim Fonksiyonu farkları Bölgesel Maliyet Eğrileri Farkları

Şekil IVa, IVb ve IVc, üç bölgedeki maliyet fonksiyonlarını gösterir. Üçüncü bölge, ürün fiyatı F_y ile, ancak taşınabilir girdilerin maliyetini karşılıyabilir. Öyleyse, faktör verimliliği bundan daha düşük olan bölgeler, bu ürünü üretmez.

Ürün fiyatı aynı olduğu halde, üretim, dolayısiyle maliyet, fonksiyonlarının farklı olmasının sonuçları şekillerde izlenebilir. Maliyet fonksiyonu en düşük olan birinci bölgede, üretim miktarı en yüksek (OY_1), maliyet fonksiyonu en yüksek olan üçüncü bölgede de, en düşük düzeydedir. (OY_3), (Şekil IV). Nedeni, taşınabilir girdilerin, birinci bölgede, daha büyük miktarda kullanılıyor olmasıdır (Şekil III); zira, aynı girdi düzeyinde, taşınabilir girdinin marjinal fiziksel verimi daha yüksektir. Onun için, ürün fiyatı aynı olsa da, marjinal kıymet verimi daha yüksektir. Girdi fiyatlarını da eşit kabul ettiğimize göre, taşınabilir girdiler daha büyük miktarda kullanılabiliyor demektir. Şekil III de, birinci bölgede Ox_1, üçüncü bölgede ise Ox_3 miktarında taşınabilir girdi kullanılmaktadır. Yani girdi yoğunluğu, birinciden üçüncü bölgeye azaltmaktadır.

Burada üç bölge arasında rant farkı, bölgelerin üretim fonksiyonları farkından ileri gelmektedir. Ortalama maliyet eğrisiyle ürün fiyatı arasındaki fark birim başına toprak rantını gösterir. Buna göre, faktör verimliliği —yani üretim fonksiyonları— farkları, toprak rantının farklı olmasına

yol açar. Faktör verimi en yüksek olan birinci bölgede toprak rantı en yüksek, en düşük olan üçüncü bölgede ise, toprak rantı sıfırdır. Birinci bölgede hektar ve üretim birimi başına daha fazla taşınabilir girdi; üçüncüde ise daha az taşınabilir girdi, fakat daha fazla toprak vardır .

Kısacası, üretim fonksiyonu ve faktörlerin fiziksel verimlerinin farklı olması, üretim miktarını, girdi yoğunluğunu, yani, toprak birimi başına kullanılan işgücü ve kapital miktarını ve toprak rantının büyüklüğünü belirler.

D. Ricardo, "farklılaşmış rant" teorisinde, işte, bu durumu incelemiştir. Ne varki, Ricardo, çeşitli toprakların verimliliğindeki farkı, sadece, "toprağın tabii verim gücü"-ne atfettiği halde, bölgeler arasındaki üretim fonksiyonu farkları, doğal şartlar dışındaki alt-yapı yatırımları ve işgücü niteliklerine de atfedilebilir. Eğer şekil III ve IV deki üretim ve maliyet fonksiyonu farklarını, yerel-fiziksel ve alt-yapı ile ilgili şartlara bağlarsak, doğal şartları ve alt-yapısı daha elverişli olan bölgelerdeki toprakların, diğerlerine oranla, niçin ve nasıl rant sağladığı ortaya çıkar.

Bölgesel girdi yoğunluğu ve toprak rantı farkları, sadece ulaştırma masrafları ve üretim fonksiyonları farklarına da bağlanamaz. Taşınabilir girdi fiyatları da, bölgeden bölgeye farklar gösterir. Ürün fiyatları ve üretim fonksiyonları eşitken, bölgeler arasında girdi fiyatları farklı ise, yukarda (B) altında incelediğimiz hal, aynen tekrarlanır. Sadece maliyet fonksiyonlarındaki fark, üretim fonksiyonları değil, fakat girdi fiyatları farkından ileri gelir. Diğer bir durum, üretim fonksiyonları veri iken, hem ürün hem girdi fiyatlarının farklı olmasıdır. Tüketim merkezinden uzaklaştıkça, girdi ve ürün fiyatları aynı oranda düşüyorsa, girdi yoğunluğu, mesafeye göre farklı olmaz; düşüş sürati farklı ise, tabii, girdi fiyatı hangisinde daha süratle düşüyorsa, onda girdi yoğunluğu artar; ürün fiyatı daha sür'atle düşüyorsa, yoğunluk azalır.

Yukardaki açıklamadan, tarımsal işletmelerin toprak yüzölçümü ile ilgili bazı sonuçlar da çıkarılabilir: üretim

fonksiyonu ve faktör verimliliğinin yüksekliği, ürün fiyatlarının yüksekliği, görüldüğü gibi, bazı toprakların rant elde etmesine yol açmaktadır. Farklılaşmış rantın "kapitalize" kıymeti, toprak satış fiyatını belirler; rantın düzeyine göre, toprak fiyatları, bölgeden bölgeye değişir. Yüksek rant elde eden toprakların, fiyatı da yüksektir; bunun için, diğer faktör fiyatları veri iken, bu bölgede, emek ve kapital toprak yerine (kârı maksimumlaştıracak şekilde) ikame edilir; yüzölçümü itibariyle, daha küçük çiftliklere rastlanır[6].

Nihayet, kısaca, çeşitli bölgelerde girdilerin marjinal kıymet verimleri üzerinde duralım. Bundan önceki bölümde, aynı girdi birimlerinin, üç bölgede marjinal fiziksel verimlerinin aynı, fakat, ulaştırma maliyeti farkları dolayısiyle marjinal kıymet verimlerinin farklı olabileceğini gördük; bu bölümde ise, ürün fiyatlarının aynı, fakat, aynı girdi birimlerinin marjinal fiziksel verimlerinin farklı olduğunu kabul ettik. Bununla beraber, her bölgede, denge şartı, sonuncu taşınabilir girdi biriminin marjinal kıymet veriminin eşit olmasıdır; birinci bölgede Ox_1'in, ikinci bölgede Ox_2 nin ve üçüncü bölgede Ox_3'ün marjinal kıymet verimi, dengede eşittir.

Aynı girdi birimlerinin marjinal kıymet verimi farklı olsa da, sonuncu girdi birimlerininkinin eşit olması, denge şartıdır. Herhangi bir nedenle bu eşitlik bozulursa, dengeyi sağlayacak şekilde, bölgeler arasında taşınabilir faktör değişimi ortaya çıkar.

IV. TARIMSAL ÜRETİMİN BÖGESEL DAĞILIMI VE BİRLEŞİMİ

Yukarda, değişik varsayımlar altında, üretimde girdi yoğunluğunu belirliyen şartları, her bölgenin tek bir ürün yetiştirdiğini kabul ederek inceledik. Şimdi, bölgelerarasın-

6) Daha önce belirttiğimiz gibi, toprak rantı, toplum için olmasa da, firma için bir maliyet gideridir.

da ürün birleşiminin, iki ürünün üretim fonksiyonları ve ulaştırma masraflarına göre nasıl değiştiğini araştıralım. Açıklamayı basitleştirmek için, karşılaştırılan iki bölgeden herbirinin türdeş (homojen) olduğunu kabul edelim. Diğer bir deyişle, iki ürünün belirli bir birleşim oranında, aralarındaki marjinal ikame haddi, o bölgedeki bütün tarım işletmeleri için eşit olsun. Bölgenin türdeş olmasına atfettiğimiz anlam budur.

Aşağıda görüleceği gibi, bir bölgede ürün birleşimini, yani, iki üründen hangisinin veya her ikisinin hangi oranda üretileceğini, o bölgenin üretim imkânları eğrisiyle, ulaştırma masrafları dolayısiyle değişebilen ürün fiyatları oranları belirler. Öyleyse, iki bölge arasında ürün birleşiminin farklı olması, ya üretim imkânlarının, yani, her iki ürün için üretim fonksiyonları ve faktör verimliliği farklarına, ya da, ürün fiyatları oranlarının farklarına atfedilebilir. Aşağıda, bu iki etken incelenecektir.

a) Ürün fiyatları oranındaki fark :

Karşılaştırmak için, aynı büyüklükte iki bölge ele alalım. Her ikisinde iki ürünün, (Y_1 ve Y_2 nin) üretim fonksiyonları, dolayısiyle, faktör verimliliği, eşit olsun. Bu varsayımlar altında üretim imkânları eğrisi, her iki bölge için eşit demektir. Tüketim merkezini sadece bu iki bölge besliyorsa, piyasada her iki üründen arzedilen miktarın, bu iki bölge arasında bölünmesi gerekir. Ancak, bu bölünüş nasıl olacaktır?

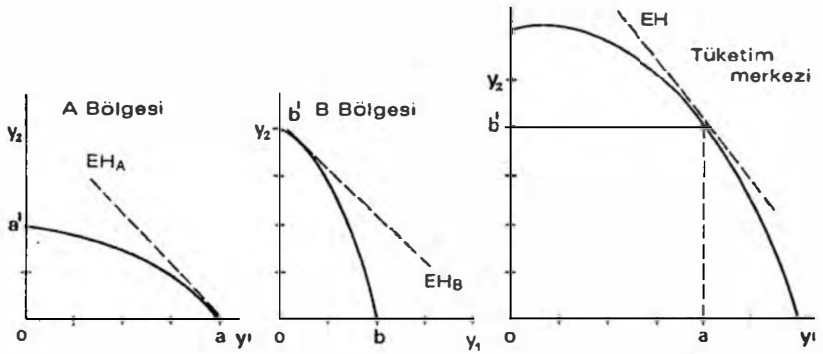
Her iki bölgede ürün fiyatları aynı ise, yukardaki varsayımlara göre, her iki üründen de eşit miktarlar üretilir. Böylece, tüketim merkezine gelen Y_1 ve Y_2 ürünleri, her iki bölge tarafından eşit şekilde arzedilir. Her iki bölge de aynı ulaştırma araçlarından eşit şekilde yararlanabiliyorsa ve tüketim merkezine aynı uzaklıkta ise, ürün birleşimi, her ikisinde de aynı olur.

Diğer taraftan, varsayımlarımızı değiştirirsek, her iki bölgede de her iki ürünün üretim fonksiyonlarının aynı ol-

masına rağmen, ürün birleşiminin farklı olabileceğini görürüz. Şimdi, A bölgesinin, tüketim merkezine B'den daha yakın olduğunu; Y_1'in (sebze, meyve veya süt gibi) çabuk bozulan ve hacimli ürünleri, Y_2'nin de buğdayı temsil ettiğini kabul edelim. Birim başına ulaştırma masrafları, nisbî olarak, birincilerde daha yüksektir; dolayısiyle, tüketim merkezinden uzaklaştıkça, üreticilerinin eline geçen fiyat, buğdaydan daha sür'atle azalır. Yani, fiyat oranı aleyhlerine döner. Şekil V de ürün fiyatları oramındaki değişmenin her iki bölgede ürün birleşimine etkisi izlenebilir: EH_A, A'da Y_1 ve Y_2nin eş hasılat doğrusudur; eğimi, F_{Y1}/F_{Y_2} oranına eşittir; EH_B, B bölgesi için aynı şeyi gösterir. Bu iki hasılat doğrusu birbirine paralel değildir; eğimleri farklıdır. Çünkü, birim ulaştırma maliyeti farkı, A ve B'deki üreticilerin eline geçen nisbî fiyatı değiştirmiştir.

A ve B bölgelerinde, iki ürünün üretim fonksiyonları ve (bölgeler aynı büyüklüktedir) üretim imkânları eğrileri aynı olduğu halde, tüketim merkezine yakın olan A, Y_1'de, yani süt, meyva ve sebzede, (Şekil V'de A bölgesinde Oa) B buğdayda (Ob) ihtisaslaşır. Nedeni, ulaştırma masraflarının, tüketim merkezinden uzaklaştıkça, nisbî ürün fiyatlarını değiştiriyor olmasıdır. F_{Y1} A'da, F_{Y2} ise B'de, oransal olarak daha yüksektir; Tüketim merkezindeki fiyat oranı, iki ürünün birim ulaştırma masrafı farkından ötürü, A ve B de değişince, ürün birleşimi değişmiştir. Öyleyse, üretim imkânları aynı olan iki bölgede, ürün birleşimi, tüketim merkezine uzaklık dolayısiyle farklı olabilir.

Şekil V'de, tüketim merkezindeki eş-hasılat eğrisini bir "doğru" (EH) olarak göstermemiz, bölgelerin, ürün fiyatlarını etkilemediği varsayımına dayanır. Oysa, tüketim merkezini sadece bu iki bölge besliyorsa, bölgelerde üretim miktarının değişmesiyle, ürün fiyatları oranları değişir; eş-hasılat eğrisi, artık, bir doğru ile gösterilemez. Ürünün talep elâstikiyetine göre, dış bükey veya iç bükey bir eğri olur: toplam hasılat artar veya azalır, fakat aynı kalmaz.



ŞEKİL V

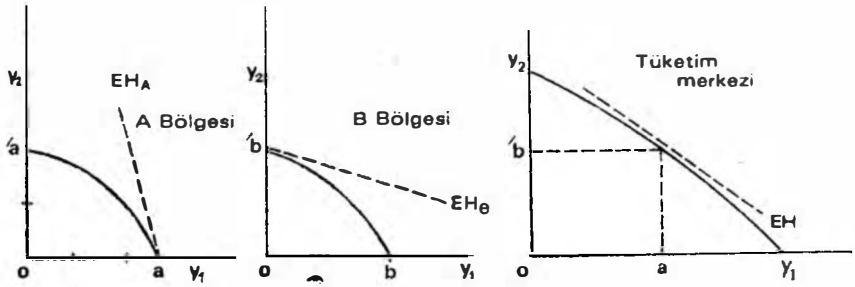
Bölgesel Nisbî Ürün Fiyatları Farkları ve Ürün Birleşimi

Şekil V'de tüketim merkezine yakın olan A, nisbi olarak ulaştırma maliyeti daha yüksek olan ürünlerde —süt, meyva, sebze, gibi— ihtisaslaştığı halde, ulaştırma maliyeti nisbeten daha düşük olan buğdayda, B bölgesi ihtisaslaşmaktadır. (Von Thünen'in tüketim merkezine yakın bölgelerde süt, taze, meyva ve sebze gibi ürünler, daha uzak bölgelerde hububat üretileceği ilkesi, yukardaki varsayımlara dayanır.) Ancak, şunu da belirtelim ki, bu bölgelerin sadece ürünlerden birinde ihtisaslaşması gerekmez. Nisbî ürün fiyatlarına göre, değişik oranlarda olmakla beraber, iki bölgede her iki ürün bir arada yetiştirilebilir; hattâ, azalan getiri kanununun geçerli olduğu tarımsal ürünlerde, ihtisaslaşma olanakları sınırlı olmak gerekir. Bundan ötürü, hem A hem B bölgesinde her iki üründen de bir miktar yetiştirilir; ne var ki, A daha çok Y_1, B ise daha çok Y_2 ürünü üretir; A tüketim merkezine Y_1, B de Y_2 yi pazarlar, diğerini kendi tüketir.

b) Üretim imkânlarındaki fark :

Şimdi, varsayımları değiştirerek, ulaştırma maliyeti eşit olan merkezden aynı uzaklıktaki iki bölgeyi ele alalım. Bu durumda, tüketim merkezinde iki ürünün fiyat oranı ne ise,

iki bölgede de aynıdır; yani eş-hasılat doğrularının eğimi aynı, dolayısiyle, birbirine paraleldir. Sözkonusu iki bölgede, buna karşılık, iki ürünün üretim fonksiyonları farklı olabilir. Eğer üretim fonksiyonları, dolayısiyle faktör verimliliği, iki ürün için bölgeden bölgeye değişiyorsa, artık, üretim imkânları eğrisi, her iki bölgede, eşit olmaz; hem eğrinin eğimi, yani, iki ürün arasındaki marjinal ikame haddi, hem de eğrinin yüksekliği, yani her iki üründen üretilebilen miktar, farklı olur. Şekil VI'daki A bölgesinde, belirli girdi ile, Y_1'den Oa ve Y_2'den Oa' miktarı üretildiğini kabul edelim. B bölgesi, aynı girdi miktarıyla, sırasiyle Ob ve Ob' üretiyor; tüketim merkezinde ise, nisbî fiyatlara göre Y_1'den Oa, Y_2'den Ob' tüketiliyor olsun.



ŞEKİL VI

Bölgesel Üretim Fonksiyonları Farkı ve Ürün Birleşimi

A bölgesi, Y_1'in üretiminde B'den üstündür; zira, aynı girdi miktarıyla, B bölgesine nazaran, Y_1'den daha fazla üretebilir. Diğer bir deyişle, A bölgesinde faktör verimliliği Y_1 de daha fazladır. A bölgesinde Y_2'nin, Y_1 için marjinal ikame haddi, B ye nazaran daha yüksektir; B de ise, Y_1'in Y_2 için marjinal ikame haddi, A bölgesine nazaran daha yüksektir. İki bölge için çizilen üretim imkânları eğrilerinin eğiminin farklı olması, marjinal ikame hadlerinin, (yani iki üründe faktör verimliliğinin) bu iki bölgede farklı olduğunu gösterir.

Ürün fiyatları her iki bölgede aynıdır: eş hasılat doğruları EH_A ve EH_B, paralel doğrulardır. Bununla beraber, (Şekil

VI) A bölgesi Y_1 de, B bölgesi de Y_2 de ihtisaslaşır; tüketim merkezine arz edilen Y_1 ürününden Oa miktarı A dan, Y_2 ürününden Ob' miktarı da, B den gelir. Böylece, tüketim merkezine aynı uzaklıktaki ve her iki ürün için ulaştırma maliyeti eşit olan iki bölgede, ürün birleşimi, üretim fonksiyonları ve faktör verimliliği farkları dolayısiyle değişik olmaktadır. A bölgesi Y_1, B bölgesi de Y_2 ürününde üstünlüğe sahiptir[7].

Tabii, nisbî ürün fiyatları ve ürünler arasındaki marjinal ikame hadlerine göre, her iki bölge tek üründe ihtisaslaşacak yerde, farklı oranlarda olmakla beraber, iki ürünü de üretebilir. Üretim imkânları eğirlerinin ve eş-hasılat doğrularının eğimi değiştirilirse, bu olay görülebilir.

c) Bölgelerarası ürün birleşimi farkları ile ilgili tamamlayıcı açıklama :

Yukarda, ulaştırma masrafları ve üretim imkânları eğrilerinin eğimine göre, bölgelerin, iki üründen birinde ihtisaslaşacağını veya birini daha yüksek oranda üreteceğini belirttiğimiz zaman, tarımsal üretimin birkaç özelliğini gözönünde tutmadık. Oysa, bunlar gözönünde tutulursa, tek üründe ihtisaslaşmanın sık rastlanmayan bir olay olduğu ortaya çıkar.

Bir kere, tarım bağlı, ekleme ve tamamlayıcı ürünlerin çokluğu ile nitelenir. Bu özellik, rizikoyu dağıtma ilkesiyle beraber, tek üründe ihtisaslaşma yerine çeşitlendirmeye yolaçar. Tek bir işletmede ihtisaslaşmaya yolaçabilen faktör bölünmezliği ise, bütün bölge gözönünde tutulduğunda, önemini kaybeder:traktör, bir işletme için bölünmezliği do-

7) Şekil V'deki üretim imkânları eğrilerinin A ve B bölgesi için gösterdikleri dış ticaret teorisinde **mutlak üstünlük** diye tanımlanır. Ancak, A, hem Y_1, hem Y_2 nin üretiminde daha yüksek faktör verimine ulaşsa da, yine bölgesel ürün birleşimi farklı olur; şu kadar ki, nisbî olarak Y_1 de faktör verimi (Y_2 ye oranla) daha yüksek olsun. Buna, **nisbî üstünlük** denir. Anlaşılması daha güç olan nisbî üstünlüğü burada açıklamadık. Herhangi bir dış ticaret kitabında bu kavramın açıklaması bulunabilir.

layısiyle ihtisaslaşmaya yolaçabilecek bir etken olsa da, bütün bölge için traktörün bölünmezliği konu edilemez. Öyleyse, yukarıda, üretim imkânları eğrilerinin sadece ürünlerin rakip oldukları aşamasında durarak ihtisaslaşmadan bahsetmek yeterli değildir; bağlı, tamamlayıcı ve ekleme ürünlerin tarımda üretim imkânları eğrilerini belirlemesi, bunu önler; ürünlerin birbiriyle rakip olmadıkları safhalardan ötürü, üretim çeşitlenir. Azalan getiri kanunu da aynı yönde etki yaratır.

Bundan başka, yukarda, tek tüketim merkezini ele aldık. Oysa, gerçekte, büyük kentler bir bölgenin etrafında dağılmış olarak bulunabilir; dolayısiyle, bölgelerin ulaştırma masraflarına göre belirleneceğini ileri sürdüğümüz ürün birleşimleri girift bir durum alır; açıklamadaki düzenle görülmesi mümkün olmaz. Bundan başka, her bölgenin kendi içinde, aynı zamanda bir tüketim merkezi olabilir; ulaştırma masrafı olmaksızın veya ancak pek az masrafla, ürün buraya ulaşabilir. Bu da, ulaştırma masraflarının etkisiyle, bir bölgenin ihtisaslaşabilme olanağını azaltır. Bölge kendi tüketimi için çeşitli ürün üretebilir, fakat uzaktaki tüketim merkezine satacağı ürünlerde ihtisaslaşabilir. Yani, bölge, çeşitli ürün üretir, fakat, ulaştırma masraflarına göre belki sadece bir tekini tüketim merkezine satabilir. (İzleyen paragrafta, kurumsal etkenlerin bu konudaki rolünü açıklayacağız.)

Tarımsal üretimin bölgesel dağılımı ve ürün birleşimini belirleyen etkenler, uzun dönemde, ekonomi gelişirken değişir. Teknik değişme, bazı ürünlerin üretim fonksiyonlarını değiştirebilir; ulaştırma masrafları, yol şebekesinin gelişmesi ve yeni ulaştırma tekniğinin uygulanmasiyle düşebilir; sanayiin gelişmesiyle bazı girdilerin fiyatları düşerken, emeğin fiyatı yükselebilir; nüfus ve reel gelir artışını izleyerek talep artabilir ve zevkler değişebilir. Bu etkiler sebebiyle, ürünlerin bölgesel dağılımı ve birleşiminde, yeni duruma intibak sağlayacak değişme ortaya çıkar. Diğer şartlar veri iken ürün fiyatlarının yükselmesi, hem ekilen topraklarda taşınabilir girdi yoğunluğunun artması

hem de o zamana kadar ekilmesi kârlı olmayan toprakların ekilişe açılmasiyle sonuçlanır. Ulaştırma masraflarının düşmesi de, aynı etkiyi yaratır. Nitekim, bu değişmeler, özellikle 1950'den beri, Türkiye'de açıkça göze çarpmaktadır. Nüfus ve reel gelir artışı talebi yükseltmiş, karayollarının genişlemesiyle başlayan taşıt rekabeti, ulaştırma maliyetini düşürmüştür. Her iki olay da, faktörlerin marjinal kıymet verimliliğini yükselterek, üretimin iç ve dış sınırda genişlemesine yolaçmıştır. Bundan başka, sulamanın uygulanması, makinalı tarım, ürünlerin üretim fonksiyonlarını yükselterek, yine, aynı etkiyi yaratmıştır.

V. ULUSLARARASI TİCARETTE KURUMSAL ETKENLER, DIŞ TİCARETTE İHTİSASLAŞMA VE BAĞLI EKONOMİLER

Önceki paragraflarda, tarımsal üretimin bölgesel dağılımını ve tüketim merkezine çeşitli bölgelerden ürün arzını, daha çok, aynı ülkenin sınırları içinde düşündük. Anahatlariyle, aynı açıklama, dünya ekonomisi ve uluslararası ticarette de geçerlidir. Ancak, dünyanın çeşitli bölgelerinde tarımsal üretimin yerleşmesi ve dağılımı, buralardan büyük tüketim merkezlerine ürün arzı konusunda, kurumsal etkenler ihmal edilemez. Bu etkenler, dış ticaret kontrolleri; tavizli ticaret anlaşmaları ile gümrük birlikleri gibi ülke veya bölge düzeyinde gümrük farklılaştırmaları ve sömürgeciliğin kalıntıları diye özetlenebilir; ve günümüzde, azgelişmiş-gelişmiş ekonomiler arası ticareti şekillendirmeye devam etmektedir.

a) Dış ticaret kontrolleri ve tarımsal üretimin bölgesel dağılımı :

Yukarda, üretim fonksiyonları çeşitli bölgelerde aynı olsa da, ulaştırma masraflarının üreticilerin eline geçen ürün fiyatlarını farklı oranlarda düşürebileceğini, bunun da, bölgesel ürün birleşimini, girdi yoğunluğu ve toprak rantını, tüketim merkezine arzedilen ürünleri farklılaştırabileceğini gördük. Bögleleri, dünya ekonomisi açısından ele alırsak, bu

etkiyi ulaştırma masraflarına inhisar ettirmek mümkün değildir. Bir kere, gümrük resimleri, ulaştırma masraflarına benzer etkiler yaratır; ithal edilen ürünlerden A ülkesi gümrük resmi alıyorsa, bu ürünleri ihraç eden B ülkesine etkisi sanki tüketim merkezine mesafesi artmış gibidir. Üreticilerin eline geçen fiyat düşer (Bkz.: Şekil II). Ve bu fiyat düşüşüyle ilgili olarak daha önce belirtilen sonuçlar gözlenir. İkincisi, A ülkesi ithal ettiği tüm ürünlerden aynı oranda gümrük resmi almaz; Y_1 ürününden, diyelim ki, % 10, Y_2 ürününden % 20 oranında vergi alıyor. Tüketim merkezinde (A) her iki ürünün birim fiyatı 100 kuruşsa, B'deki üreticinin eline Y_1 için 90 kuruş, Y_2 için 80 kuruş geçer; yani A'daki nisbî ürün fiyatı, B'deki üretici için, 100/100'den 90/80'e değişir. Bu etki, farklı ürünlerde ve/veya değişik taşıma araçlarında, birim ulaştırma masraflarının farklı olmasına benzetilebilir. Şekil V'de bu etki izlenebilir; tüketim merkezini A olarak kabul edersek, A'nın kendisi bazı ürünleri (şekil V'de Y_1) kendi içinde sağlarken, diğerini B'den ithal eder (Y_2 ürünü).

Gerçekte, B'deki üretici eline geçen fiyatı düşüren (ulaştırma masrafları ve ilerde görüleceği gibi pazarlama masrafları dışında) sadece gümrük resimleri de değildir; ithal kotaları da benzer etkileri, daha güçlü biçimde yaratır; hattâ ithal yasakları da olabilir[8].

Tüketim merkezi A'yı Batı Avrupa, Kuzey Amerika, B'yi de bu pazarlara satış yapan azgelişmiş ülkeler diye düşünelim. A ülkeleri, genellikle, kendilerinin üretemedikleri, fakat, imalât sanayiinin girdisi olan tarımsal hammaddeleri (pamuk, yün, tütün, jüt gibi) ve gıda maddelerini (muz ve diğer tropikal meyveler gibi) dış dünyadan, çok zaman, gümrük resmi almadan, kotaya (miktar kısıtlamasına) tabi tutmadan ithal ederler. Buna karşılık, kendilerinin de üret-

8) Dış ticaret kontrollerinin A ve B'ye etkilerini açıklamak, arz ve talep katsayılarını da gözönünde tutmayı gerektirir. Ancak, bu konuyu incelemenin yeri, bu basit açıklama değildir (bkz. "Uluslararası Ekonomi Ders Notları", C.P. Kindleberger'den uyarlama, G. Kazgan, 1972, İstanbul, s. 133 - 180).

tikleri tarımsal ürünleri, yüksek gümrük resimleriyle korurlar. Yani, A tüketim merkezindeki nisbî ürün fiyatlarını, B bölgesi için değiştirirler; ve B üreticisi eline geçen fiyatı düşürürler.

"Kendi üretemedikleri" diye tanımladığımız tarımsal ürünler iki grupta toplanabilir: birinci grupta, toprak ve iklim şartlarının etkisiyle, üretim fonksiyonları A'da, B'ye nazaran çok düşük olan ürünler bulunur (Bkz. Şekil III'de, sırasiyle, Y_3 ve Y_1). İkinci grupta da, ürün birimi başına kullanılan emek (taşınabilir girdi) miktarı çok olan ürünler gelir. Sanayileşmiş ülkelerde emek ücreti azgelişmiş ekonomilerdekinin ortalama on katıdır; bu farkı emek verimi farkı telâfi etmiyorsa birim emek maliyeti, (ücret/emek verimi) söz konusu ürünlerde daha yüksek demektir. Her iki etken bir arada, bu iki gruptaki ürünlerde, maliyet fonksiyonunu A'da, B'dekinin üzerine çıkarır (Bkz: Şekil IV), ve A bunları ithal eder. Bu tür gümrük korumasına en iyi örnek, Avrupa Ekonomik Topluluğunun (Ortak Pazar) azgelişmiş ülkelere verdiği tarım tavizlerinde görülür. Etkisi de azgelişmiş ülkelerin A'daki tüketim merkezine yaptığı ihracatı, iklim ve toprak şartları ve/veya emek-yoğunluğunun yüksekliği dolayısiyle "kendilerinin üretemedikleri" tarımsal ürünlerde yoğunlaştırmaktır[9].

b) Yabancı sermaye ve sömürgeciliğin etkileri :

Azgelişmiş ekonomilerin büyük kısmı, yakın zamanlara kadar, Batı dünyasının tam veya yarı sömürgeleri durumunda bulunuyordu. Tarihin bu aşamasında, metropol ülkelerden gelen yabancı sermaye ve sömürge (ya da yarı sömür-

9) Benzer bir politika sanayi mallarında da izlenmektedir. Bu alanda, aksine, emek - yoğunluğu yüksek sınaî mamûllerde (pamuklu dokuma, halı, giyim eşyası) A'da birim üretim maliyeti B'den daha yüksektir; A, bunların ithalâtında gümrük resimlerini daha yüksek tutmaktadır; kapital ve teknoloji yoğun mamûllerde, birim maliyet A'da B'dekinden çok daha düşük olduğu için, A' nın rekabet üstünlüğü vardır; bundan ötürü gümrük resimlerini ithalâtta çok düşük oranlarda tutmaktadırlar.

ge) ile metropoller arasındaki karışlıklı tavizlerin etkisi de bugünkü dış ticaret kontrollerininkinden farklı olmamıştır. Yabancı sermaye yatırımları, azgelişmiş ekonominin toprak ve iklim şartları itibariyle ve/veya emek-yoğunluğu itibariyle, metropole ihracat için üretebilecekleri ürünlere yönelmiş, B'deki üretim fonksiyonlarını yükseltmiştir. (Osmanlı İmparatorluğunda Kasaba-Aydın demiryollarının yapımı ve ihracatın örgütlenmesiyle İngiliz sermayesinin üzüm, incir, pamuk, tütün gibi ürünleri teşvik etmesi: Çukurovada ise Alman sermayesinin başta pamuk üretimi olmak üzere, benzer girişimi, 19. yüzyıl gibi yakın tarihimizden örneklerdir.) Sömürgelere verilen gümrük tavizleri (gümrük resmi indirimi) de, bu tür ürünler için üretici eline geçen fiyatları yükseltmiştir; ihracat amaciyle, bu ürünlerde ihtisaslaşma doğmuştur. Yani, azgelişmiş ekonomilerin gelişmiş ülkelere bugün ihraç ettiği ürünler, tarihlerinin bir aşamasındaki etkilerle, bölgesel üretim fonksiyonları yükselen, tüketim merkezlerinde tanınan, ürünlerdir. Türkiye'de pamuk, tütün, kuru incir ve üzüm, hem dünden kalma yabancı sermaye etkilerini, hem bugünkü gelişmiş ülkeler gümrük tarifesinin etkilerini, daha önce incelediğimiz evrensel etkilerle birlikte taşır; bugün de, bu ürünler Türkiye'nin başlıca ihraç malları olmaya devam etmektedir. Buna, serbest dış ticaret koşullarının varolan küçük sanayii yıkmasının etkileri de eklenmelidir. İşsiz kalan emek, emek-yoğun tarım ürünlerinde çalışmak zorunda kalmıştır.

Etkiler tabii, sadece Türkiye'ye özgü değildir: uzakdoğuda kauçuk, çay, pirinç; Afrika'da kakao, yerfıstığı, pamuk, kahve, tropik meyveleri; Latin Amerika'da kahve, tropik meyveleri; Akdeniz kıyısındaki azgelişmiş ülkelerde şarap, turunçgiller, zeytin-zeytinyağı, bu bahiste değindiğimiz evrensel etkilerle birlikte kurumsal etkileri de yansıtır; sözkonusu ülkelerin, gelişmiş tüketim pazarına başlıca ihraç malları olmaya, bugün de devam etmektedir; kendileri için çok değişik tarım ürünleri üretseler de, zengin tüketim merkezinde pazarlayabildikleri bu az sayıda ürünlerdir[10]. Tarım

10) Son yıllarda, azgelişmiş ülkelerin (Türkiye dahil) bu pazarlara,

ürünlerine, yeraltı kaynaklarından (madenler, petrol) oluşan diğer ilksel maddeler de eklenmelidir.

c) Dış ticarette ihtisaslaşma, bağlı ekonomiler ve Türkiye'nin durumu :

Önceki paragraflarda incelenen evrensel ve kurumsal etkenler, azgelişmiş ülkelerin geri teknolojisine eklendiğinde, ihracatın 'aşırı'' yoğunlaştığı, **az sayıda mal-belirli pazarlar** biçiminde bir yapı görülmektedir. Dış ticaret oranının (ihracat + ithalat/millî gelir) yüksekliğiyle birlikte, ''bağlı ekonomi'' bazen de ''ihracat ekonomisi'' diye anılan yapı oluşmaktadır[11].

İhracatın ''aşırı yoğunlaşması'' (aşırı ihtisaslaşma) iki biçimde görülebilir: i) İhracat gelirinin tümü veya çok büyük kısmını bir veya birkaç tarımsal ürün (ya da ilksel yeraltı kaynakları) oluşturur. Bu, ihracatta mal ihtisaslaşmasını gösterir; ii) Belirli ürünler, ancak, az sayıda yabancı ülkelerde pazarlanabiliyorsa, ayrıca coğrafî ihtisaslaşma da var demektir. Türk ihraç mallarından buna örnek vererek konuyu açıklayalım; aşağıdaki tabloda (Tablo I) Türkiye'nin belli başlı ihraç ürünleri açısından ihtisaslaşma görülebilir.

---

sözkonusu ürünleri, sadece hammadde olarak değil, biraz işlenmiş biçimlerde de ihraç etmeye başladığı görülüyor; meyve suyu, domates salçası, pamuk ipliği ve dokuması, çeşitli konserveler, deri eşya, buna tipik örneklerdir.

11) İhracat gelirinin bu ülkeler için önemi, toplam üretim değil de, piyasa için ticarî üretimde çok daha fazladır. Sadece ihracat oranı ve mal ihtisaslaşması yanında, şu etkenler de, ticaret eğiliminin yüksekliğine gösterge sayılabilir : yüksek marjinal ithal meyli, uzun vadeli yabancı sermaye girişinin ve yabancı firma sayısının çokluğu, gümrük gelirinin kamu gelirlerindeki payının büyüklüğü, G.M. Meier, "International Trade and Economic Development", New York 1963, s. 5.

TABLO I

Türkiye'nin belli başlı ihraç ürünlerinin toplam ihracat ve pazar payları (1973

Ürün	İhracat geliri milyon $	İhracattaki payı %	Başlıca ihracat pazarı ve bunun toplamdaki payı (%)	
Tütün	132.2	10	(ABD)	55.4
Kabuksuz fındık	119.2	9.8	(B. Almanya)	52.4
Ham pamuk	300.9	22.8	—	
Kuru üzüm	56.7	4.3	(İngiltere)	25
Toplam	609.0	46.9		

Kaynak: DİE ve DPT.

Tablo I'de görüldüğü gibi, Türkiye'nin ihracat gelirinin % 47'si (1973) dört kalem üründen oluşmaktadır. Tütün ve kabuksuz fındık gibi iki ürünün ihracatında, sırasiyle ABD ve B. Almanya, ihracat gelirinin yarıdan çoğunu sağlayan başlıca pazar durumundadır.

Bununla beraber, uluslararası karşılaştırmada, Türkiye için ihracatta mal ihtisaslaşmasının "orta derecede" olduğu söylenebilir. Tablo II'deki katsayılar, bunu, 1960'ların başı itibariyle göstermektedir; ayrıca, 1970'lerde de, durum 'iyiye" doğru gitmiştir. Gini-Hirschman katsayısı, 1960'ların başında 39.7'den, 1973'de (yukardaki dört ürün için) 27.2.ye inmiştir.

"Bağlı ekonomi" (veya ihracat ekonomisi) yapısını oluşturan, mal ve coğrafî pazar ihtisaslaşmasiyle birlikte, dış ticaret hacminin millî gelire oranının yüksekliğidir. Az gelişmiş ekonomilerde, bu oran, genelikle % 20 ve daha fazladır[12]. Bununla beraber, İngiltere, İskandinav ülkeleri, Ja-

12) Dş ticaret hacminin millî gelire oranını yükselten, başlıca iki etken bulunduğunu araştırmalar göstermektedir. Bunlar: i) ülkenin fakirlik derecesi; ii) ekonominin büyüklüğüdür. Kişi ba-

ponya gibi ileri derecede sanayileşmiş ülkelerde de durum farklı değildir; fakat, ihracat çok çeşitli sanayi mamulünden oluştuğu ve çok sayıda pazar arasında dağıldığı için, "bağlı ekonomi" yapısı ortaya çıkmaz[13]. Tablo II de (Avustralya hariç) sanayileşmiş ülkelerde mal ihtisaslaşması katsayısının azgelişmiş ülkelerden daha düşük olduğu görülebilir.

Türkiye, dış ticaretin (ithalat + ihracat) millî gelire oranı itibariyle de, tipik ihracat ekonomisi yapısında değildir. 1970'den bu yana oranda yükseliş eğilimi gözlenmekle beraber. 1973'de bu oran % 16.5 kadardır. Nedeni, Türkiye nüfusunun ve topraklarının büyüklüğü yanında, üç kurumsal etkenin oynadığı roldür: i) Türk parasının yabancı paralar karşısında aşırı yüksek tutulan değeri, TL ile hesaplanan dış ticaret hacmini küçültmektedir; ii) 1970'e kadar uygulanan sıkı dış ticaret kontrol rejiminin, son yıllarda gevşetilmiş olsa da, yine de, sınırlayıcı etkisi vardır; iii) Büyük çapa varan **kaçak** ithalat ve ihracat, resmî rakamlara girmediği için, yine, oranı küçültücü etki yaratmaktadır. Dış ticaret rejiminin serbestleşmesi, bu üç kurumsal etkeni bertaraf edeceği için, ilerki yıllarda bu oran yükselecektir.

şına gelir birinci etkenin, nüfus da ikinci etkenin göstergesi olabilir. Yani, ekonomi ne kadar fakir ve/veya nüfusu ne kadar küçükse, ihtisaslaşma ve millî gelirde dış ticaret hacminin payı o kadar büyüktür. S. Kuznets, "Six Lectures on Economic Growth", London 1961, s. 89 - 100. Her ne kadar, Kuznets, araştırmasına dahil etmemişse de, "dış ticarette kontrol" derecesi de bir üçüncü etkendir. Serbest dış ticaret, ihtisaslaşma ve dış ticaret oranını yükseltmek eğilimindedir.

13) Bu ülkelerin de petrol gibi bazı önemli hammaddelerde dış dünyaya bağımlı olduğu da bir gerçektir. Nitekim, 1970'lerin başında, bu bağımlılığın yarattığı sorunlar açıkça ortaya çıkmıştır.

TABLO II

Ülkeler itibariyle ihracatta İhtisaslaşma katsayısı

Ülkeler	Katsayı C_x	Ülkeler	Katsayı C_x
Mariutus	99.6	Kenya - Uganda	49.0
Hollanda Antilleri	93.7	Yunanistan	46.2
Kolombiya	85.0	Tanganika	44.6
Mısır	84.2	Endonezya	41.7
Gana	83.5	Türkiye	39.7
İzlanda	80.3	İrlanda	38.3
Burma	74.4	Finlandiya	38.1
Trinidad ve Tobago	72.7	Meksika	35.0
Tayland	68.3	Libya	34.1
Rodezya Niyazaland	63.6	İspanya	31.4
Panama	62.8	Arjantin	28.7
Honduras	62.7	İsveç	28.1
Brezilya	61.2	Avusturya	27.7
Kosta - Rika	60.5	Danimarka	27.1
Avustralya	50.8	Belçika - Lüksemburg	25.5
Malaya ve Singapur	49.8	Norveç	25.5
Nijerya	49.3	Kanada	24.9
		Japonya	24.8
		Portekiz	24.7
		Batı Almanya	22.3
		Yugoslavya	21.4
		Hong - Kong	20.6
		İtalya	20.5
		İngiltere	19.2
		A.B.D.	18.8
		Fransa	18.0
		Hollanda	16.9

Kaynak: Michael Michaely, "Concentration in International Trade" Holland Publishing Company, s. 11; Günal Kansu, 'Concentration in Foreign Trade with special reference to Turkey", **Planning Review**, No. 2, Ankara 1964 de iktibas edilmiştir. İhracatta mal ihtisaslaşması, Gini - Hirschman katsayısı (C_x) denen şu formülle ölçülür:

$$C_x = 100 \sqrt{\sum \left(\frac{X_i}{X}\right)^2}$$

(X_i) i malının ihracat kıymetini, X aynı yıl toplam ihracat kıymetini gösterir. $C_x = 100$ ise, ülkenin ihracatı tek bir maldan ibaret demektir.

Tablo'daki katsayılara, sadece, tarımsal ürünler ve sınaî mamûller değil, diğer ilksel maddeler de dahildir.

VII

MALİYET GİDERLERİ VE FİRMA ÖLÇEĞİ

Maliyet giderleri, üretim faktörlerine yapılan ödemelerle üretimin devamı için gerekli olan (vergi gibi) ödemeleri kapsar. Her üretici girdileri rekabet şartları altında satın alır; yani, satınaldığı miktarı değiştirmekle piyasada girdi fiyatlarını etkileyemez. Buna karşılık, yeni teknolojiyi temsil eden girdilerin üretim ve satış aşamalarında, tam rekabet şartları geçerli değildir; monopollü rekabet ve oligopol en yaygın piyasa şekilleridir. İktisadî gelişme sürecinde, tarımda teknoloji değişirken, girdilerin piyasa şekli önem kazanır: çünkü, bunlar, geleneksel girdilerin yerini alırken, tarımsal maliyetler de, oligopolcü sınaî firmaların fiyat politikasının etkisine girer. Tarımsal ürünleri rekabet şartları altında satan ve girdileri, rekabet şartları altında satınalan üreticilerin karşısında, girdileri satan firmaların tam rekabet şartları altında bulunmadığı bir piyasa şekli ortaya çıkar (Bkz: Bahis IX).

Üretim faktörlerine yapılan ödemeler, aynı zamanda, üretim fonksiyonuna bağlıdır. Teknolojik değişme, üretim fonksiyonunun yüksekliği ile eğimini değiştirdikçe, maliyet giderlerinin yüksekliği ve bileşimi de değişir; faktörlerin getirisi de bundan etkilenir.

Tarımsal maliyetlerin düzeyi ve yapısı, aynı zamanda, geçimlik köylü işletmeleri ve ticarî işletmeler arasında da büyük farklar gösterir. Daha doğrusu, teknoloji düzeyi ve seçilen teknoloji kurumsal yapı tarafından etkilendiği ölçüde, maliyet giderlerinin düzeyi ve birleşimi de etkilenir.

I. KURUMSAL YAPI VE KISA DÖNEM MALİYET GİDERLERİ

a) Geçimlik ve ticarî kesimlerde maliyet giderleri farkları :

Kısa dönemde, maliyet giderleri, **sabit** ve **değişgen** olmak üzere[1] ikiye ayrılır. **Sabit giderler,** üretime bağlı olarak değişmeyen arazi vergileri, kapital faizi ve borç taksidi, kiralanan arazi için ödenen nakdî kira ve üretim döneminde sabit kalan faktör için yapılan ödemeleri kapsar. Bu sonuncuya örnek, makinelerin ve tesislerin zamana bağlı olan, hiç üretim yapılmasa da ortaya çıkan aşınma ve eskime paylarıdır[2]. Köylü aile işletmelerindeki aile işgücünün alternatif maliyeti sıfırsa, ailenin geçim giderleri de sabit gider sayılır; çünkü, kısa dönemde, kullanılan bu işgücünü üretime bağlı olarak değiştirmek sözkonusu değildir. Üretim düzeyi ne olursa olsun aile işletmesinde kaldıklarından, geçim giderleri, sabit gider sayılmalıdır.

Değişgen maliyet giderleri, kısa dönemde, üretim miktarına bağlı olarak değiştirilebilen giderlerden oluşur: bir üretim döneminde tamamiyle tüketilen girdiler (ilâç, yem, gübre gibi); kapital eşyasında, üretime bağlı olan aşınma ve eskime payları; üretime (veya satışa) göre ödenen vergiler, bu kategoriye girer. Diğer taraftan, ücretli işçiyle çalışan ticarî tarımsal kesim için, işçi ücretleri de değişgen maliyet gideridir; çünkü, üretime bağlı olarak değiştirilebilir. İş hacminin yoğunlaştığı dönemde ücretli işçi sayısı artırılıp, faaliyetin azaldığı dönemde azaltılabilir. Diğer bir deyişle, emek (alternatif maliyeti sıfır ise) köylü aile işletmelerinde sabit maliyet gideri sayılabileceği halde, ticarî kesimde ücretli işçi değişgen gider sınıfına girer.

---

1) Kısa dönemde, üretim fonksiyonu $Y = f(X_1/X_2 \ldots X_n)$ olarak yazılır. (Y üretim, X_1 değişgen faktör, $X_2 \ldots X_n$ sabit üretim faktörlerini gösterir.). Değişgen maliyet giderleri, X_1 e, sabit giderler de diğerlerine aittir.

2) Makine - teçhizat krediyle satınalınmışsa, borç taksidi, amortismanın yerini alır; ayrıca, amortisman ayırmak gerekmez.

Eğer her iki kesim arasındaki tek fark bu olsaydı, köylü aile işletmelerinde, toplam maliyetler içinde sabit giderlerin, ticarî kesimdeyse değişgen giderlerin oransal payının daha büyük olduğu söylenebilirdi. Oysa, aradaki fark bundan ibaret değildir; seçilen teknolojideki farkların maliyet yapısına etkisi de buna eklenmelidir. Ticarî tarımsal kesimde işgücü tasarruf eden türde, köylü aile işletmelerinde toprak tasarruf eden türde teknolojinin uygulanması daha kârlıdır (Bkz: Bahis V). Bu, birincilerin toplam maliyet giderlerinde sabit maliyet, ikincilerinse, değişgen maliyet payını yükseltmek eğilimindedir. Bununla beraber, sabit giderlerin nitelikleri de ayrıca önemlidir: bunların büyük kısmı, tesislerin ve makinelerin aşınma (amortisman) paylarından ibaretse, geçici fiyat düşüşleri karşısında, bir süre amortisman ayrılmayabilir. Ticarî işletmelerin sabit masrafları içinde, aile işletmelerine oranla, amortismanlar daha yüksektir. Sabit masraflar içinde, borç faizleri ve taksitleri, vergiler, sigorta primleri gibi mukaveleye bağlı olanlar, amortismanlardan farklıdır: bunların ödenmemesi, işletmenin tasfiyesine yolaçar.. Köylü aile işletmelerinde, sahip olunan kaynakların sınırlılığı dolayısiyle, borç faiz ve taksitleri, oransal olarak, önemli yer kapsar. Bundan ötürü, dış etkenler (sel, kuraklık, bitki veya hayvan hastalıkları gibi) ürünü azalttığı ve/veya iktisadî daralma ürün fiyatlarını düşürdüğü zaman, sabit faiz ve borç taksidi ödemelerinin yükü, üretici için, ticarî kesimden daha ağırdır. Bu gibi hallerde, sabit gider saydığımız aile geçim giderleri, bir ölçüde esneklik gösterir; ailenin geçim düzeyi düşer. Fakat, bunun altına düşemeyeceği bir taban vardır. Bu olgu, geçimlik köylü işletmelerinde sabit giderlerin hem payının daha büyük hem de esnekliğinin daha az, dolayısiyle, yükünün daha fazla olmasına yolaçar.

Bir fark da, nakdî-aynî maliyetlerle ilgili olarak ortaya çıkar: üretim teknolojisinin ilkel olduğu hallerde, tarımsal işletme kendi içinde dikey tamlaşma gösterir: tabii gübre, yem, tohum, çok zaman işletme içinden sağlanır. Aile işgücü ile çalışıldığı için de, nakdî maliyet gideri çok düşük-

tür. Fakat, köy kesimi piyasaya açıldıkça, durum değişir: işletme içinden satınalınan girdiler, yerini, diğer üretim faaliyetlerinden satınalınan girdilere bırakır; ürünün daha büyük kısmı piyasaya arzedilir. Yani, tarım kesimi piyasayla bütünleşme sürecine girer. İşte, bu bütünleşme sürecine giren tarımsal işletmelerdedir ki, nakdî maliyetler önem kazanır. Piyasadaki fiyat değişmelerine tepki, maliyet giderlerinin yapısına bağlı olarak, ticarî işletmelerde ve aile işletmelerinde farklılaşır.

b) Girdilerin piyasa şekli ve maliyet giderleri :

Üreticiler, tarımsal girdi piyasalarında, saf rekabet şartları altında alıcıdır; hiçbiri, satınaldığı miktarı değiştirmekle, girdi fiyatlarını etkileyemez; ancak, tümü birden, bir girdiden daha fazla veya daha az satınaldığında, fiyatını etkileyebilir. Buna karşılık, satınalınan girdilerin satış piyasaları için aynı piyasa şeklinin daima geçerli olduğu söylenemez. Özellikle, yeni teknolojiyi temsil eden makine-teçhizat, kimyasal gübre, tarımsal ilâçlar gibi sınaî mamullerin üretim ve satış piyasalarında rekabet aksar; yerini, oligopol, monopollü rekabet gibi piyasa şekillerine bırakır. Yeni gelişen ülkelerde, yeni kurulan sanayii dış rekabetten korumak için uygulanan dış ticaret kontrollerinin etkisi de buna eklenmelidir; yerli sanayi, carî döviz kurunda, böylece, dış piyasadan daha yüksek fiyatlarda tarımsal girdileri iç piyasada satabilir. Sözkonusu girdilerden makine-teçhizat sabit maliyet giderlerinin; kimyasal gübre, ilâç, sunî yem gibi girdiler de değişgen maliyet giderlerinin bir bölümünü oluşturur. Bu bakımdan, satınalınan girdilerin piyasalarıyla, ürünlerin satıldığı piyasaların şekli arasında bir ayırım ortaya çıkmaktadır: birinci piyasa, üretimi kısıtlayıcı ve fiyatları rekabetin geçerli olduğu duruma oranla yükseltici etkenlere tabidir; fakat, rekabet şartları altında alıcı olan tekil üretici, bunların fiyatlarını etkileyemez. Üreticinin ürünlerini sattığı piyasada da saf rekabet şartları geçerlidir; dolayısiyle, üretici, ürün fiyatını veri kabul eder, etkileyemez.

Ticarî kesim için değişgen maliyet gideri saydığımız ücretli işçilerin emek arz ettiği piyasa şekline gelince: tarım işçilerinin sendikalaşmadığı hallerde, ücretlerin rekabet şartları altında oluştuğu açıktır. Sendikaların çok güçlü olduğu, işsizliğin bulunmadığı hallerde, sendikaların emek arzını kısıtlayıcı girişimlerinin, ücretleri rekabet ücretlerinin üstüne çıkardığı önerilebilir. Ancak, tarımda sendikalar, hemen hiçbir ülkede, sanayi ve hizmetler kesimlerindeki gibi güçlü değildir; hattâ, çoğu zaman sendikalaşma hiç yoktur. Bu sonuncu durum, özellikle yeni gelişen ülkeler için geçerlidir. Genellikle, toplumsal tabakalaşmanın en alt basamağında bulunan tarım işçilerinin ücretleri, tarım dışı faaliyetlerdekinden daha da düşüktür. Yaygın gizli işsizliğin bulunduğu ülkelerde, diğer faaliyetler gibi, ticarî tarımsal kesim de, geçimlik kesimdeki ortalama verimin biraz üstündeki ücret haddinde, istediği kadar işçi sağlıyabilir; işçi arzı adetâ sonsuz elastik olur (Bkz: Bahis III).

Aile işgücüyle çalışan kesime gelince: toplumda ortalama yaşama düzeyi ne kadar düşükse, sabit maliyete giren aile geçim giderleri de o kadar düşüktür. Aksine, ortalama yaşama düzeyi ne kadar yüksekse, bu gider de o kadar yüksektir. Diğer bir deyişle, ABD.'de aile işgücüyle çalışan bir çiftçi ailesiyle, Türkiye'deki bir aile için, geçim giderinin aynı düzeyde olması sözkonusu değildir: birinci, ikinciye oranla çok daha yüksek olacaktır.

Toplam malyet giderl, sabit ve değişgen maliyet giderlerinin toplamına eşittir. Toplam maliyette, sabit maliyet giderinin oransal payı, ürün türüne, firma ölçeğine, ücretli işçi ya da aile işgücüyle çalışıldığına, uygulanan teknolojiye, kullanılan muhasebe yöntemine göre değişir. Toprak kiralanmışsa ve nakdî kira ödeniyorsa, firma borçlu ise ve belirli dönemlerde faiz ve borç taksidi ödemek zorundaysa, üretime göre değişmeyen bir vergi yürürlükteyse, aile işgücü kullanıyorsa ve bunun alternatif maliyeti sıfırsa, sabit maliyet gideri, toplam maliyetlerde ağır basar. Tersi geçerliyse, değişgen giderlerin payı daha büyüktür. Ne var ki, genellikle tarımda, çok zaman, sadece fiilen yapılan nakdî

giderler maliyet gideri sayılmak, üretim faktörlerinin atfedilen değerleri ihmal edilmek eğilimindedir. Uygulanan muhasebe yöntemi bu nitelikteyse, değişgen giderler ağır basar.

c) Maliyet Fonksiyonlarının Yapısıyla ve Firma Dengesiyle İlgili Genel Açıklama :

1) Toplam maliyet eğrisi :

Bu eğri, üretimle toplam maliyet arasındaki fonksiyonel ilişkiyi gösterir. Her üretim seviyesinde, toplam hasılatla toplam maliyet (TM) arasındaki fark, işletmenin net hasılatıdır; yani, kârı (veya zararı)dır. TM nin önemi bu noktada yatar. TM de, üretim fonksiyonu gibi belirli bir zaman dönemine (bir yıl gibi) aittir ve girdiyle çıktının türdeş olduğunu varsayar.

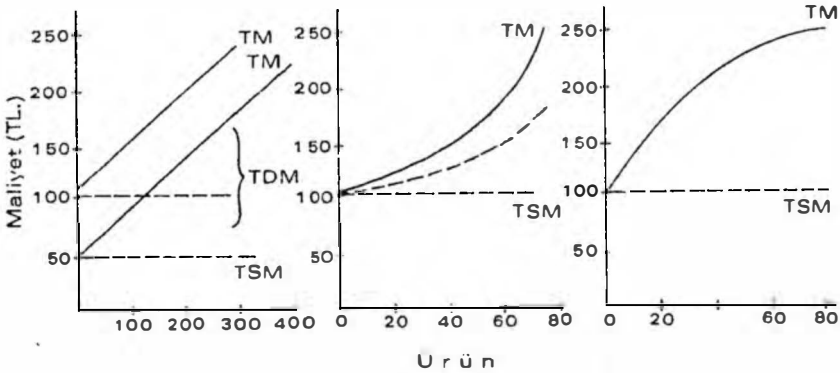
Sabit giderler üretim seviyesinden bağımsız olduğuna göre, yatay bir doğru ile gösterilebilir. Şekil I de TSM, toplam sabit maliyet doğrusudur; Tablo I den, TSM nin her üretim seviyesinde 100 TL olduğu görülebilir. TSM nin yüksekliği, o işletmede sabit giderlerin büyüklüğüne bağlıdır. Toplam maliyet eğrisi (toplam sabit maliyet + toplam değişgen maliyet)e eşit olduğuna göre, üretimin 0 olduğu noktada, TSM e eşittir; üretim sıfırdan itibaren yükseldikçe, toplam maliyet eğrisi de yükselir; yani, eğimi pozitiftir. Tablo I de, ürün (Y) ile birlikte TM'deki artış görülebilir (sütun 2 ve 5). Toplam maliyet eğrisi ile TSM doğrusu arasındaki fark, her noktada, toplam değişgen maliyet (TDM) den oluşur (Şekil Ia). Tablo I'de sütun 5 ve 3 arasındaki fark, TDM ye eşittir.

TM fonksiyonunun iç bükey, dış bükey veya doğrusal olmasını üretim fonksiyonu belirler; faktör fiyatları, bu bükümleri etkilemez. Tarımda, tekil işletme saf rekabet şartlarına tabi olduğu için, faktör fiyatları, TM eğrisinin sadece, yüksekliğini ve eğimini etkiler. Üretim fonksiyonu doğrusalsa (Bkz: Bahis H, Şekil Ia), TM fonksiyonu da, sıfır üretim noktasından itibaren doğrusaldır; üretimdeki her bi-

rim artış, TM ye eşit tutar ekler (Şekil Ia). Marjinal maliyet (MM) sabit ve ortalama maliyete eşit demektir. Üretim fonksiyonunda, değişgen girdinin MFV_x i azalıyorsa, (Bkz: Bahis II, Şekil Ic) TM eğrisi sıfır ürün miktarından itibaren orijine dış bükeydir (Şekil Ib); eğimi, artan bir hadde yükselir: üretimdeki her artış, TM e gittikçe büyüyen bir tutar ekler; yani, marjinal maliyet artar. Nedeni, her ilâve değişgen girdi biriminin, toplam ürüne, bir öncekinden daha küçük bir miktar eklemesi ve (saf rekabet şartları altında) fiyatının aynı olmasıdır. Eğer değişgen faktörün MFV_x nin yükseldiği üretim fonksiyonu sözkonuysa (Bkz: Bahis II, Şekil Ib), TM eğrisi orijine iç bükeydir; eğimi azalan bir hadde yükselir (Şekil Ic); nedeni, her ilâve girdi biriminin (fiyatı aynı iken)bir öncekine nazaran, toplam ürüne daha büyük bir miktar eklemesidir; böylece, üretimdeki her birim artış, toplam maliyette, bir önceki birimden daha küçük bir artış yaratır. Marjinal maliyet azalıyor demektir. Şekil I de, yukardaki üç tip üretim fonksiyonunda, TM ile TSM eğrileri arasındaki fark TDM yi gösterir. Kısa dönemde, üretim kararları açısından TM değil, TDM önem taşır.

Nasıl genelleştirilmiş üretim fonksiyonları, değişgen girdiye önce artan, bir noktada sabit, sonra da azalan MFV_x le niteleniyorsa, TM fonksiyonları da genelleştirilebilir: MFV_x in yükseldiği safhada, TM azalan bir hadde artar ve iç bükeydir; MFV_x in sabit olduğu noktada doğrusaldır; MFV_x azalırken, artan bir hadde yükselir ve orijine dış bükeydir. Tablo I ve Şeikl II, böyle genelleştirilmiş bir TM. fonksiyonunu göstermektedir. Bahis II Tablo I'deki genelleştirilmiş üretim fonksiyonu verilerinden, değişgen girdinin fiyatı (F_x) 1 TL olduğu, TSM nin de 100 TL olduğu varsayılarak hazırlanmıştır.

Kısa dönemde toplam maliyet, ancak, TDM deki artışa paralel olarak yükselir. Çünkü, TSM veridir; TDM ise, faktör fiyatları veri iken, üretim fonksiyonuna bağlı olarak değişir: Tablo I'deki sütun 1 ve 2, Bahis II Tablo I'deki sütun 1 ve 3 den alınmış, TDM ve TM, bu verilerden elde edilmiştir.

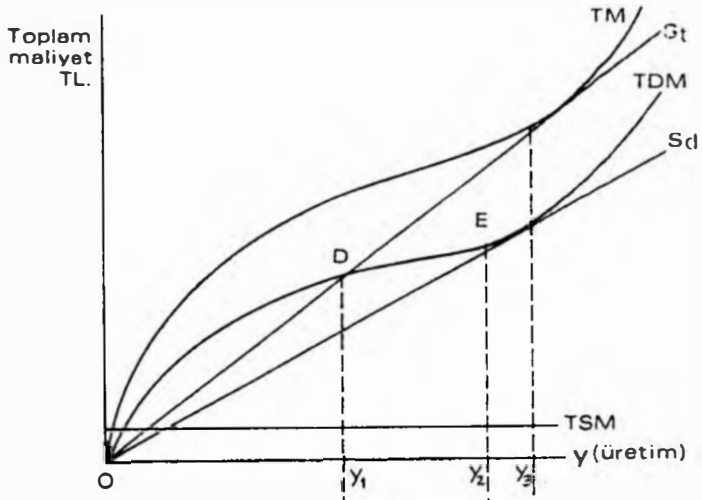


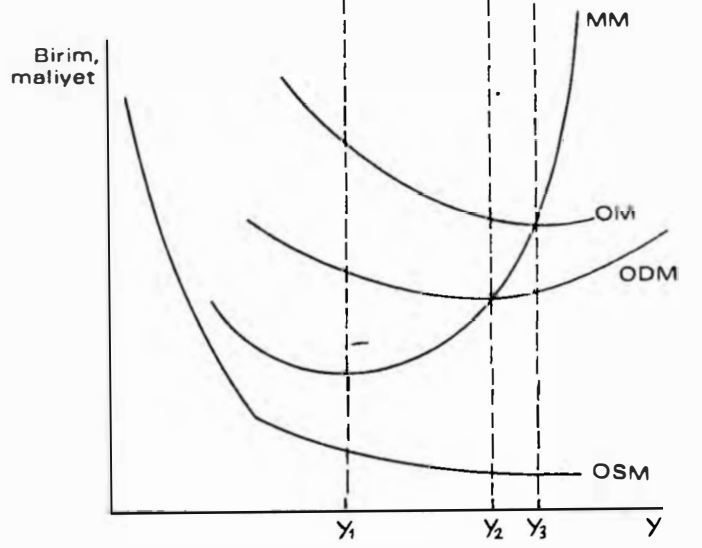
ŞEKİL I

MFV_x in sabit, azalan ve artıyor olduğu üretim fonksiyonuna göre, TMeğrisi

2) Birim maliyet eğrileri :

Ortalama toplam maliyet (OM), ortalama değişgen maliyet (ODM), ortalama sabit maliyet (OSM) ve marjinal maliyet (MM) olmak üzere, dört çeşit birim maliyet ayrılabilir. OM, toplam maliyetin toplam ürüne (Tablo I, sütun 8); ODM, toplam değişgen maliyetin toplam ürüne (Tablo I, sütun 4); OSM, toplam sabit maliyetin toplam ürüne (Tablo I, sütun 6) bölünmesiyle elde edilir. Marjinal maliyet ise, son ürün biriminin, toplam maliyete yaptığı ilâvedir ve her noktada, TM eğrisinin eğimine eşittir: Son girdi biriminin maliyeti (saf rekabet şartlarında fiyatı) / MFV_x olarak hesaplanır. Tablo I'de, TDM deki değişme, her üretim seviyesinde, Bahis II Tablo I sütun 4 deki MFV_x e bölünerek bulunmuştur. Şekil III ve Tablo I sütun 6-9 da, bu dört çeşit birim maliyet arasındaki ilişki görülebilir. Kısa dönemde, üretim kararlarını OM değil ODM etkiler.





ŞEKİL II

Genelleştirilmiş TM eğrisi

ŞEKİL III

Birim maliyet eğrileri

OSM (toplam ürün Y nin azaldığı, üretim fonksiyonunun safha III ü dışında) gittikçe azalır; oysa, ODM, OM ve MM bir noktaya kadar azalıp, sonra yükselir. Açıktır ki, OM eğrisi, OSM deki sürekli azalışla, ODM eğrisindeki (dolayısiyle üretim fonksiyonundaki) önce azalış sonra yükseliş biçimindeki değişmenin etkisindedir: her üretim seviyesinde, OM = OSM + ODM olduğu Tablo I den görülebilir. (Tam eşitliğin olmaması, rakamların yuvarlaklaştırılmış olmasiyle ilgilidir.)

3) Üretim ve maliyet fonksiyonları arasındaki ilişki:

Bahis II Şekil II ve Tablo I deki üretim fonksiyonu ile, bu Bahiste Tablo I ve Şekil II ile III deki toplam ve birim maliyet fonksiyonlarını birlikte ele alalım; aralarındaki ilişkiyi saptayalım. Üretim fonksiyonu ile TDM eğrilerinin (D) noktasına kadar olan safhasında, değişgen girdinin MFV_x i yükselir; dolayısiyle, üretim fonksiyonu dış bükey, TDM eğrisi iç bükeydir; MM ise (MFV_x 14 te maksimum iken MM 0.36 da minimumdur) düşmektedir; minimum olduğu D noktasından itibaren üretim fonksiyonu ve TDM nin değişme haddi, aynı üretim miktarında, değişmektedir: MFV_x (14, 11, 9.. olarak) azalırken, MM yükselmektedir (0.36, 0.41, 0.45 vb..). E noktasında, orijinden geçen bir doğru (S_d) TDM eğrisine teğettir; yani, MM = ODM dir ve ODM minimumdur: (yaklaşık) 17.5 birim girdiyle Y nin 44 olduğu seviyeye tekabül etmektedir. Bu noktada, değişgen girdinin OFV_x = MFV_x dir ve OFV_x maksimumdur. D ile E noktası arasında MM yükselirken, ODM nin azaldığı Tablo I ve Şekil III'den görülebilir; şu kadar ki MM < ODM olsun.

Orijinden geçen (S_t) doğrusunun TM eğrisine teğet olduğu noktada, MM eğrisi OM eğrisini kesmektedir, MM = OM dir ve OM minimumdur. OM nin minimum olduğu nokta (58 birim Y) ODM nin minimum olduğu (38 birim Y) noktadan daha büyük ürün miktarındadır. OM deki azalış, OSM deki azalış ODM deki yükselişten daha büyük olduğu sürece devam eder; fakat, ODM nin artışı, OSM nin azalışını telafi

ettikten sonra yükselir. MFV_x azalırken MM, OFV_x azalırken de, ODM yükselir.

Yukarda belirttiğimiz ilişkilerin tümü, tarımsal işletmelerde uygulama alanı bulur. Ancak, firma ölçeği veri ise, kısa dönemde MM eğrisinin önce yatay eksene paralel (yani, sabit MM) olması, kapasite sınırına erişilince birden dikleşmesi, uygulamada, gerçeğe daha yaklaşıktır.

4) Maliyet yapısındaki değişme ve üretim seviyesi:

Ekonomi gelişirken,tarımsal maliyet yapısı da değişir. Değişgen ve sabit girdilerin fiyatları, faktör verimi, TM nin sabit-değişgen giderler arasında bölünüşü aynı kalmaz. Bu süreç, mutlaka, faktör verimini yükselteceği halde, fiyat değişmeleri konusunda, ancak bir genelleme yapılabilir: işgücü fiyatı ürün fiyatına oranla yükselirken, yeni teknoloji getiren girdi fiyatları ürün fiyatlarına oranla düşer. Ücretsiz çalışan aile işgücünün alternatif maliyeti yükseldiği için, atfedilen geliri artar.

i) Değişgen faktörlerin fiyatı düşerse, TM eğrisinin eğimi azalır (Şekil I b de kesikli eğri); TM içinde, TSM'nin oranı yükselir. OSM değişmez; fakat, ODM ve OM eğrileri aşağı kayar. Değişgen faktörün verimini artıran teknolojik değişmenin etkisi de aynıdır. Minimum OM'ye ulaşılan üretim seviyesi, daha büyük ürün miktarında gelir (Bkz: Bahis IV, Şekil III). İşçi ücretleri, gübre, ilâç fiyatlarının düşmesinin etkisi, bu bakımdan, üretim seviyesini artırmak yönündedir. Değişgen faktörün fiyatının artması (veya veriminin azalması) ise, tam aksi yönde etki yaratır.

ii) Sabit faktörlerin fiyatı düşerse (tarım makinelerinin ucuzlaması, binalar, su kanallarının inşaat maliyetinin azalması gibi) TSM doğrusu bütünüyle aşağı kayar. Şekil I'de 100 TL den başlayan TSM (meselâ) 50 TL den başlar (Şekil Ia). OSM ve OM eğrileri aşağı kayar (Bkz: Şekil X); fakat, MM ve TDM, dolayısiyle ODM eğrileri değişmez. Değişgen girdi kullanımı, dolayısiyle de kısa dönemde üretim miktarı, bu fiyat değişmesinden etkilenmez. Ancak, mini-

mum OM daha küçük üretim miktarında gelir. Sabit girdilerin fiyatının artması ise, ters yönde etki yaratır.

iii) İster değişgen ister sabit girdi fiyatları düşsün, ister faktör verimi artsın, ürün fiyatı veri iken, OM eğrisiyle ürün fiyatı arasındaki alan büyüdüğü için, işletmenin net hasılatı (kârı) artar; kapital birikimi olanakları yükselir. Tablo I'de, TSM 100 TL'den 50 TL ye indirildiğinde veya $F_x = 1$ TL den 0.50 TL ye indirildiğinde, net hasılattaki artış görülebilir.

5) Maliyet giderleri ve kârın maksimumlaşması :

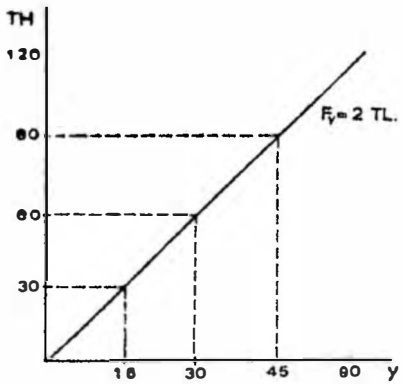
Bahis II'de, üretim seviyesinin (veya girdi yoğunluğunun) seçiminde, kârın maksimumlaşması davranış ilkesiyse, $\triangle Y/\triangle X = F_x/F_y$ olması gerektiğini belirtmiştik. Şimdi aynı eşitliği marjinal hasılat (MH) ve MM itibariyle tanımlıyalım. Gerçekte, aynı ilişki toplam hasılat (TH) ve T DM arasındaki farkla da tanımlanabilir. Bahis II'de $F_x = 1$ TL, $F_y = 2$ TL olduğunu varsaymıştık; aynı varsayımı burada da yapalım.

Tarımda, işletme, saf rekabet şartlarında satış yaptığına göre, sattığı miktarı değiştirerek ürün fiyatını (F_y) etkileyemez. Öyleyse, sattığı her birim, TH a ürün fiyatına eşit tutar ilâve eder; sattığı miktar arttıkça da, TH artar. Tablo I, sütun 10'da, bu, izlenebilir. TH, eğimi pozitif ve sabit olan bir doğrudur; ürün fiyatı marjinal hasılata ve ortalama hasılata eşittir (Şekil IV a ve IVb). Yani $F_y = MH = OH$ dır.

Firmada kâr $F_y = MM = \frac{\triangle X\, F_x}{\triangle Y}$ noktasında maksimumlaşır (Şekil IVb). Nedeni açıktır: MM ve MH, sırasıyla, TM ve TH a olan ilâvedir. MM < MH olduğu sürece üretimi artırmak, MH < MM olduğu sürece de azaltmak net hasılatı, yani kârı artırır. Çünkü, birincide, TM ye ilâve TH a ilâveden daha küçük olduğu için, üretim artırılınca, bu ikisi arasındaki fark büyür. Oysa, ikincide tersi geçerlidir: üretim azalırsa, MH değişmediğine göre, MM azalır ve kâr ar-

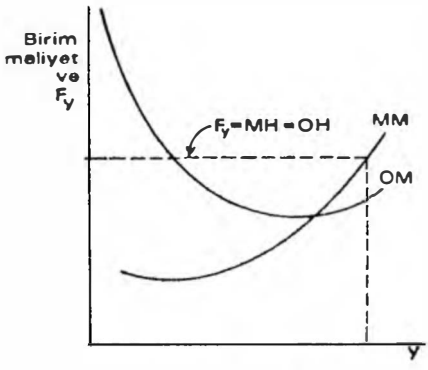
tar. MH = MM noktasında, üretimi artırmak ya da azaltmakla kâr artırılamıyacağına göre, kâr maksimum demektir. Tablo I'deki örnekte bu, (yaklaşık) 60 Y dedir; ve Bahis II deki sonuçla aynıdır.

Tarımsal işletmenin kârın maksimum olduğu noktaya erişmesi ticarî kesimde dahi, ancak tesadüfidir. Çünkü, o yılki maliyet de hasılat da, üretim plânı yapıldığı zaman hesaplanamaz: dış değişgenlerin etkisiyle verimin, ilerde incelenecek nedenlerle fiyatların şiddetle değişmesi, kapital yetersizliği, bilgisizlik, ürün fiyatının ürün piyasaya geldikten sonra oluşması bu noktaya erişilmesini engelleyen başlıca nedenlerdir.



ŞEKİL IVa

Toplam Hasılat



ŞEKİL IVb

OH = MH = F_y ve Firma Dengesi

Asgari maliyetle maksimum kâr arasındaki ilişkiye gelince: Belirli bir üretim seviyesinde iki değişgen faktörün birleşimi sözkonusu ise, asgari maliyetle maksimum kâr birbiriyle tutarlıdır (Bkz: Bahis V). Oysa, tek ürün ve tek değişgen faktör söz konusuysa bu ikisi tutarlı olmıyabilir. Diğer bir deyişle, asgari ortalama maliyet, daima maksimum kârı göstermez. Ancak fiyat (MH) asgari ortalama maliyete eşit olduğu zaman, bu ikisi tutarlıdır. Bunun dışında, kısa

TABLO I

Üretim, maliyet ve hasılat ilişkileri

Toplam değişgen girdi (1)	Y toplam ürün (2)	TSM (3)	TDM (4)	TM 3 + 4 (5)	CSM 3/2 (6)	CDM 4/2 (7)	OM 5/2 (8)	MM (9)	TH (10)	Net hasılat (10 — 4) (11)
0	0	100	0	100				0.45	0	0
5	11	100	5	105	9.1	0.45	9.55		22	17
10	24	100	10	110	4.1	0.41	4.51	0.38	48	38
15	38	100	15	115	2.6	0.39	2.99	(0.36)	76	61
(17.5)	42	100	(17.5)	(117.5)	(2.38)	(0.38)	2.78	0.41	92	74
20	49	100	20	120	2.1	0.41	2.51	0.45	98	78
25	58	100	25	125	1.7	0.43	2.12	0.55	116	91
30	61	100	30	130	1.64	0.49	2.13	1.7	122	92

TDM = Toplam değişgen girdi × F_x ($F_x = 1$)
TM = TDM + TSM
OSM = TSM/Y ($F_y = 2$)
ODM = TDM/Y
OM = TM/Y
MM = $\triangle$ TDM/MFV_x

Rakamlar yuvarlaştırıldığı, aralıklar çok büyük olduğu için, Tablo, teorik bekleyişlere ancak yaklaşabilmektedir.

dönemde maksimum kâr, marjinal maliyetle marjinal hasılat, yani ürün fiyatı eşitliğine göre belirlenir.

Kısa dönemde, üretim kararları bakımdan önemli olan ortalama maliyet değil, fakat, **ortalama değişgen maliyettir.** Zira, bir kere sabit giderler yapıldı mı, bunlar, kısa dönemde artık üretim kararlarını etkilemez. İşletmelerin üretime devam etmesi için, fiyatın sadece ODM'i karşılıyor olması yeter. Gerçi OM karşılanmadığı için zarar ederler, fakat üretime devam etmekle, zarar asgarileşir. Eğer fiyat ODM in altında ise, üretimin durdurulması, zararın asgarileşmesini sağlar. Çünkü, bu durumda, zarar sadece sabit maliyete eşittir; oysa üretime devam edilirse, ODM in bir kısmı da karşılanmamış olur[3]. Tablo I'deki örnekte, firma ancak ODM yi karşılayabilmektedir; her üretim seviyesinde, $F_y <$ OM dir; fakat üretime devam etmektedir.

Uzun dönemde ise sabit faktörler aşınır ve yenilenmeleri gerekir. Eğer ürün fiyatı OM yi karşılamazsa, sabit faktörleri yenilemek mümkün olmaz; amortismanlar karşılanamaz; oysa, uzun dönemde bütün faktörler değişgendir. Bu takdirde, ya işletme tasfiye olup üretim faktörleri diğer faaliyetlere kayar; ya da, tarım kesiminde kalanların yaşama düzeyi azalır.

Geçici fiyat düşüşleri karşısında üretim seviyesini etkilemek bakımından, sabit giderlerin yapısı da önemlidir: bunların çok büyük kısmı tesislerin ve makinaların amortismanından ibaretse, geçici fiyat düşüşleri halinde amortisman ayrılmıyabilir: hattâ, bu fonlar tüketim gayesiyle kullanılabilir. Eğer sabit giderler vergiler, faiz ve borç taksitleri, sigorta primleri gibi belirli dönemlerde ödenmesi gereken nakdî giderlerse, ödenmemeleri işletmenin tasfiyesi ile sonuçlanır. Diğer taraftan, sabit giderlerin büyük kısmını aile işgücünün geçim giderleri oluşturuyorsa, sabit giderlerin karşılanmaması, ailenin geçim seviyesinin süratle düşmesi demektir.

---

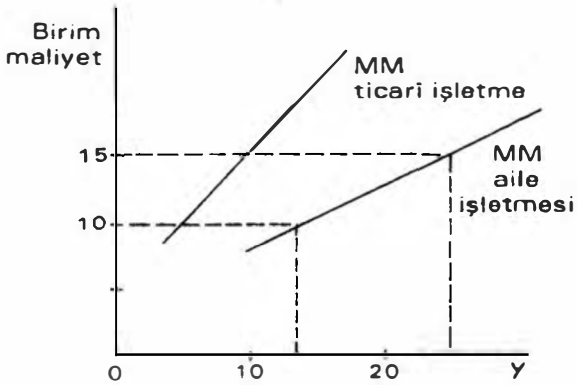
3) İlerde, tarımda ODM'in, belirli olmadığı, üretim sürecinde devamlı değiştiği görülecektir (Bkz. Bahis XI).

II. AİLE İŞLETMELERİ VE TİCARÎ İŞLETMELERDE KISA DÖNEM MALİYET YAPISINDAKİ FARKLARIN ETKİSİ

Aile işletmelerini aile işgücü ile ticarî işletmeleri ücretli işgücü ile çalışıyor diye vasıflandırdık. Birincilerde işgücü kullanımı nakdi ücret ödemesi gerektirmediği, fakat geçim gideri olarak aileye sabit gider yüklediği halde, ikincilerde işgücü, üretime bağlı bir değişgen gider niteliğindedir. Öyleyse, aile işletmelerinde işgücü maliyeti marjinal maliyete girmiyor, oysa, ticarî işletmelerde giriyor demektir. Maliyet yapısındaki bu fark, girdi yoğunluğu ve üretim seviyesi, fiyat düşüşlerine üretimin tepkisi bakımından, bu iki kategorinin birbirinden ayrılmasını gerektirir. Şimdi bu konuyu inceleyelim.

a) Üretim Düzeyi Farkı :

Bu iki tip işletmenin aynı büyüklükte ve üretim fonksiyonlarının aynı olduğunu; işgücü dışında ödedikleri diğer faktör fiyatlarının da eşit olduğunu ve işgücüne azalan verimle çalıştığını kabul edelim. Bu şartlar altında, aile işletmesiyle ticarî işletme arasındaki tek fark, birincilerde işgücü maliyetinin marjinal maliyete girmemesine karşılık, ticarî işletmede girmesinden ibarettir ve ticarî işletmenin marjinal maliyet eğrisi, işgücü maliyetini de kapsadığı için, aile işletmesininkinden daha yüksektir. Bundan başka, işgücüne azalan verim kabul ettiğimize göre, üretim artarken ticarî işletmede marjinal maliyet, aile işletmesine nazaran daha süratle yükselecektir; yani MM eğrisinin eğimi daha diktir (Şekil V).



ŞEKİL V

Aile İşletmesi ve Ticarî Firmada Marjinal Maliyet Eğrisi

Şimdi marjinal maliyet eğrilerinin yüksekliği ve eğimindeki bu farkın, girdi yoğunluğu ve üretim seviyesine etkisini görelim. Her ikisinin de ($MM = F_y$) ilkesine göre kârı maksimumlaştırdığını kabul edersek ürün fiyatı 15 TL. olduğu zaman, aile işletmesi 25, ticarî işletme 9 birim üretmektedir. Öyleyse, belirttiğimiz varsayımlar altında, ücretin marjinal maliyete dahil edilmediği aile işletmesinde, üretim daha yüksektir (Şekil V).

Diğer taraftan, fiyat 10 TL. ye düştüğü zaman, aile işletmesinde üretim (12) birim azalarak (13) birime, ticarî işletmede de (5) birim azalarak (4) birime inmektedir. Her ne kadar, mutlak miktar olarak aile işletmesinde üretim azalışı daha büyükse de, nisbî azalış, diğerinde daha büyüktür; birincide nisbî değişme % 48, ikincide % 56 dır. Öyleyse, ikinci etki, arz elâstikiyetinin farklı olmasındadır: birincide arz elâstikiyeti ikinciden daha düşüktür.

Yukarda, aile işletmesiyle ticarî işletmelerin aynı büyüklükte ve üretim fonksiyonlarının aynı olduğunu varsaydık. Oysa, gerçekte, ticarî işletmeler daha büyük oldukları gibi üretim fonksiyonları da değişiktir. Meselâ, üretim fonk-

siyonları aynı iken bu 500 dönüm, aile işletmesi 100 dönüm ise, tabiî, birincinin üretimi daha yüksektir. Ne var ki, eğer her ikisi de işgücü maliyetini marjinal maliyete dahil etseydi, birincide üretimin, diğerindekinin 5 katı olması gerekirdi: Oysa, dahil etmediği için, üretim, aile işletmesindekinin (5) değil, fakat daha küçük bir katı olacaktır.

Ayrıca, yukarda, üretim fonksiyonlarının da aynı olduğunu varsaydık. Ticarî işletmeler daha ileri teknoloji kullandığı için üretim fonksiyonu daha yüksek, dolayısıyla marjinal maliyet eğrisi daha düşük olabilir. Eğer, üretim fonksiyonunun yüksekliği, işgücü maliyetini marjinal maliyete dahil etmenin etkisini tamamiyle bertaraf ediyorsa, aynı büyüklükteki aile işletmesi ve ticarî işletmede üretim seviyesi de aynı olur. Ticarî işletme daha büyükse, tabii, üretimi de daha yüksek olacaktır.

Aile işletmeleriyle ticarî işletmelerde üretim seviyesi karşılaştırılırken, yukarda belirtilen etkenler birarada incelenmelidir[4].

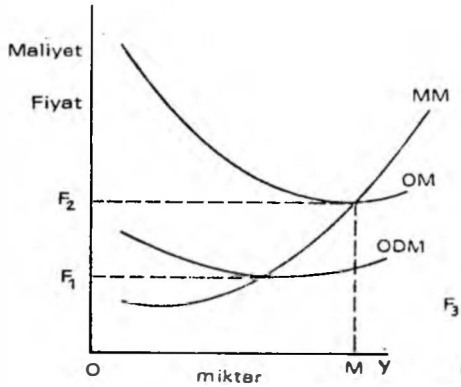
b) Fiyat Düşüşlerine Tepki Farkı:

Şimdi, yine, her iki işletmenin aynı büyüklükte ve üretim fonksiyonlarının aynı olduğunu kabul edelim; ve aile işletmelerinde işgücü maliyetinin sabit, ticarî işletmelerde ise değişgen maliyet sayılmasının, ürün fiyatları düştüğü zaman, üretime etkisini araştıralım (Şekil VI).

Eğer aile işgücünün **atfedilen** ücreti ticarî işletmenin ödediği ücrete eşitse, her ikisinde de ortalama toplam maliyet, aynı üretim miktarında eşittir; fakat, değişgen maliyetler farklıdır. Çünkü, ticarî işletmede ortalama değişgen maliyet ve marjinal maliyet, işgücü maliyetini kapsadığı için

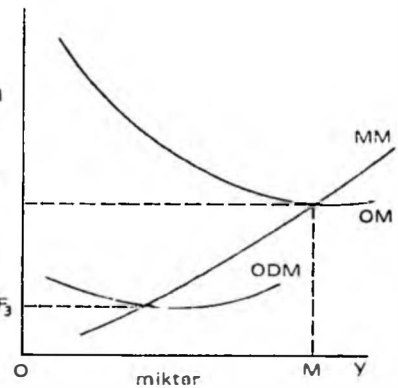
4) Bu etkenlere, yukarıda incelemediğimiz ürün satış fiyatı ve diğer girdileri alış fiyatı farkları da eklenmelidir. İleride görüleceği gibi, köylü aile işletmeleri, pazarlayıcıların gücü ve bekleme olanaksızlığından ötürü, ürünü daha düşük fiyata satabilir; serbest piyasadan aldığı yüksek faizli kredilerle satın alınan girdilerin maliyeti de daha yüksek olabilir.

daha yüksek, aile işletmesinde ise, kapsamadığı için daha düşüktür (Şekil VIa ve Şekil VIb).



ŞEKİL VIa

Ticarî İşletme ve Fiyat Düşüşleri



ŞEKİL VIb

Aile İşletmesi ve Fiyat Düşüşleri

Kısa dönemde, firmalar ürün fiyatı ortalama değişgen maliyeti karşıladığı sürece üretime devam edeceğine göre, değişgen ortalama maliyeti daha düşük olan aile işletmeleri, fiyat düşüşlerine daha dayanıklıdır; OF_3 gibi çok düşük ürün fiyatında ortalama değişgen maliyeti karşılayacağı için, yaşamaya devam eder; oysa, ticarî işletme, bu fiyatta, tasfiye olur. Tabii, ürün fiyatı, ancak aile işletmesinin değişgen maliyetini karşılayacak seviyeye düşerse, ailenin geçim giderini karşılamak için, daha önce birikmiş fonların tüketime ayrılması veya borç alarak yaşaması gerekir. Nitekim, Türkiye'de, köylü aile işletmelerinin tüketim için borçlanması çok yaygındır.

c) Fiyat Yükselişlerine Tepki Farkı :

Şekil V de, aralarındaki tek farkın işgücü maliyetinin sınıflandırılmasından ibaret olduğu ticarî işletmeyle aile işletmesinde, üretimin, ikincilerde daha yüksek olacağını belirtmiştik. Fiyat 10 TL. den 15 TL. ye yükseldiği zaman, aile

işletmesinde üretim miktarı (mutlak olarak) daha büyük artış göstermekteydi.

Ancak bu yargı, her ikisinde de, $MM = F_y$ ilkesine göre üretimin aynı kolaylıkla genişletilebildiğini varsayar. Oysa, aile işletmeleri, çoğu zaman, kapital yetersizliğinden genişleme imkânından yoksundur. Daha büyük kapital sahibi ticarî işletmelerde ise, bu imkân vardır. İşte kapital techizatını artırmadaki bu farktan ötürüdür ki, marjinal maliyet eğrisinin durumuna göre aile işletmesinin üretimi daha fazla (mutlak olarak) genişletmesi gerektiği hallerde dahi, bu genişleme, beklenen ölçüde olmaz; ürün fiyatları arttığı zaman, ticarî işletmelerde üretim artışı daha hızlı olur.

III. FİRMA ÖLÇEĞİ VE UZUN DÖNEM MALİYET GİDERLERİ

Bundan önce incelediğimiz üretim kararlarından farklı olarak, firma ölçeğinin seçimi, bütün üretim faktörlerinin değişgen olduğu uzun dönemde söz konusudur; ve, üretim fonksiyonu şöyle yazılabilir:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3 \ldots X_n)$$

Buraya kadar, üretim fonksiyonunun, "homojen bir dereceli" olduğunu varsaymıştık; yani, faktör verimini, sadece faktör oranlarının fonksiyonu kabul etmiş,fakat, faktör miktarından bağımsız saymıştık. Firma ölçeği konusu ise, karşımıza, faktör veriminin faktör miktarına bağlı olup olmadığı, yani, üretim fonksiyonunun ölçeğe azalan veya artan getiriye yol açıp açmadığı meselesini çıkarır. Bununla beraber, önceki bahislerde, farklı ölçekteki işletmelerde, girdi oranlarının da farklı olduğunu belirtmiş bulunuyoruz.

Tarımda firma ölçeği konusu, Türkiye dahil, hemen bütün gerikalmış ülkelerde günün en canlı meselesidir. Toprak reformları, bir taraftan büyük yüzölçümü kaplayan işletmelerin parçalanarak kapladığı araziyi sınırlamak, birtaraftan da küçük aile işletmeleri ve topraksız çiftçiye bu

toprakları dağıtmak gayesini gütmektedir. Eğer tarımda, gerçekten "homojen bir dereceli" üretim fonksiyonlarına raslanmakta ise, faktör verimi, sadece faktör oranlarına bağlı olarak değişir, fakat her işletmenin kullandığı faktör miktarından bağımsızdır.

Tabii, firma ölçeği, sadece işlenen toprak yüzölçümü değil, kapital stoku, işgücü dahil girdiler ve çıktı itibariyle ölçülmek gerekir. Diğer girdiler yerine toprağa bu kadar önem verilmesinin sebebi açıktır. Herhangi bir tarımsal bölge veya ülkede ekilebilecek toprak miktarı veridir. Üreticilerin bir kısmı çok büyük toprak işliyorsa, diğerlerinin ekebileceği toprak miktarı azalır. Tarımsal nüfusa nazaran ekilebilecek toprak ne kadar azsa, toprak tasarruf eden teknoloji uygulaması ne kadar geriyse, bu sorun o kadar önem kazanır.

Tarımda, birbirinden çok farklı ölçekte işletmeler, gerek geri kalmış gerekse gelişmiş ülkelerde yan yana yaşarlar; durum perakende ticarete benzer. Oysa, diğer üretim faaliyetlerinin bir çoğunda, yaşıyabilen firma ölçeği birbirinden büyük farklar göstermez. Meselâ, demiryolları, havayolları gibi ulaştırma işletmeciliğinde, enerji santrallerinde, ağır sanayide birbirinden çok farklı ölçekte firmaların varlığına tanık olmamaktayız. Bunların aksine, tarımda, bir kaç dönüm toprak üzerinde aile işgücü ile üretim yapan çok küçük bir işletme, çalışan işçi sayısı bakımından adeta bir fabrikaya benzeyen plantasyonlar, büyük çiftlikler vs... ile yanyana yaşıyabilmektedir.

Bu kısımda, ölçeğe göre getiri konusunda kısa bir açıklamadan sonra, tarımda firma ölçeğini belirleyen etkenleri ve farklı ölçekteki işletmelerin bir arada yaşıyabilme nedenlerini, uzun dönem maliyet eğrileri çerçevesinde inceleyeceğiz.

a) Firma Ölçeği ile İlgili Genel Açıklama :

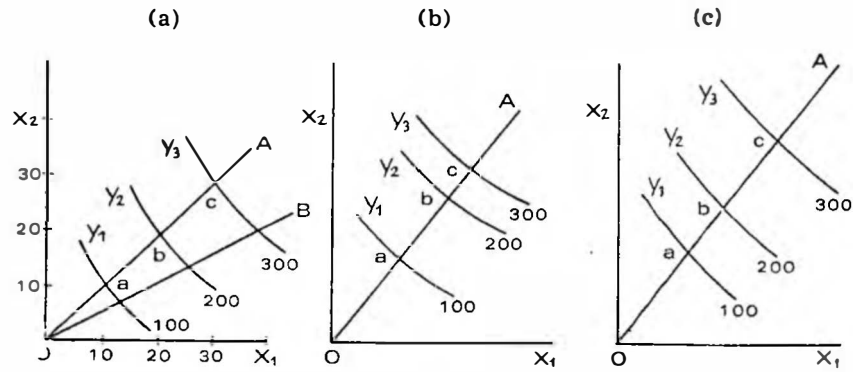
Bütün üretim faktörlerinin değişgen olduğu uzun dönemde, üretim faktörlerindeki artış oranı ve bunun yol açtığı

ürün artışı arasındaki ilişki "ölçek ilişkileridir". Bütün üretim faktörleri aynı oranda çoğalırsa (Meselâ, hepsi 2 veya 3 katı artarsa) ve türdeşse, ürün miktarının ne oranda değişeceği söz konusu olur[5]. Ürünün ne oranda değişeceği konusunda üç imkân vardır: türdeş olan üretim faktörleri ile, i) ürün aynı oranda artabilir. Burada, ölçeğe sabit getiri söz konusudur; ii) ürün daha yüksek oranda çoğalabilir; yani, ölçeğe artan getiri sağlanabilir; iii) ya da, ürün, daha düşük oranda artabilir; yani, ölçeğe getiri azalabilir. Aşağıda, bu üç hali, şekil üzerinde görelim: (X_1 ve X_2 iki girdiyi, 100, 200, 300 diye işaretlenen Y_1, Y_2, Y_3 eğrileri eş-ürün eğrilerini gösterir.)

Şekil VIIa da (A) doğrusu üzerinde girdiler 1/1, (B) doğrusu üzerinde 2 X_1'e 1 X_2 oranında birleştirilmiştir. Girdiler 1, 2, 3 katı artırıldığında, ürün de aynı oranda artmaktadır. Oa=ab=bc dir; ürünün, eş-ürün eğrileri üzerinde 100, 200, 300 olması, ölçeğe sabit getiriyi gösterir. Zira, girdilerin artış oran ile, ürünün artış oranları birbirine eşittir. Ölçeğe sabit getiri ile nitelenen üretim fonksiyonu, homojen bir derecelidir: faktör verimi sadece girdi oranlarının fonksiyonu olup, girdi miktarından (firma ölçeğinden) bağımsızdır. Şekil VIIa da, OA ve OB doğrularının her birinde girdiler aynı oranda kullanılmaktadır. OFV ise her iki doğru üzerinde sabittir ve değişmemektedir; dolayısiyle, MFV'e eşittir.

Tarımsal işletmelerde, bütün girdiler aynı oranda artarken çıktının da aynı oranda artmasına, emek-yoğun üretim tekniği kullanıldığı hallerde rastlanır. İlkel araçlarla üretim yapan küçük işletmelerle aynı ilkel araçları kullanan büyük işletmelerde, eğer faktör oranları aynı ise, faktör verimi de eşit demektir. Çünkü, emek-yoğun üretim tekniğinde, işgücü ile diğer faktörler, ancak teknik bakımdan tamamlayıcı oldukları minimum miktarlarda kullanılır; bunun için, firma ölçeği değişse de, faktör oranları pek değişmez.

5) Faktör oranlarındaki değişmenin etkisi "değişgen oranlar kanunu" yani, azalan getiri kanunu çerçevesinde incelenir (Bkz. Bahis II).



Ölçeğe Sabit Getiri **Ölçeğe Artan Getiri** **Ölçeğe Azalan Getiri**

ŞEKİL VII

Ölçeğe Getiri

Ne var ki, ölçeğe sabit getiri varsa, firma ölçeğini sınırlayıcı bir etken yoktur; firma devleşebilir. Tarımda dev firmalara rastlanmadığına göre, emek-yoğun üretim tekniği kullanılsa da, bir noktadan sonra, ölçeğe azalan getiri ile karşılaşılıyor demektir[6]. Firma ölçeğine sabit getiri elde edildiği aşamada ise, ölçeği belirleyen etken, toprak mülkiyetinin ve kapitalin tarımdaki dağılışıdır. Tarihsel - ekonomik - toplumsal etkenler altında hangi işletmeler daha çok toprak ve kapitale sahipse, bunların ölçeği büyük, hangileri değilse, onların ölçeği daha küçüktür. Ancak ölçek farkları, girdi oranları aynı olduğu sürece, girdi verimini etkilemez. Açıktır ki, bu gibi hallerde toprak reformu yapılır ve büyük işletmeler parçalanırsa, ölçeğin değişmesi faktör verimini

6) Diğer faaliyetlere oranla tarımdaki firmalar dev ölçekli değildir; fakat tarımın kendi ölçekleri içinde, küçük aile şletmelerine oranla çok büyük ölçekte işletmeler vardır.

değiştirmez. Büyük işletmelerin ücretli işçi, aile işletmelerinin aile işgücünden yararlandığını düşünürsek, ikincilerde işgücünün daha yoğun olarak kullanılması, toplam tarım üretimini arttırabilir. Bununla beraber, fakir aile işletmeleri kendi gıda tüketimini yükselterek, pazarlanan ürünü azaltabilir.

Ölçeğe artan getiri ile nitelenen üretim fonksiyonunun derecesi birden büyüktür. Bütün girdiler aynı oranda artarken, çıktı daha büyük oranda artar. Faktör verimi sadece girdi oranlarına değil, aynı zamanda firma ölçeğine de bağlıdır; aynı girdi oranında, ölçek ne kadar büyükse, faktör verimi (OFV ve MFV) o kadar yüksekdir. Açıktır ki, burada, firma ölçeğinin büyümesi için devamlı bir baskı vardır. Ölçeğe artan getirinin gösterildiği şekil VIIb de, ürün sırasıyla 100, 200, 300 birime yükselirken, üretim faktörleri, sırasiyle 1, 2, 3 kattan daha az artmaktadır. Nitekim, eş-ürün eğrileri (Y_1, Y_2, Y_3) arasındaki mesafe gittikçe küçülmektedir: $Oa > ab > bc$ dir.

Firma ölçeği büyüdükçe artan getiriye yol açan işgücünün ihtisaslaşması ve iş bölümü, makinaların ihtisaslaşması, yönetimin etkinleşmesi ve büyüyen kapital techizatının boyutları gibi olaylardır. Özellikle tarım dışındaki kesimlerde firma ölçeğinin büyümesinde rol oynayan bu etkenlerin, tarımdaki önemi çok daha azdır. Zira tarımsal faaliyetin mevsimlik-biyolojik karakteri. bu imkânlardan yararlanılmasını sınırlar. Tarımda firma ölçeğinin diğer kesimlerden daha küçük olmasının bir sebebi de, artan getiriye yol açan etkenlerin sınırlılığında aranmalıdır; "dev" firmalara rastlanmaması, artan getiri aşamasının oldukça küçük bir üretim seviyesinde aşılması demektir.

Ölçeğe azalan getiri ile nitelenen üretim fonksiyonunun derecesi, birden küçüktür. Bütün girdiler aynı oranda artsa da, çıktının artış oranı daha küçüktür. Öyleyse, burada da, faktör verimi sadece faktör oranlarına değil, aynı zamanda faktör miktarlarına bağlıdır. Aynı girdi oranında, firma ölçeği büyüdükçe (faktör miktarları arttıkça), faktörlerin

verimi azalır. Ölçeğe azalan getirinin görüldüğü şekil VIIc de, ürünü 100 den 200, 300 birime çıkarmak için üretim faktörleri miktarını daha yüksek oranda artırmak gerekmektedir. Eş-ürün eğrileri Y_1, Y_2, Y_3 arasındaki mesafenin gittikçe büyüyor olması, ürünü % 100, % 200, % 300 artırmak için, girdi miktarını daha yüksek oranda arttırmak gerektiğini gösterir; Oa < ab < bc dir.

Firma ölçeği büyüdükçe azalan getirinin görülmesi, yöneticinin diğer girdilerle aynı oranda artırılamaması ile açıklanır; çünkü,firma faaliyetini gözlemesi daha güçleşir; daha çok sayıda üretim kararı alması gerektiği için, her biri hakkında tam bilgi edinme imkânları azalır. Büyük yöneticilerin tarımda kalmayıp, daha çok diğer kesimlere geçtiği düşünülürse, bu, firma ölçeğini sınırlayıcı bir etken niteliğini kazanır. Ne var ki, yönetim yeteneğinin diğer girdilerle aynı oranda artırılamaması, firma ölçeği büyüdükçe, bütün girdilerin aynı oranda artırılamaması demektir. Dolayısiyle de, ölçek ilişkilerinden çok, değişen oranlar kanunu çerçevesine girer. Bunun yanında, tarımda birbirini olumsuz yönde etkileyen bitkisel veya hayvansal işletmelerin bir araya gelmesi, çiftliğin bir taraftan diğer tarafına gitmek için sarfedilen zamanın uzaması gibi nedenler de sayılabilir.

b) Tarımsal işletmelerde ölçek ilişkileri ile maliyet tasarruf ve kayıpları :

Yukarda ölçek ilişkilerini açıklarken, firma büyüdükçe girdilerin aynı oranda çoğaldığını ve niteliklerinin değişmediğini, yani türdeş olduklarını varsaydık. Oysa, gerçekte, firma ölçeğinin büyümesi, çoğu zaman, söz konusu iki varsayımın gerçekleştiği şartlar altında ortaya çıkmaz; girdilerin vasıfları (şekil ve niteliği) değiştiği gibi, kullanıldıkları oranlar da değişir. Bundan ötürü, burada, söz konusu iki varsayımın gerçekleştiği hallerdeki ölçek ilişkileri değil, fakat, gerçekleşmemesi ile yakından ilgili olan maliyet tasarrufları ve kayıplarından bahsedeceğiz.

Maliyet tasarrufları, firma ölçeği büyüdükçe, yani, kullanılan girdi ve elde edilen ürün arttıkça, çeşitli etkiler al-

tında, birim başına maliyetin azalması; **maliyet kayıpları** ise, birim maliyetin yükselmesi demektir.

Firma ölçeği büyüdükçe birim başına maliyette tasarruf veya kayıp, ölçeğe artan ve azalan getiri ile yakından ilgilidir. Ölçeğe artan getiri birim başına maliyeti düşürür; ölçeğe azalan getiri ise yükseltir. Ancak, firma ölçeği büyüdükçe birim maliyetin azalması veya yükselmesini etkileyen, sadece ölçeğe getirinin artması veya azalması değildir. **İçten istifadeler** (ve **kayıplar**) dediğimiz, ölçeği büyüyen firmanın maliyet tasarrufları (ve maliyet kayıpları) ile, **dıştan istifadeler** (ve **kayıplar**) dediğimiz firmanın dışında, fakat, dahil bulunduğu üretim kolundaki gelişmenin yol açtığı maliyet tasarrufları (ve kayıpları) bu bakımdan önemlidir[7].

1) İçten istifadeler :

Bunlar, ölçeği büyüdükçe, firmada yeni ölçeğe intibak dolayısiyle birim başına maliyetteki düşüşle ilgilidir. Teknik veya nakdi nitelikte olabilirler.

İçten teknik istifadeler, firma ölçeği büyüdükçe bölünmezliklerin giderilmesi, daha ileri üretim tekniğini temsil eden (değişik) girdilerin kullanılması, işgücünün yeteneklerine daha uygun bir işte çalıştırılması ile sağlanır. Tarımda üretim kooperatiflerini teşvik nedenleri arasında, ölçek büyüdükçe sağlanan tasarruflar, özellikle kapital eşyasındaki bölünmezliklerin giderilmesi sayılabilir. Ancak, tarımda, içten teknik istifadeler dolayısiyle firma ölçeğinin büyüyebilmesi ulaştırma, ağır sanayi gibi kesimlerden daha sınırlıdır.

İçten nakdî istifadeler, girdiler daha büyük çapta satın alındığı zaman yapılan indirim; büyük firmaya kredi vermenin daha az rizikolu olması dolayısiyle daha düşüş faizle borçlanabilme; büyük ürünü kaliteye göre sınıflandırarak daha yüksek fiyat sağlama; aracı tüccar karşısında pazar-

7) İçten istifadeler ve kayıplara, Türkçede, bazen içsel tasarruflar ve kayıplar; dıştan istifade ve kayıplara da dışsal tasarruflar ve kayıplar denmektedir.

lık gücünün artması; veya aracı ürün toplayıcılarını bertaraf ederek girdi satın alma ve ürünü satma görevini kendisinin yüklenmesi ile ilgilidir. Tek firmanın ölçeği büyürken sağlıyabileceği bu gibi nakdî tasarrufları, küçük işletmelerin birleşerek kuracakları alım-satım kooperatifleri de gerçekleştirebilir. Alım satım-kooperatiflerinin kuruluşunu teşvik sebebleri arasında, nakdî içten istifadeler de vardır.

2) İçten kayıplar :

Tarımda ölçeğin büyümesiyle sağlanan içten istifadeler, sanayi ve ulaştırma kesimlerine nazaran çok sınırlı kalır. Nedeni, ihtisaslaşmış makinaları kullanma imkânının sınırlılığı, yatırım fonlarını artırmadaki riziko, büyük yöneticilerin pek görülmemesi ve yetenekli olanların da, çoğu zaman, diğer kesimlere geçmeleri, işbölümünün güçlüğü gibi etkenlerdir; bundan ötürü, nisbeten küçük üretim miktarlarında, maliyet tasarrufları yerini maliyet kayıplarına bırakır.

İçten kayıplar da teknik ve nakdi olabilir.

3) Dıştan istifadeler :

Dahil bulunduğu faaliyet kolunun gelişmesi sayesinde, firmanın birim başına maliyetini düşüren tasarruflardır. Bunlar da, teknik veya nakdi nitelikte olabilir.

Dıştan teknik istifadelere örnek yolların yapılması, frigorifik unlaştırma araçlarının kullanılması, sulama şebekesinin geliştirilmesidir; daha büyük ürünün hem üretimini hem pazarlamasını sağlayan bu gibi teknolojik değişmelerden başka, tarım teknik yayma hizmetinin üreticiye yeni teknolojiyi öğretmesi de birim maliyetlerin düşmesinde rol oynar. Az gelişmiş ekonomilerde, en önemli dıştan istifadeler kamu yatırımlarından sağlanır. Ancak, bu ülkelerde tarımın yararlanabileceği dıştan istifadeler yok denecek kadar azdır; bu eksiklik, tarımda maliyet tasarrufları sağlanmasını önleyen en önemli etkendir. Oysa, tarımda maliyet tasarrufları yaratılmasında, içten istifadelerden çok, dıştan istifadeler ağır basar.

Nakdî dıştan istifadelere gelince: bunlar tarım geliştikçe, girdileri üreten ve satan diğer kesimlerdeki firmaların büyüyerek maliyet tasarrufları sağlamaları ve birim maliyeti düşürmeleriyle ilgilidir. Böylece, tarımdaki işletmeler satın aldıkları girdileri daha düşük fiyatla elde edebilirler. Meselâ, tarımın kimyasal gübre talebi artınca, gübre fabrikalarının tam kapasite ile çalışmaları, birim başına maliyetin düşmesini sağlıyabilir. Bu da, (maliyet düşüşü fiyata yansıdığı ölçüde) tarımdaki her işletmenin daha düşük fiyatla gübre elde etmesini, nakdî dıştan istifade sağlamasını mümkün kılar; böylece, birim maliyet tarımda da düşer.

4) Dıştan kayıplar :

Bunlar da, teknik ve nakdi olarak ayrılabilir. Tarımda işletme sayısı artarken, ekilişe açılacak atıl verimli toprak yoksa, ormanların yakılmasiyle su rejiminin bozulması ve erozyon olayı o bölgedeki bütün işletmelere dıştan teknik kayıplar yaratır. Nüfusu süratle artan geri kalmış ülkelerde ve Türkiye'de, bu olay, çoraklaşmanın başlıca sebebidir; ve birim maliyeti yükselten etkisi vardır. Bundan başka, bitki ve hayvan hastalıklarının bir tarımsal işletmeden diğerine yayılması da, önemli dıştan teknik kayıplar arasında sayılabilir.

Nakdî dıştan kayıplar ise, firmaların belirli girdilere talebinin yükselmesinden ötürü girdi fiyatlarının artmasından doğar; birim maliyet yükselir.

Geri kalmış ülkelerde, tarımın gelişmesinde içten ve daha çok dıştan istifadelerin önemi büyük olduğu için, tarım reform tedbirleri bunların sağlanmasına yönelir. Ancak, özellikle dıştan kayıplar, bu kesimdeki gelişmeye çok zaman set çeker mahiyettedir. Devlet, bu ülkelerde üretim kooperatifleri, alım-satım kooperatifleri, kredi kooperatifleri kurulmasını teşvik; tarım teknik yayma hizmetini bütün çiftçiye yayma, hayvan ve bitki hastalıklarını, ormanların yakılmasını ve erozyonu önlemek için tedbirler alma; ulaştırma sistemini, sulama şebekesini geliştirme, ve bunun gi-

bi dıştan istifade yaratan tedbirleri almak görevlerini yüklenmiştir.

c) Tarımda Firma Ölçeği ile Kısa ve Uzun Dönem Ortalama Maliyet Eğrileri Arasındaki İlişki :

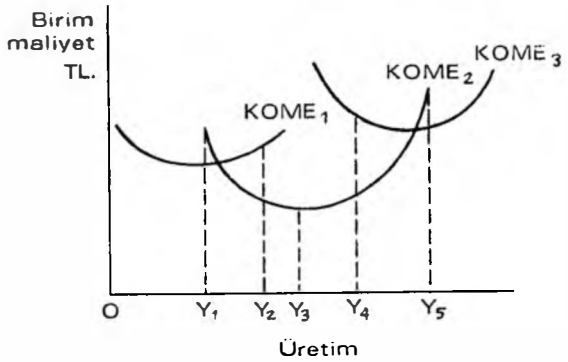
Tarımda, işletmelere maliyet tasarrufu sağlıyan en önemli etkenlerden biri, ölçek büyüdükçe, sabit girdilerin nitelikleri ve kullanma derecesindeki değişmedir. Meselâ, çekihayvanı ile üretim yapan bir üretici daha fazla toprak ekmekle birim maliyeti düşürebilir; eğer tarım makineleri kullanmağa başlarsa, çok daha fazla yüzölçümü ekebilir ve birim maliyeti daha fazla düşürebilir. Nedeni, sabit maliyet giderlerini daha büyük ürüne bölebilmesi, kapital eşyasındaki bölünmezlikleri giderebilmesidir. Burada sözkonusu olan, girdilerin niteliğinin ve girdi oranlarının değişmesidir; içten istifade kaynaklarıdır. Aşağıda, daha çok, içten istifade ve kayıpların ortalama maliyet eğrilerini nasıl etkilediği üzerinde durulmakla beraber, ilerde, dıştan istifade ve kayıplar tekrar ele alınacaktır (Bkz: Bahis VIII).

1) Kısa dönem ortalama maliyet eğrileri ve optimal firma ölçeği :

Kısa dönemde girdilerin birkısmı miktar ve nitelik itibariyle sabittir; kullanılan sabit faktörlerin her bir seviye ve niteliğine göre, ayrı bir ortalama maliyet eğrisi vardır. Bunlar değişikse, optimal firma ölçeğinin nasıl değiştiği aşağıda görülebilir.

Şekil VIII'de $KOME_1$, belirli nitelik ve miktardaki sabit girdi (meselâ, bir bahçe traktörü) ile değişgen girdi (meselá, ücretli işçi) kullanan bir işletmede kısa dönem ortalama maliyeti göstersin. Değişgen girdinin verimi yükseldikçe veya sabit giderler daha büyük bir ürüne bölündükçe, $KOME_1$ önce azalmakta, sonra yükselmektedir. $KOME_2$, değişik vasıfta ve daha büyük bir traktörle üretim yapan diğer işletmenin ortalama maliyetini gösteriyor olsun. Küçük ürün miktarında birim maliyet, daha büyük işletmeyi temsil eden $KOME_2$ de, $KOME_1$ e nazaran, daha yüksektir; çünkü, büyük traktörün daha yüksek sabit maliyet gideri aynı ürün

miktarına bölünürse, birim maliyet daha yüksek olur. Nitekim, OY_1 miktarında, $KOME_1$ üzerinde birim maliyet, $KOME_2$ den daha düşüktür. Fakat, OY_2 de aksi varittir: birim maliyet, daha büyük olan ikinci işletmede daha düşüktür.



ŞEKİL VIII

KOME Maliyet Eğrileri ve Optimal Firma Ölçeği

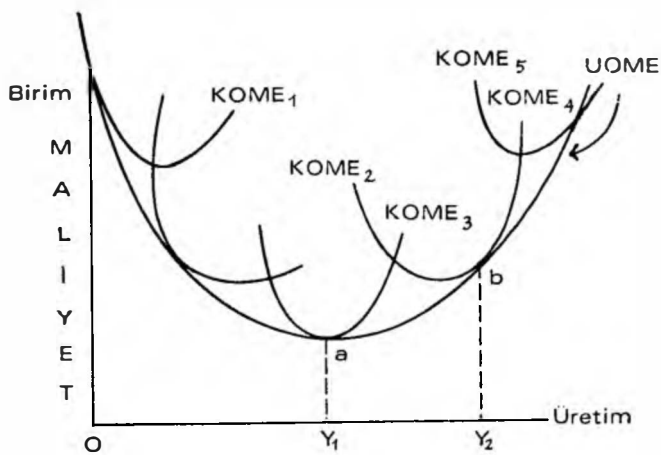
Sabit faktörlerin niteliği (meselâ büyük traktöre nazaran küçük traktör gibi) ve aynı nitelikteki sabit faktörlerin her bir seviyesi (meselâ, bir traktöre nazaran iki veya üç traktör gibi) için, ayrı bir kısa dönem ortalama maliyet eğrisi vardır.

Eğer içten ve dıştan maliyet kayıpları varsa, $KOME_3$ gibi yüksek bir ortalama maliyet eğrisi görülebilir. OY_4 ürün miktarında ortalama maliyet, $KOME_3$ üzerinde $KOME_2$ den daha yüksektir; fakat OY_5 de daha düşüktür. Bu üç eğri içinde belirli bir ürün miktarında en düşük ortalama maliyet, $KOME_2$ üzerinde OY_3 miktarına aittir. $KOME_2$ nin temsil ettiği firma ölçeğinde OY_3 miktarı, diğer herhangi bir firma ölçeğinde, her hangi bir ürün miktarından daha düşük birim maliyetle elde edilebilmektedir. Birim başına maliyeti kıstas tutarsak, optimal firma ölçeğini $KOME_2$ firması gösterir. Bununla beraber, kısa dönem fiyat şartları altında, kârın maksimumlaştırılması kıstas tutulduğunda, daha büyük bir

firma ölçeği optimal olabilir; zira, kârın maksimumlaşma ilkesi $MM=F_Y$ olup, minumum maliyet değildir.

2) Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ve optimal firma ölçeği :

Uzun dönem, bütün girdilerin değiştirilebileceği ve her üretim seviyesinde optimal faktör birleşiminin gerçekleştirilebileceği uzunluktadır. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, her üretim seviyesinde, o ürün miktarını elde edebileceğimiz en düşük ortalama maliyeti gösterir. Kısa dönem ortalama maliyet eğrilerinden uzun dönem ortalama maliyet eğrisine giden nokta, o firma ölçeğinin imkân verdiği en düşük birim maliyete tekabül eden ürün miktarıdır. Aşağıdaki şekilde (Şekil IX), kısa dönem ortalama maliyet eğrilerinin adetâ bir dış zarfı olan, uzun dönem ortalama maliyet eğrisi görülmektedir (UOME).



ŞEKİL IX

UOME ve KOME Maliyet Eğrisi ve Optimal Firma Ölçeği

Şekil IX da uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, kısa dönem ortalama maliyet eğrilerinin her birine bir noktada

teğettir. Asgari birim maliyeti gösteren (a) noktasının solunda kalan KOME'ri optimalden küçük firma ölçeğini gösterir; çünkü, uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, bunlara, asgarî birim maliyet noktasının solunda teğettir. Optimalden büyük ölçekteki firmalarda ise, asgari birim maliyet noktasının sağında teğettir. En düşük KOME üzerindeki en düşük birim maliyet noktasında (a), yine her iki eğri birbirine teğet olmaktadır.

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisine, bir "plânlama" eğrisi olarak da bakılabilir. Yeni bir tarımsal işletme kuracak olan kişi, bu eğri üzerinde, (a) veya (b) noktalarının tekabül ettiği firma ölçeğini seçebilir. Fakat, bir kere işletmeyi kurunca, bu maliyet eğrisi, artık, tarihsel kıymettedir; ve üretim kararlarına, sadece, kısa dönem ortalama maliyet eğrisinin etkisi olacaktır. Ancak, OY_1 veya OY_2 de üretmek zorunda değildir; F_x/F_y elverişliyse, kısa dönemde, firma ölçeğini gösteren sabit girdilerle beraber kullandığı değişgen girdileri, böylece de üretimi artırabilir.

Tarımda uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, değişik firma ölçeklerinde maliyet tasarrufları veya kayıplarını göstermek bakımından önemlidir. Fakat, üreticinin önünde, çoğu zaman, bu eğriyi bir plânlama eğrisi olarak görmek ve bunlar arasında en kârlı gördüğü üretim noktasını seçip, gerekli girdileri bir araya getirmek imkânı yoktur; firmanın ölçeği varolan imkânlarla belirlenir. Belirli ölçekte bir işletme kurulduktan sonra da, ancak kapital birikimi sağlandıkça ve/veya bankalardan uzun vadeli kredi alınabildikçe bunu değiştirmek sözkonusu olabilir.

Yapılan araştırmalar, değişik firma ölçeğinde maliyet tasarruflarının, özellikle, işgücü yerine yüksek kapasiteli makinelerin ikame edilebildiği ve sabit maliyetlerin büyük miktarda ürüne bölünerek birim maliyetin düşürüldüğü (hububat, pamuk gibi) tarla ürünleri bakımından önemli olduğunu göstermektedir. Tabii, burada da büyük firma ölçeğinin nisbî kârlılığı, işgücü ve kapitalin fiyat oranlarına bağlıdır. Kapital fiyatına göre işgücü ücreti çok düşükse, kü-

çük; aksi geçerli ise büyük işletmeler kârlıdır. Bununla beraber, makineli tarımın işgücünden tasarruf eden teknolojisi, kapitalin marjinal fiziksel verimini, işgücüne nazaran, o kadar fazla artırmaktadır ki, ücretin düşük olduğu (Türkiye dahil) geri kalmış ülkelerde dahi, büyük işletmelerde emek-yoğun teknoloji terkedilerek makineli tarım yapılmaktadır. Gelişmiş ekonomilerde tarımda firma ölçeğinin, geri kalmış ülkelere oranla çok daha büyük olması, yine bu sebeble açıklanabilir.

Içten tasarruflar sağlanması, öyleyse, bir taraftan ürün türüne bağlıdır; (hububat ve bazı hammaddelerde makine geniş ölçüde işgücünü ikame etmiş olsa da hayvancılık, sebzecilik, meyvecilikte henüz böyle değildir.); bir taraftan, faktör fiyatlarının makinanın işgücü yerine ikamesini kârlı hale getirip getirmediğine bağlıdır. Nihayet, ekilen arazinin makineleşmeye elverişli olması da diğer bir etkendir. Çok engebeli ve makinalı tarıma elverişli olmayan yerlerde, firma ölçeğinin büyümesini teşvik eden bu etki bulunmaz. Nitekim, Türkiye'de makineli tarım yapan büyük işletmelere Orta Anadolu, Akdeniz, Ege ve Marmara bölgelerinin düzlüklerinde rastlanır; oysa, engebeli Karadeniz yöresinde, küçük işletmeler görülür.

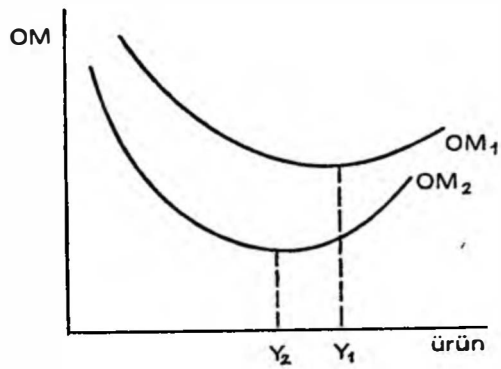
Açıktır ki, firma ölçeğinin büyümesi içten istifadeler yaratıyorsa, toprak reformları, bundan yararlanmak için, üretim kooperatifleri kurulmasiyle büyük ölçek firmaya yönelmelidir; böyle değilse, daha küçük ölçekteki işletmeler bütün bölünmezlikleri giderebilir, birim maliyetleri düşürebilir.

d) Girdi Fiyatlarında Değişme, Maliyet Giderleri ve Firma Ölçeği :

Ekonomi gelişirken, tarımda kullanılan girdilerin fiyatları değişir; bu da, maliyet giderlerinin yapısını etkiler ve firma ölçeğini değiştirir. Sabit girdilerin fiyatlarındaki değişmenin etkisiyle değişgen girdi fiyatlarının değişmesinin etkisi aynı değildir.

Önce sabit girdileri ele alalım : bunlardan, makina-teçhizat, binalar gibi girdilerin fiyatlarının ve tarımsal işletmeye maliyetinin, ekonomi gelişirken düşmesi beklenir; çünkü, bir taraftan faiz haddi düşer; bir taraftan daha büyük ölçek üretim birim maliyeti düşürür; bir taraftan teknoloji ilerler. Monopolleşme bu etkileri bertaraf etmedikçe, bu sabit gider kalemleri, daha düşük fiyatla satılır.

Sabit giderlerin fiyatları düşerse, ortalama sabit maliyet ve ortalama toplam maliyet eğrileri aşağı kayar; fakat, ortalama değişgen maliyet ve marjinal maliyet etkilenmez. Meselâ, tarım makineleri fiyatları düşerse, bu, aşınma ve eskime payları, dolayısiyle toplam sabit maliyeti azaltır. (Üretim fonksiyonu ve diğer girdi fiyatları aynıyken) ortalama sabit maliyet ve ortalama toplam maliyet de azalır; çünkü, toplam sabit maliyet daha küçüktür (Şekil Ia). Şekil X da ortalama maliyet eğrisi OM_1 daha yüksek sabit girdi, OM_2 daha düşük sabit girdi fiyatında, maliyet fonksiyonunu temsil eder: OM_2 üzerinde en düşük birim maliyet Y_2, OM_1 üzerindeyse Y_1 üretim miktarında gelmektedir. Yani, optimal firma ölçeği OM_1 de, OM_2 den daha büyüktür; tarım makineleri fiyatının düşmesi, optimal firma ölçeğini küçülmüştür; bir taraftan da, ortalama maliyet eğrisini tümüyle aşağı kaydırmıştır.



ŞEKİL X

Sabit Girdi Fiyatı Düşüşü ve OM

Ekonomi gelişirken, sabit girdilerin fiyatları yükselebilir de; bu girdileri üreten kesimlerde monopolleşme ortaya çıkarsa, yerli sanayii geliştirmek için devlet yüksek maliyetli yerli sanayii sıkı dış ticaret kontrolleri yoluyle korursa, üreticilerin bu girdilere talebi artarken bu kesimlerde maliyet artarsa, tarımda maliyet bundan etkilenir. Şekil X' da ortalama maliyet eğrisi OM_2 den OM_1'e kaydığı zaman, optimal firma ölçeğinin büyüdüğü görülebilir. Minumum maliyet Y_2'den Y_1 üretim miktarına çıkmaktadır. Yani, sabit girdi fiyatlarındaki artışın etkisi, bir taraftan ortalama maliyeti yükseltirken, bir taraftan da optimal firma ölçeğini büyütmektir.

Ekonomi gelişirken, değişgen girdi fiyatları (kimyasal gübre, ilâç fiyatları, işçi ücretleri gibi) de değişir: eğilim, ilk ikisinin fiyatı düşerken, işçi ücretlerinin yükselmesi yönündedir. Değişgen girdi fiyatlarındaki değişme, ortalama sabit maliyeti etkilemez; fakat ortalama değişgen maliyeti ve marjinal maliyeti etkiler. Diyelim ki, kimyasal gübre fiyatı düşmüştür: ODM ve MM eğrileri aşağı kayar. ODM aşağı kayınca, OM eğrisi de aşağı kayar; minimum OM daha büyük ürün miktarına gelir; optimal firma ölçeği büyür (Bkz: Bahis IV, Şekil III).

Yukarıda, sabit ve değişgen girdi fiyatlarındaki değişmeler konusunda yapılan açıklama, teknolojik değişmenin etkisine de teşmil edilebilir: girdi fiyatı veri iken, bunun verimini yükselten teknolojik değişme, girdi fiyatı düşmesiyle aynı etkiyi yaratır. Diyelim ki, kimyasal gübre fiyatı veriyken, daha verimli olabilen bir türü uygulanmaktadır; bunun etkisi, değişgen girdi fiyatındaki düşüşle aynıdır; yani, optimal firma ölçeği büyür; veya traktör fiyatı veriyken, toprağı daha etkin biçimde sürebilen bir türü geliştirilmiştir. Bu ise, optimal ölçeğini küçültür.

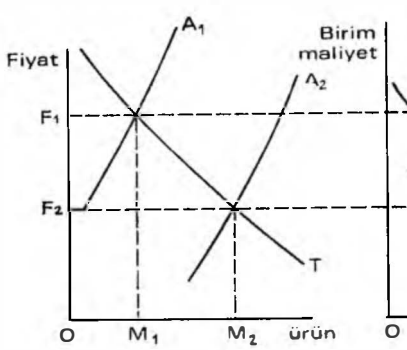
Bu gibi dıştan nakdî ve teknik istifadelerin yarattığı maliyet tasarruflarının firma ölçeğine etkisi, içten olanlardan farklı değildir. Sabit giderleri veya değişgen giderleri etkilemesine bağlı olarak, optimal firma ölçeğini (uzun

dönem etkisi) ve değişgen girdi kullanımı ve üretim seviyesini (kısa dönem etkisi) belirlemek bakımından önem taşır. Kayıplar varsa, bu etkiler, ters yöndedir.

e) Rekabet Şartları Altında Denge ve Firma Ölçeği :

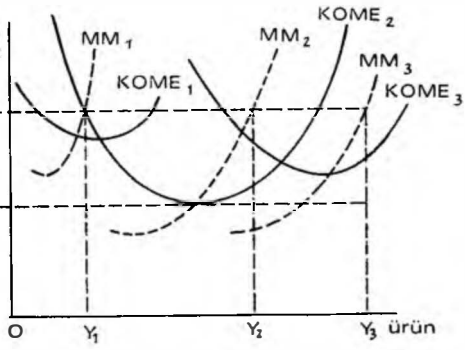
Tam rekabet şartları altında, piyasa mekanizması, üretim faktörleri sahiplerinin faktörlerin alternatif kullanışlarındakine eşit getiri sağlamalarını mümkün kılar; kullanılan üretim tekniği ve yaşayabilecek firma ölçeğinin seçiminde, en düşük uzun dönem maliyetleri gerçekleştirir. Piyasa sistemi bu intibakı, iki yolla sağlıyabilir: Ya ürün fiyatları ancak optimal ölçekte ve optimal teknikle çalışan firmaların yaşayabileceği seviyeye düşer; ya da, üretim faktörleri fiyatları yükselerek aynı dengeye varılır.

Önce, ürün fiyatlarındaki değişmenin, optimal teknoloji ile çalışan firma ölçeğinin yaşamasını nasıl sağladığını, şekil üzerinde inceleyelim (Şekil XI a ve b).



ŞEKİL XIa

Ürün Fiyatlarındaki Değişme



ŞEKİL XIb

Değişik Ölçekteki İşletmeler ve Ortalama Maliyet Eğrileri

Şekil XIa da (A) eğrisi, bir ürünün kısa dönem arz eğrisi, (T) ise, bunun talep eğrisidir. Şekil XIb de, $KOME_1$,

$KOME_2$, ve $KOME_3$, üç ayrı ölçekteki firmanın kısa dönem ortalama maliyetini; MM_1, MM_2 ve MM_3 ise, sırasiyle, marjinal maliyetini göstermektedir.

A_1 ve T eğrilerine göre, bu ürünün fiyatı OF_1 de oluşacaktır; bu fiyatta, her üç işletmede, normal kârın üzerinde kâr elde edilecektir; sırasiyle, MM eğrisiyle fiyatın kesiştiği noktadaki Y_1, Y_2 ve Y_3 miktarını üreteceklerdir.

Yüksek kâr sağlamaları, yeni firmaların bu alana girmesini ve mevcutların üretimi genişletmesini teşvik edecektir. Bunu izleyerek, arz eğrisi sağa kayacak ve (A_2) yeni kısa dönem arz eğrisi olacaktır[8]. Talep eğrisi veri iken arzın bollaşması, fiyatı OF_2 ye düşürecektir. Uzun dönemde, OF_2 fiyatında, ancak asgari ortalama maliyetle çalışan $KOME_2$ işletmesi yaşıyabilir; ancak bu ölçekteki işletmede, bütün üretim faktörleri alternatif maliyetlerine eşit getiri sağlıyabilir. $KOME_1$ optimalden küçük olduğu, $KOME_3$ ise büyük olduğu için uzun dönemde tasfiye olur.

Diğer taraftan, ürün fiyatları veri iken, içten maliyet tasarrufları dolayısiyle, büyük işletmeler üretim faktörlerine daha yüksek fiyat ödeyebilir. Üretimi artırmak için, büyük işletmeler faktör fiyatlarını yükselttiğinde, diğerlerinin ortalama maliyet eğrileri yukarı kayar ve optimal olmayan ölçekteki işletmeler tasfiye edilir. Tarımsal bölgelerde ekilebilir alan veri olduğuna göre, bazı işletmelerin büyümesi, ancak diğerleri tasfiye oldukça veya ölçeği küçüldükçe gerçekleşebilir; yani, piyasa kuvvetleri bazı üreticileri araziyi bırakmaya sevketmelidir ki, geri kalanlar büyüyebilsin.

Yukardaki açıklama, ürün ve faktör fiyatlarındaki değişmelere, firma ölçeğinin intibakının hemen olabildiği izlenimini yaratmamalıdır; tarımda özellikle geçimlik kesimde, bu intibaklar çok uzun süre alır. Optimalden küçük ölçekte olsa da, bunlar, nakdî giderlerini karşıladığı ve üreticinin

8) Bütün firmaların kârı azamîleştirildiğini kabul edersek, statik bir ekonomide kısa dönem arz eğrisi bütün firmaların marjinal maliyet eğrilerinin toplamına eşittir.

emeği ile yatırdığı kapital karşılığında, ailenin geçimini sağlayabildiği sürece yaşar. Tabii, bunların yaşayıp yaşamıyacağını belirleyen, üretim faktörlerinin alternatif maliyetidir. Eğer alternatif maliyetleri yüksekse, diğer bir deyişle, ekonominin diğer kesimleri gelişmiş ve üretim faktörlerine daha yüksek getiri ile çalışma imkânları veriyorsa, işletmelerin tasfiyesi daha kısa süre içinde gerçekleşir. Eğer aksi varitse, optimalden küçük işletmeler yaşamaya devam eder. Gerçekten de, geri kalmış ekonomilerde, tarım dışı kesimlerin gelişmemiş ve/veya yeter süratle gelişmiyor olması, geçimlik kesimdeki işgücü yığılmasının temel nedenidir; sayısı milyonlara varan aile işletmeleri işgücünün alternatif maliyeti çok düşük (hatta 0) olduğu için, gelişme sürecinde alternatif maliyetleri yükselinceye kadar, yaşayabilir. Bunların tasfiyesinin, ancak pek uzun sürede gerçekleşebileceği açıktır. Türkiye'deki tarımsal işletmelerin (sayı itibariyle) en az yarısı bu durumdadır.

IV. TARIM KESİMİNDE ÖLÇEK FARKINA YOL AÇAN ETKENLER

Uzun dönemde, tam rekabet şartları altında, firmanın en düşük birim maliyeti gösteren ölçeğe meyletmesine rağmen, tarım kesiminde, çok farklı ölçekteki işletmeler yan yana yaşayabilmektedir. Bunun sebebleri arasında, aşağıdakiler gösterilebilir[9].

i) **Tarımın gayri nakdî avantajları :** Tarımda üreticilerin bir kısmı kârı değil, fakat tatmini maksimumlaştırmağa yönelmiş olabilir. Kendi işinde çalışmanın gayri nakdî avantajları vardır. (Meselâ, kendisinin patron olması gibi). Küçük bir işletmede, diğer kesimlerdekinin altında da olsa, sağladığı kâr ile yetinebilir; çünkü ücretli işçi olarak çalışmak istemiyebilir.

9) Önceki bahiste (Bahis VI) bölgesel özelliklerin toprak rantını, bu yoldan da işletme yüzölçümünü etkileyebileceğini belirtmiştik. Bu etkeni burada hatırlatmakla yetinelim.

Diğer taraftan, büyük arazi mülkiyetine bağlı bir "toplumsal prestij" varsa, tarım işletmelerinin bir kısmı optimalden çok büyük olabilir. Gerçekten de, geri kalmış ekonomilerin bir çoğunda toplumsal prestij, hatta, politik güç söz konusu olduğundan, küçük aile işletmeleri yanında optimalden çok büyük ölçekteki işletmelerin de yaşadığı görülür.

ii) **Aile işgücünün işletmede çalışması :** Uzun dönemde birim başına en düşük maliyetin üstünde veya alternatif bir yatırım alanında kapitalin sağlıyabileceği getirinin altında gelir getiren firma ölçeğinin yaşayabilmesinin bir sebebi de, ücretsiz çalışan aile işgücüdür. Aile reisi olan üretici ve yatırılan kapital alternatifin altında getiri sağlasa da, eğer aile işgücü diğer alanlarda iş bulamıyorsa, ailenin toplam geliri, küçük aile işletmesinde, alternatifin üzerinde olabilir.

Bundan başka, aile işgücü (ücret ödemesi olarak) nakdi gideri gerektirmediğinden, fiyatların çok düştüğü depresyon dönemlerinde, küçük aile işletmeleri büyük ticarî işletmelerle rahatça rekabet edebilir. Ancak, konjonktürün yükselme aşamasında bunlar, büyük ticari işletmelerden daha az kâr ediyor olabilir; kapitalin ve işgücünün alternatif maliyeti yükseldiği için de, bu dönemde daha çabuk tasfiye olur.

iii) **Emek-yoğun teknoloji :** Toprakta nüfus yoğunluğu yüksek ve atfedilen işçi ücretlerinin çok düşük olduğu köylü aile işletmelerinde uygulanan emek-yoğun teknoloji, uzun dönem ortalama maliyet eğrisini yatay bir doğru haline getirir. Diğer bir deyişle, değişik firma ölçeği, maliyet tasarrufları veya maliyet kayıplarına yol açmaz; çok ilkel şartlar altında yapılan üretimde, değişik firma ölçeğinde ortalama maliyet eğrileri sabit kalır. Bu gibi hallerde, küçük işletmeyle aynı ilkel teknolojiyi kullanan büyük işletmede önemli maliyet tasarrufları bulunmaz; dolayısiyle de, küçük işletmeyi tasfiye etmesi söz konusu olmaz. Ölçeğe sabit getiri varsa ve uzun dönem ortalama maliyet eğrisi yatay bir doğru ise, büyük işletmenin erişeceği ölçeği sınırlayıcı bir iktisadî et-

ken olmadığından, daha çok tarihsel-toplumsal şartlar bu rolü oynar. Yıllar boyunca, büyük mülkler küçük işletmeyle yanyana yaşayabilir. Ancak çok uzun sürelerde sahipleri öldükçe ve yeni kuşakta, işgücü ile kapitalin alternatif maliyeti yükseldikçe, optimal firma ölçeğine doğru değişme başlar; küçük işletmeler birleşir ve ölçeği büyür; yürürlükteki miras hükümlerine göre, büyük mülkler parçalanır. Ekonomi gelişirken, işgücü fiyatı nisbeten artarken kapital fiyatının ucuzlaması makineleşmeyi teşvik eder; makineleşmenin sağlıyacağı maliyet tasarrufları, köylü aile işletmelerinin tasfiyesini hızlandırır. Ancak, tarımda işgücü yığılması devam ettikçe, küçük köylü aile işletmelerinin sayısı da artar. Bununla beraber, ileri gelişme aşamalarında, küçük firma ölçeği yaşayamaz.

iv) **Kapital yetersizliği ve riziko :** Üreticinin seçeceği firma ölçeği, elindeki tasarrufları ve alabileceği kredilerle, kendi yönetici yetenekleriyle sınırlanmıştır. Kendi varlıkları sınırlıysa, kredi alabilme imkânı da sınırlıdır; zira, bankalar, verdikleri tarımsal kredinin karşılığında, teminat olarak, firmaların varlıklarına bakar. Ayrıca, kredinin faiz ve borç taksitleri olarak yüklediği nakdî taahhüt yerine getirilmediği zaman, firmanın tasfiyesi tehlikesini yaratır. Bundan ötürü, krediye dayanarak firma ölçeğini büyütmenin rizikosu yüksektir[10]. Eğer işletmenin başındakinin yönetim kabiliyeti de fazla değilse, optimalden küçük firma uzun süre yaşıyabilir.

v) Bundan başka, diğer iş imkânları konusunda bilgisizlik, alternatif çalışma alanlarında iş bulmak için gerekli yeteneklerden yoksunluk, ekonomide yoğun işsizlik dolayısiyle cari ücret haddinde iş bulamamak, yaşama biçimini değiştirmekten çekinmek gibi etkenler de, küçük işletmelerin tasfiyesini önler. Bunlar, tarımda sefalet ve gizli işsizliğin başlıca kaynağıdır. Nihayet, yarı-zaman çiftçiliği üzerinde de durulmalıdır: bu sistemde, aile üyelerinin bir kısmı tümü zaman ya da bütün aile yarı zaman tarım dışı bir

10) Bu konuda, geniş açıklama için bkz. Bahis XII.

işte çalışır; tarım geliri aile için, geçimi dışında, ek gelir kaynağını oluşturur. Türkiye'de özellikle 1960'dan sonra köyle kent arasındaki işgücü hareketliliği, küçük işletmelerde bu sistemi yaygınlaştırmıştır. Bazen, tarım dışı faaliyetten sağlanan gelirin, ailenin tasarruf kapasitesini yükselterek, küçük köylü işletmesine kapital yatırımının arttığı, yeni toprak satınalındığı görülür; firma ölçeği büyür. Bazen de, optimalden küçük işletmede yarı - zaman çiftçiliği, hiç olmazsa bir kuşak devam eder.

V. TÜRK TARIMINDA ÜRETİM FONKSİYONU VE MALİYET GİDERLERİ

Türk tarımında, 1950-70 yılları arasında toplam gayrısafî üretim değerinde çeşitli girdilerin payındaki değişme, tarımdaki teknolojik değişmeyi ve faktör arzındaki farklı artış oranını yansıtmaktadır (Bkz: Bahis XV); aynı zamanda, sabit-değişgen, veya fiilen ödenen-fiilen ödenmeyen (atfedilen) gider kalemlerindeki değişme konusunda bir fikir vermektedir (Tablo IIa ve IIb).

Gider kalemleri içinde en sür'atli artış toprak kirasına (atfedilen ve fiilen ödenen) aittir (Tablo IIa): bunun bir nedeni, sözkonusu dönemde, ekilen toprakların 14.5 milyon hektardan 24.7 milyon hektara yükselmesidir; bir nedeni de toprak rantının artmasıdır. Gayrısafî tarımsal üretim değerindeki toprak payında en sür'atli artış (% 8.6 dan % 22 ye) 1950-60 döneminde olmuştur; ekilişlerdeki 10 milyon hektarlık genişlemenin 9 milyon hektarı bu döneme ait olduğuna göre, toprak rantındaki en büyük artış, 1960 sonrası döneme aittir. Türkiye'de tarımsal ailelerin % 89 u kendi toprağını işlediği için, toprak payının artışı, toplam giderler içinde sabit giderlerin arttığını gösterir. Diğer taraftan, kullanılan topraklardaki genişlemenin yarıdan çoğu (daha önce belirttiğimiz gibi) 50 ve daha fazla dekar işleyen ticarî kesim tarafından kullanılmaktadır. Öyleyse, ticarî kesimin tarımsal giderlerinde sabit gider payı artmış sayılmalıdır.

Diğer çok belirgin değişme, (Tablo IIa) ücret ve kâr olarak emek payındadır: toplam gayrısafî üretim değerinde, bu, % 63'den 20 yıllık sürede % 37'ye inmiştir. Emek girdisindeki artış yılda % 1'in de altındadır; emeğin makineyle ikamesini yansıtmaktadır. Nevar ki, daha önceki açıklamalarımızdan, 50 den küçük dekar işleyen köylü aile işletmelerinde emek birikimi olduğunu görmüştük. Buna göre, geçimlik kesim, emeğin geçim gideriyle ilgili sabit gider artışına tanıktır; oysa, ticarî kesimin değişgen giderlerinde ücretin payı azalmış olmak gerekir. Ancak, genel çizgilerinde, kendi toprağını işleyen ve aile işgücü ile çalışan Türk tarımında, toprak kirası da aile emeğinin ücreti de, fiilen ödenen nakdî giderler olmaktan çok atfedilen giderler niteliğindedir.

Maliyet giderlerinin yapısındaki ikinci önemli değişme, nakdî gider kalemleri ve bunlar arasında da yeni teknoloji getiren girdilerin payındaki artıştır. Tümü değişgen gider niteliğindeki ara girdilerin toplam gayrısafî üretim değerine oranı 1950'de % 14.4 ten 1969'da % 22.3 e çıkmıştır (Tablo IIa); bunlar arasında payı en sür'atle artan toprak ve emek tasarruf eden girdilerle ilgili olanlardır (Tablo IIb). Faiz ve amortismanlar da buna eklenirse, fiilen ödenen nakdî giderlerin payının maliyet yapısında artan önem kazandığı görülür (1950'de % 28.5 dan 1969'da % 35.8 e). Bu değişme, zaman içinde Türk tarımının girdi/çıktı fiyat oranına duyarlılığının artması ve kısa-uzun vadeli fon kullanımı ihtiyacının büyümesi konusunda kesin bir göstergedir.

Tablo II a dan, (yaklaşık olarak) zaman dönemleri itibariyle tarımsal üretim fonksiyonu konusunda da bir fikir edinilebilir: 1950'de, her 100 birim gayrisafî üretimin 63'ü, 1969' da, oysa 37'si emekle ilgilidir; fakat, sırasiyle, 37 si yerine 63, nün emek dışı girdilerle ilgili olduğu görülür. Emekle toprak payı 20 yıllık sürede, 100 birim üründe 71 den 64'e inerken, diğerlerininki 29'dan 36'ya çıkmıştır. Bu da, yeni girdilerin bunları ikame ettiğine, teknolojinin değiştiğine göstergedir.

TABLO IIa

Türk tarımında gayri safi üretim değerinin girdiler arasında dağılımı (1950 - 69)

	1950 %	1955 %	1960 %	1965 %	1969 %
1) Ara girdiler	14.4	12.6	18.2	19.5	22.3
2) Faiz ve amortisman					
a) Yaşayan stoklar	12.0	6.4	9.2	8.6	10.2
b) Makine - Teçhizat	2.1	1.4	1.9	2.2	3.3
3) Toprak rantı	8.6	10.5	22.0	23.3	27.0
4) Ücret + kâr	62.9	69.1	48.7	46.4	37.2
5) Gayrısafî üretim değeri	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak : DİE ve DPT.

TABLO IIb

Türk tarımında aragirdi giderlerinin dağılımı (1963 - 71)

	1963	1966	1969	1971
Kimyasal gübre	3.1	7.8	7.5	9.2
Akaryakıt yağları	2.7	3.3	4.2	6.5
Tamir, parça, bakım	4.4	4.4	4.7	4.0
Tarım ilâçları	1.4	2.1	3.0	4.0
Sulama	0.2	0.3	0.3	0.3
Ara toplam	11.8	17.9	19.7	24.0
Diğerleri	88.2	82.1	80.3	76.0
	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak : DİE. Diğer grubundaki ara girdiler, tohum, yemler, tuz, hayvancılık masrafları, ot ve saman ile zayiattan oluşur.

VIII

TARIMSAL ÜRÜN ARZI

Tarımsal ürün arzı, taleple birlikte, tarımda fiyat teşekkülünü açıklar; fiyat makasının bir kanadını arz oluşturur. Bir taraftan, fiyat teşekkülünün anlaşılmasına yardım eder; bir taraftan da, önceki bahislerde incelediğimiz üretim fonksiyonu, üretim maliyeti, tarımın kurumsal yapısı, faktörlerin arz fonksiyonları gibi konularla bağlantılıdır.

Tarımsal ürün arzı, tekil ürünlerin arzı ve kesim düzeyinde toplam tarımsal ürün arzı diye ikiye ayrılarak incelenebilir. Fiyat teşekkülündeki özelliklerin anlaşılması, ayrıca, farklı dönemlerde ürün arz fonksiyonlarının ele alınmasını gerektirir. Bu konu aşağıda, i) bir üretim dönemi, yani, piyasa döneminde arz fonksiyonu; ii) iki ürün yılı arasında ve konjonktür dalgalarında, sırasıyla, tekil ürünler ve toplam tarım ürünlerin arzı; iii) gelişme sürecinde, yani, uzun dönemde arz fonksiyonu olmak üzere, başlıca üç ayırım içinde incelenecektir.

Tarımsal ürün arzı, saf rekabet piyasası varsayımı altında ele alınır, çünkü, bu piyasa şeklinin dayandığı varsayımlar tarımda geçerlidir. Nevar ki, tarımın evrensel ve kurumsal özellikleri, konunun ayrıca incelenmesini gerektirir.

I. SAF REKABET ŞARTLARINDA ARZ FONKSİYONU

a) Genel Saf Rekabet Modeli

Statik şartlarda tarımsal ürün arzını açıklamak için, geleneksel fiyat teorisindeki **saf rekabet** modelinden yararla-

nılabilir: buna göre, her firma için fiyat veridir; hiç biri tek başına ürün veya girdi fiyatını etkileyemez. Nedeni de, firma sayısının çokluğu, giriş-çıkış serbestliği ve malların türdeşliği (homojenliği)dir. Ancak bütün firmalar bir arada, fiyatı etkileyebilir.

i) Piyasa dönemi, değişgen faktörlerin kullanımını değiştirerek dahi, üretimin artırılamayacağı kadar kısa bir süredir; arz fonksiyonu dik bir doğruya yaklaşır; yani, arzedilen miktar fiyattan bağımsızdır. Bununla beraber, üreticilerin alternatifleri varsa, (öztüketim, stok yapmak, ürünü işlemek gibi) arz fonksiyonu dik bir doğru olmaktan çıkar. Arz, üreticiyi satışa razı edecek fiyatın biraz altında, sonsuz elastik olur (Bkz: Bahis XI Şekil II); dirsekli bir görünüm kazanır. Bu noktada, arzın, fiyattan bağımsız olduğu söylenemez.

ii) Kısa dönemde arz, fiyatın fonksiyonudur. (M, miktarı; F fiyatı gösterirse) $M = f(F)$ dir. Normal koşullarda arz eğrisinin eğimi (dM/dF), dolayısiyle arz elastikiyeti pozitiftir. (e_a arz elastikiyetini gösterirse) $e_a = dM/M \div dF/F = dM/dF \cdot F/M$ dir. Yani, diğer şartlar veri iken, fiyat yükselirse, arz elastikiyetine göre, arzedilen miktar artar, fiyat düşerse, azalır.

Kısa dönemde, her firmanın ürün arz eğrisi, marjinal maliyet eğrisiyle özdeştir. Kâr maksimumlaşması davranış ilkesiyle, her firma, marjinal maliyet = fiyat ilkesine göre üretim miktarını belirler. Belirli bir ürünün toplam arz eğrisi, üretildiği bütün firmaların arz eğrilerinin toplamıdır. Marjinal maliyet eğrilerinin eğimi pozitif olduğu, (daha doğrusu, saf rekabette, eğrinin bu kesitinde üretim yapıldığı) için, arz eğrisinin eğimi pozitif olur.

Kısa dönemde, üretim faktörlerinden bir kısmı (üretime bağlı olarak) değiştirilemez; miktarı sabittir. Fakat, bir kısmı değiştirilebilir; değişgen faktörlerin miktarını artırmak veya azaltmak yoliyle,üretim artırılabilir veya azaltılabilir. Bunun için, üretim kararlarına sabit maliyetler girmez; sadece değişgen maliyetler girer. Firmalar, ortalama değiş-

gen maliyeti karşıladıkları sürece üretime devam eder. Ancak, üretim faktörlerinin bir kısmının sabit kaldığı kısa dönemde, değişgen faktöre azalan getiri geçerli olur; marjinal maliyet, dolayısiyle arz, eğrisinin eğimi pozitiftir.

iii) Uzun dönemde, sabit faktörler de değişgen hale gelir; teknoloji değişir, faktör arz fonksiyonları ve fiyatları, diğer mal fiyatları değişir. Bütün faktör miktarları değişgen olduğu için, uzun dönemde, firmalar (sabit maliyet dahil) ortalama maliyeti karşılamadıkça, üretime devam etmez. Giriş-çıkış serbestliği bulunduğuna göre, ürün fiyatı ortalama maliyeti karşılamıyorsa, firma üretimden çekilir; fiyat ortalama maliyetin üzerindeyse, firma genişler; ayrıca, yeni firmalar o alana girer. Bu bakımdan, fiyat değişmelerine intibakın en yüksek olduğu aşama uzun dönemdir. En az olanak bulunduğu aşama da, piyasa dönemidir. Kısa dönem, bu ikisinin arasında yer alır.

Diğer taraftan, her dönemde, tekil ürünlerin fiyat değişmelerine intibakı, toplam ürünün intibakından daha kolay, dolayısiyle, arz elastikiyeti daha yüksektir.

Yukarda, anahatları açıklanan saf rekabet modeli, genel çizgilerinde, tarım için geçerlidir. Ancak, tabiat şartlarına bağlılığından doğan evrensel özellikleri, aile-üretim ilişkilerinden doğan kurumsal özellikleri, tarımsal arz fonksiyonunu açıklarken genel modelde bazı değişikliklerin yapılmasını gerektirir.

b) Tarımda Üretim ve Arz Dönemleri :

i) Piyasa döneminde arz : Tarımda, bir ürünün ekiminden (veya hayvanların beslenmesi ve yavruların elde edilmesinden) elde edildiği ana kadar geçen dönem, bir üretim dönemidir. Bu sürede, ekim alanı (veya hayvan sayısı) veridir; fiyatlara intibak, ancak bakımı değiştirmekle veya ürünü tarlada bırakmak ya da toplamak kararlarıyla sağlanır. Ekimi hemen izleyen dönemde, fiyatlara intibak için değişgen faktörlerde değişme yapma olanağı daha fazladır; hasat yaklaştıkça, bu olanak gittikçe azalır. Nihayet, hasatta,

tek intibak olanağı ürünü toplamak veya toplamamak konusundadır. Bu dönem, gerçekte, yukardaki modelde konu edilen piyasa dönemine tam uymaz; çünkü, az da olsa, üretimi etkileme olanağı vardır.

Ürün bir kere elde edildikten sonra, ertesi üretim dönemi sonuna kadar, miktarı veri olan bir stok niteliğindedir. Yıllık ürünlerde bu süre bir yıldır; bu sürede, fiyatlara intibak, ancak ürünü piyasaya arzetme kararları yoliyle olur; üretimi değiştirmek olanak dışıdır. Ürünü piyasaya arzetme kararını etkileyen de, üreticinin alternatiflerinin bulunup bulunmamasıdır: geçimlik kesim, gıda maddelerini piyasaya satabileceği gibi kendi de tüketebilir; ürün bekletilebilir nitelikteyse, kısmen veya tamamen stok edilebilir; köy ekonomisinde veya kooperatiflerde işlenebilir. Dolayısiyle, fiyat üretimi etkilemese de, piyasaya arzedilen miktarı etkiler. Alternatif kullanım olanakları varsa, ürün fiyatı, üreticiyi satışa razı edecek fiyatın altına düşemez; bu fiyatta, arz sonsuz elastik olur (Bkz: Şekil VII, arz eğrisinin Aa kesiti). Ancak, üreticiyi satışa razı edecek fiyatın üstünde, arz fonksiyonu dik bir doğrudur; fiyat ne kadar yükselirse yükselsin, (ithalat, stoklardan piyasaya arz dışında) üretim ve piyasaya arz yükselmez; arz eğrisi dik bir doğrudur (Bkz: Bahis XI Şekil I)[1].

Üreticinin alternatifleri yoksa, ürün elde edildikten sonra, arz eğrisi dik bir doğru biçimindedir; fiyatlardan bağımsızdır.

ii) Kısa dönemde arz : Tarımsal ürünlerin kısa dönemde arz fonksiyonu, tekil ürünler ve toplam tarımsal ürün açısından ayrı ayrı incelemeyi gerektirir. Önce, tekil ürünleri ele alalım: tarımda üretim, kesintisiz sürekli bir akım

1) Piyasa döneminde arz, piyasa döneminde fiyatlarla ilgili olarak geniş biçimde incelendiği için, burada aynı bilgiler tekrarlanmayacaktır. İthalât - ihracat, stok hareketleri, ürünlerin işlenmesi gibi konular pazarlama ve fiyat istikrarsızlığı konularında incelenmiştir. Bu bakımdan, izleyen bahislerde, daha geniş tamamlayıcı bilgiler vardır (bkz. Bahis XI ve XII).

değildir; mevsimliktir. Bundan ötürü, bu yıl piyasaya arzedilen ürün, bu yılki fiyatın fonksiyonu olamaz; çünkü, üretimi için karar, geçen yıl verilmiştir. Bu yılın fiyatı, geçen yıl, ancak üreticilerin tahminleri veya bekleyişleri olarak üretim planlarını etkileyebilmiştir; şu kadar ki, devletçe, ön fiyat (veya peşin fiyat) politikası uygulanmıyor olsun. Öyleyse, iki üretim dönemi arasında, üretim kararlarını belirleyen fiyat, genel fiyat teorisi modelindeki gibi değildir. (Z bu yılı, z-1 geçen yılı, zb zaman içinde bekleyişleri gösterirse) $M_z = f\ (F_{z\,1}\ ,\ F_{zb})$ dir; yani, bu yılın üretim miktarı, üretim kararının alındığı geçen yılki fiyatın ve gelecekle ilgili fiyat bekleyişlerinin fonksiyonudur. Fiyat bekleyişleri ise, kişiseldir, her üretici için farklı olabilir; üreticiler, ürün piyasaya geldiği zaman fiyatın ne olacağını kesinlikle bilemezler; fiyat belirsizliği, daha üretim planları yapılırken, üreticinin karşılaştığı bir sorundur. (İlerde görüleceği gibi, ürün fiyatlarının istikrarsızlığı, bu belirsizliğin çok şiddetli olmasına yolaçar. (Bkz: Bahis XII).

Diğer taraftan, iki ürün yılı arasında, üretim miktarı da, egzojen etkenlere (bitki ve hayvan hastalıkları, hava şartları gibi) bağlıdır; üreticinin aldığı üretim kararları, bu etkenlerle, sonucun farklı olmasına yolaçar. Girdi/çıktı ilişkisi, dolayısiyle marjinal maliyet fonksiyonları, yani arz eğrisi, bu tesadüfi etkenlere bağlı değişmeler gösterir. Marjinal maliyet = fiyat kuralına uygun firma dengesi, iki ürün yılı arasında geçerli olmaz. Bununla beraber, iki ürün yılı arasındaki dönem, genel saf rekabet modelindeki kısa dönem kavramına uyar; çünkü, üretim faktörlerinin bir kısmı değiştirilebildiği halde, diğerleri sabittir. Açıktır ki, kısa dönemde tekil ürünlerin arz elastikiyetini ölçmek çok dikkatli olmayı gerektirir: üretim için (egzojen etkenleri bertaraf eden) düzeltilmiş serilerin kullanılması, fiyatların ise, yukardaki fonksiyonda gösterilen biçimde kullanılması gerekir. Ancak uzun dönemde, tesadüfi etkenler birbirini bertaraf ettiği için, egzojen etkenlerin önemi kalmaz.

İki ürün yılı arasında, tekil ürünlerin fiyat değişmelerine arzın intibakında, çapraz elastikiyet de önem kazanır:

(1 ve 2 iki farklı ürünü gösterirse) çapraz elastikiyet, $dM_1/M_1 \div dF_2/F_2$ diye tarif edilir. Yani, bir malın üretim miktarındaki oransal değişmeyle, diğer bir malın fiyatındaki oransal değişme arasındaki katsayıdır. Ancak, tüm tarımsal ürünler, aynı fiziksel-yerel şartlarda yetişmez; her ürünün veya ürün gurubunun yetişmesine elverişli belirli koşullar vardır. Bu da, iki ürün yılı arasında, çapraz elastikiyete, tabii şartların koyduğu sınırlamaları dahil etmeyi gerektirir.

Tarımsal ürün arzının ilginç fiyat intibakı gösterdiği bir diğer dönem, konjonktür dalgalarında ortaya çıkar. Bu dönem, geleneksel fiyat modelinin kısa dönem anlayışına uymaz. Çünkü, bu sürede, tarım ürünleri fiyatları değiştiği gibi, faktör fiyatları ve diğer mal-hizmet fiyatları da değişir. Bir konjonktür dalgası, genellikle, 8-12 yıl arasında değişen bir süre kapsar. Ancak, uzun dönemli fiyat intibakı, bir konjonktür döneminden daha uzun gelişme sürecini gerektirir. Bu bakımdan, konjonktür dalgalarında fiyat-üretim ilişkisi, yani, arz fonksiyonu, geleneksel fiyat modelindeki kısa ve uzun dönem arasında bir süredir; ikisine de tam uymaz.

Ayrıca, konjonktür dalgaları ve uzun dönem gelişme sürecinde ilginç olan, toplam tarımsal üretimin intibakıdır; yani, kesim düzeyinde tarım üretimi sözkonusudur. Her iki süreçte de, tarımsal ürünlerin mübadele hadleri, yani, tarım ürünleri fiyatlarının diğer mal-hizmet fiyatlarına oranla değiştiği görülür. Bu bakımdan, toplam tarımsal üretimin, tarım ürünleri mübadele hadleri değişmelerine intibakı sözkonusu olur.

Uzun dönem ise, ekonominin gelişme sürecinde ele alınmıştır. Toplam tarımsal ürünün uzun dönemde fiyatlara (yani, mübadele hadlerine) intibakı, bir bakıma, genel modelin tanımından farklıdır. Çünkü, atıl verimli toprakların bulunmadığı durumlarda, toprak miktarı pek değiştirilebilir sayılamaz; ancak, yeni yatırımlarla arazi kazanılması (bataklıkları kurutma, denizden toprak kazanma gibi) ya da toprağın tarımla diğer kullanım biçimleri arasında yer değişmesi veya atıl bırakılması, toprak miktarını ekonomi düze-

yinde değişgen yapabilir. Özellikle, toprağın genişletilmesi olanakları kısıtlı olduğu ölçüde, uzun dönem gelişme sürecinde dahi, miktarı artırılamayan bir faktör var demektir.

Aşağıda, arz fonksiyonu, genel fiyat modelinin ayırdığı dönemler (yani, piyasa dönemi, kısa dönem ve uzun dönem) açısından değil de, tarım için ilginç olan dönemler açısından incelenmiştir. (İlerde, fiyat tahlillerinde, Bahis başlıkları piyasa dönemi, kısa dönem ve uzun dönem ayırımını yapmakla beraber, bahislerin içinde, tarıma özgü ayırım devam ettirilecektir.)

II. TARIMDA ÜRÜN ARZ FONKSİYONUNU BELİRLEYEN EVRENSEL ETKENLER

İster tekil ürünler ister toplam tarımsal ürünle ilgili olsun, herhangi bir üretim döneminde ürün arz fonksiyonu, (fiyat değişmelerine üretim ve arzın intibakı) şu temel etkenlere bağlıdır: i) üretim fonksiyonunun niteliği; ii) üretim faktörleri arz fonksiyonlarının niteliği ve fiyatlarının esnekliği; iii) maliyetlerin, sabit-değişgen maliyetler arasında bölünüşü; iv) kurumsal yapı, özellikle, geçimlik kesimticarî kesimin üretimdeki önemi; v) fiyat bekleyişleri; vi) Uzun dönemde, dıştan istifade ve kayıplar, üretim fonksiyonunu değiştiren teknolojik değişmeler de buna eklenmelidir.

i) Üretim fonksiyonunun niteliğinden kasdedilen girdi/çıktı ilişkisidir; üretim elastikiyetidir (e_u) : $e_u = dY/Y \div dX/X$ (Y çıktı, yani ürün miktarını, X girdiyi gösterir.) Bu elastikiyeti, $dY/dX \div Y/X$ diye değişik biçimde ifade edersek, e_u nün, girdinin marjinal verimi/ortalama verimi olduğu görülür. e_u, üretim fonksiyonunun her noktasında farklı olabileceği gibi[2], kısa dönemde, kullanımı değişen girdinin

2) Kısa dönemde, girdilerin bir kısmı değişkendir; buna göre, e_u, değişgen girdi/çıktı ilişkisindeki katsayıdır. Daha önce görüldüğü gibi, e_u, üretim fonksiyonunun her aşamasında farklıdır: $e_u > 1$ ile < 0 arasında değişir. Uzun dönemde, tüm faktörler değişgen olur : e_u, bu dönemde, ölçeğe getiriyi yansıtır (bkz. Bahis II ve VII).

niteliğine göre de farklı olabilir; meselâ, geçimlik kesimde, emek sayısı artışında (marjinal verim sıfıra yaklaştığı için) $e_u = 0$ veya buna yakındır; oysa, kimyasal gübre kullanımı artışı için, $e_u > 1$ olabilir. Üretim fonksiyonunun elastikiyeti ne kadar yüksekse, arz fonksiyonu da (o noktada) o kadar elastik olur.

ii) Üretim faktörleri arz fonksiyonlarının niteliği ve fiyatlarının esnekliğine gelince : burada sorun, tarımda kullanılan ara girdiler ve üretim faktörlerinin arz eğrilerinin dikliği veya yatıklığı ve fiyatlarının, rekabet fiyatlarında olduğu gibi, yukarı-aşağı serbestçe değişip değişmediğidir. Ancak, (biraz ilerde görüleceği üzere) faktör arz fonksiyonlarının kayması da sözkonusu olabilir. Daha önce, girdi/çıktı fiyat oranının tarımda üretim miktarı ve faktör kullanımını belirlemekteki etkisine değinilmişti: meselâ, girdi (kimyasal gübre) fiyatı 20 TL, ürün fiyatı 10 TL ise, $F_x/F_y = 2/1$ dir; kâr maksimumlaştıran davranış ilkesi, bu girdinin, marjinal veriminin 2 olduğu noktaya kadar kullanılmasını gerektirir. Diyelim ki, ürün fiyatı 5 TL ye düştü; üreticilerin, bu girdi için talebi azaldı. Girdi fiyatları esnekse, fiyatı düşer. Girdi piyasasında rekabet şartları geçerliyse ve arz fonksiyonları gayrıelastikse, fiyatları esnek olacaktır[3]: Girdi fiyatı da, 10 TL ye düşerse, F_x/F_y aynıdır; bu girdinin kullanım miktarı değişmez. Çünkü, fiyat oranı = 2/1 olduğuna göre, marjinal verim de, dengede 2 olmalıdır. Nevar ki, ürün arz eğrisi, sağa kayar; çünkü, aynı ürün miktarı daha düşük fiyatta arzedilmiştir. Tarım girdilerinin bir kısmı (yem, tohum gibi) bu niteliktedir; fiyatları, ürün fiyatlarına bağlı olarak değişir. Fakat, özellikle sanayide üretilen tarım girdilerinin, aksayan rekabet şartları dolayısiyle fiyatları esnek değildir; ve tarım fiyatlarındaki değişmelerden etkilenmezler. Eğer girdi fiyatları esnek değilse, ürün fiyatları değiştiğinde,

3) Fiyat esnekliğini, fiyat elâstikiyetine dayanarak tanımlayabiliriz : $dF/F \rightarrow dM/M \div e_t$ dir. Türkçede bazan, elâstikiyet yerine esneklik deyiminin kullanıldığı da görülüyor. Bu kitaptaki ayırıma iyi dikkat edilmelidir. Fiyat esnekliği, nisbî fiyat değişmesi anlamında kullanılmaktadır (e_t talep elâstikiyetini gösterir).

F_x/F_y değişir; bunu izleyerek de üretim miktarı değişir: ürün fiyatlarındaki düşüşü, bu girdilerin kullanımındaki azalış; ürün fiyatlarındaki yükselişi de, artış izler. Yani, girdi fiyatları ürün fiyatlarıyla aynı yönde esnek değilse, ürün arzında elastikiyet daha yüksektir. Oysa, girdi fiyatları tarım fiyatlarıyla aynı yönde ve aynı oranda değişirse, üretimde değişme olmaz; çünkü, ürün arz fonksiyonu kayar (Bkz: Bahis XII ve Şekil IVb). Fakat, bu da, arz elastikiyeti tanımının dışına düşer.

iii) Maliyetlerin sabit ve değişgen maliyetler arasındaki bölünüşü: bu etken, gerçekte, arz elastikiyetini kısa dönemde sadece fiyat düşüşleri açısından etkiler. Fiyat yükselişlerinde arz elastikiyeti, yine, yukarda incelediğimiz etkenlere tabi olur. Nedeni de, kısa dönemde, fiyat ortalama değişgen maliyeti karşıladığı sürece firmaların üretime devam etmeleridir. Toplam maliyetler içinde değişgen maliyet ne kadar küçükse, fiyat düşüşleri, üretimin azalması yönünde o kadar az etkili, yani, arz elastikiyeti o kadar düşüktür.

Genellikle köylü aile işletmelerinde, değişgen giderler sabit giderler yanında küçük olduğundan, ürün fiyatı düşüşlerine (depresyonda) tepki olarak üretimin kısılması o kadar azdır. Buna karşılık, hayvancılık, meyve-sebze üretiminde, değişgen giderlerin payı daha büyüktür; fiyat düşüşleri durumunda da arz, sabit giderleri yüksek olan ürünlerden daha elastiktir.

Kurumsal yapı, aile-üretim ilişkilerinde, arz eğrisine ve arz elastikiyetine ilginç etkiler yaptığı için, aşağıda, bu konu, tekil ürünler açısından, ayrıca ele alınacaktır.

III. TEKİL ÜRÜNLERDE ARZ FONKSİYONUNU BELİRLEYEN KURUMSAL ETKENLER

a) Bir Üretim Döneminde (Piyasa Dönemi), Gıda Maddelerinden Pazarlanan Miktar ve Tersine Dönem Arz Eğrisi.

Tarımsal ürünlerin, mevsimlik niteliği dolayısiyle, ürün elde edildikten gelecek hasada kadar, elde belirli bir stok

bulunur. Bu dönemde ürün, o yılki hava şartlarına göre belirlenen ürün ile sınırlıdır. Stoktan piyasaya arzedilen miktar, ticarî gayeyle üretilen ürünlerde, o yılki fiyatın müsbet fonksiyonudur: fiyat nekadar yüksekse, diğer şartlar veri iken, stoktan arzedilen miktar o kadar büyük, fiyat nekadar düşükse, stoka ilâve edilen miktar o kadar fazla, dolayısiyle piyasaya arzedilen miktar o kadar azdır (Bkz: Bahis XII).

Ticarî olmayan gayeyle üretilen geçimlik üründe, oysa, stok döneminde arz eğrisi tersine dönebilir. Çünkü, çok düşük bir tüketim ve gelir seviyesinde, nisbî fiyat değişmeleri çok şiddetli olmadıkça, tüketimde ticarî ürünle geçimlik ürün arasında ikame olmaz[4].

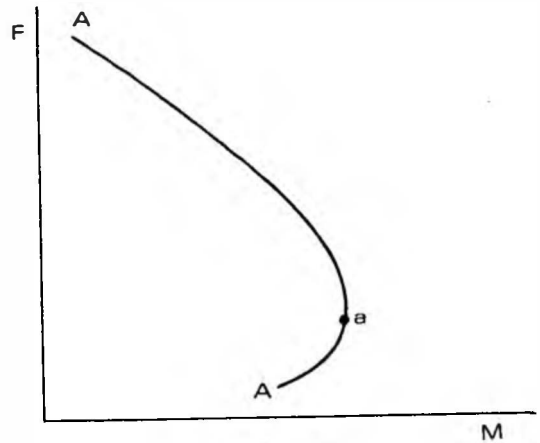
Geçimlik kesimin nakdî gelirini ticarî üründen sağladığını; ürün elde edildikten izleyen yıla kadar geçen dönemde, tüketebileceği gıda maddesi stokunun o yılki geçimlik ürün miktarıyla belirlendiğini; ayrıca, bu ürünü, sırf piyasa için üreten bir de ticarî kesim bulunduğunu kabul edelim. Her yıl geçimlik üründen elde edilen miktar, o yılki hava şartlarına göre az veya çok olacaktır. Türkiye'de buğday, bu varsayımlara uyan "tipik" üründür.

Geçimlik kesimin ticarî üründen sağladığı nakdî geliri veri kabul edelim; değişen yalnız geçimlik ürünün miktarı ve fiyatı olsun. Bu kesimin, geçimlik ürüne, "eğer satsaydı, sağlayacağı nakdî gelire nazaran çok kuvvetli bir tercihi" vardır; ayrıca, ticarî üründen sağladığı nakdî gelirle tüketebileceği gıda maddesi stoku arasında da belirli bir oranı muhafaza etmek isteyecektir.

Ürünün kıt ve piyasada fiyatının yüksek olduğu yıl, nakdî geliri ile tüketebileceği gıda maddesi stoku arasındaki oran, birinci lehine değişmiştir; daha büyük nakdî gelir elde etmek yerine, elindeki stoku muhafaza etmek isteyecek, hattâ belki, piyasaya alıcı olarak çıkabilecektir. Ge-

4) Geçimlik ürün, sadece geçimlik kesim değil, fakat geri kalmış ülkedeki diğer halk tabakasının başlıca gıda maddesidir; tüketimde ikame elstikiyeti sıfıra yakın olduu için, fiyat değişmeleri çok şiddetli olabilir.

çimlik kesimin piyasadaki fiyat yükselişine tepkisi, piyasaya daha büyük miktar arzetmek değildir; arzın belki (0) belki menfi olması, yani, üreticinin piyasaya alıcı olarak çıkmasıdır. Bu ürünü satmak için üreten ticarî kesim, bütün fiyat artışlarından yararlanır; piyasaya arz, sadece bu kesimden gelen miktara inhisar eder.



ŞEKİL I

Tersine Dönen Arz Eğrisi

Geçimlik ürünün bol olduğu yıl, ticarî kesimin de ürünü bollaştığı için, piyasada fiyat düşüktür. Geçimlik kesimin elindeki ürün stoku büyüyünce, hem nakdî gelirine nazaran elindeki mal stoku büyüdüğü için, hem de kendi ürününe talebinin şiddetli azaldığı için, daha düşük fiyatta daha büyük miktarı piyasaya arzetmeğe hazırdır.

Geçimlik kesimin bir yıl elde ettiği geçimlik üründen piyasaya arzetmeğe hazır olduğu miktar, görünüşte, fiyatlarla ters ilişkilidir: ürünün kıt ve piyasada fiyatının yüksek olduğu yıl arzettiği miktar azaldığı halde, ürünün bol, piyasada fiyatının düşük olduğu yıl arzettiği miktar artmaktadır. Yani, eldeki stoktan piyasaya arzı gösteren eğri, tersine dönmektedir. (Şekil I de a noktasından yukarıda kalan kesit.)

Bir diğer durum geçimlik kesimin, geçimlik ürünü hem kendi tüketimi hem piyasa için üretmesi, yani, nakdî gelir için de bu ürüne bağlı olmasıdır. Arz eğrisi, yine tersine dönüyor olabilir: ürün fiyatındaki değişmenin gelir tesiri ve ikame tesiri olarak iki etkisi vardır. Gelir tesiri, ikame tesirinden kuvvetliyse, arz eğrisi tersine döner (Şekil I). İkame tesiri bakımından, üretici ve tüketici arasında fark yoktur: ürünün fiyatı düşmüşse, bu ürün, üretici aile içinde tüketilen diğer ürünler yerine ikame edilir ve tüketim miktarı artar; şu kadar ki, ikame edebileceği diğer gıda maddeleri bulunsun. Ne var ki, ürün fiyatındaki düşüş —tüketiciden farklı olarak— üreticinin nakdî gelirini düşürür[5], ve kendi ürününe talebini azaltır. Diğer taraftan, geçimlik ürünü ikame edecek bir diğer gıda maddesi yoksa, fiyat değişmelerinin ikame tesiri çok zayıf, hatta sıfırdır. Burada, gelir tesiri ikame tesirinden kuvvetlidir. Çünkü, fiyatı düşen geçimlik ürünü, diğer gıda maddeleri yerine ikame edip, daha fazla tüketememektedir; aynı zamanda nakdî gelirin düşmesi, tüketimini azaltmayı gerektirmektedir. Yani, bu ürünün fiyatı düştüğü için daha fazla tüketemediği gibi, nakdî geliri azaldığı için daha az tüketmek zorundadır; öyleyse, gelir tesiri ikame tesirini bertaraf eder. Ürünün bol olduğu yıl, fiyatı ve geçimlik kesimin nakdî geliri azalır; daha yüksek nakdî gelir elde edebilmek için, piyasaya daha büyük miktar arzeder. Ürünün kıt ve fiyatının yüksek olduğu yıl, aksi varittir: daha az miktarı piyasaya arzetmekle, aynı nakdî geliri sağlayabilir; bunun için piyasaya arzettiği miktar artarken, kıt olduğu yıl azalır.

Gelişmiş ekonomilerde, veya azgelişmiş ülkelerin ticarî kesiminde ürün, sadece satış gayeyle üretilir. Buna göre, ürünün kıt ve fiyatının yüksek olduğu yıl, o yılki ürün piyasaya arzedilir; ürünün bol olduğu yıl, bir kısmı stok edilir ve piyasaya arzedilen miktar azaltılır; yani, arz fiyatların müsbet fonksiyonudur.

---

5) Nakdî gelirin düşme nedeni, piyasada, bu ürün talebinin gayrı elâstik olmasıdır (bkz. Bahis X ve XII).

Bir üçüncü durum, geçimlik ürün değil, diğer gıda maddeleri için sözkonusu olabilir; şu kadar ki, geçimlik kesim, tarım dışından ek gelir sağlıyor veya ticarî ürün de pazarlıyor olsun. Kentte veya ticarî tarım kesiminde sağlanan gelir, kısmen, geçimlik kesime transfer ediliyor olabilir; geçimlik kesim, bu durumda, gelir artışıyla karşılaşır. Kendi ürettiği gıda maddeleri için gelir elastikiyeti sıfırdan büyükse, daha önce piyasaya arzettiği gıda maddelerini kendi tüketmeye başlar. Et, süt, yumurta gibi gıda maddeleri bu kategoriye girer. Şekil I'de dikey eksene, geçimlik ürün fiyatı yerine nakdî geliri koyalım; yatay eksene de, gıda maddelerinden piyasaya arzedilen miktarı. Geçimlik kesim, tarım dışı kaynaklardan gelir artışı sağlamışsa, o yılki gıda maddeleri üretiminden piyasaya arzettiği miktarı azaltır; tersine, tarım dışı kaynaklardan sağladığı gelir azalmışsa, gıda maddelerinden piyasaya arzettiği miktarı artırır. Aile üyelerinin bir kısmının kentte veya yurt dışında çalışması köydekilerin nakdi gelirini artırdığı zaman, geçimlik kesimin piyasaya arzettiği gıda maddelerini azaltması veya bu olanak kaybolduğunda, gıda maddeleri arzının artması beklenir. Türkiye'den, özellikle B. Avrupa'ya işçilerin gidişini ve köy ekonomisi için büyük sayılacak fonların transferini izleyerek geçimlik kesimde tüketim artısı, ilk aşamada, bu kesimden piyasaya arzedilen gıda maddesini azaltmıştır[6].

Benzer bir durum, ticarî ürünün fiyat değişmelerine bağlı olarak da ortaya çıkabilir: geçimlik kesim, ticarî ürünün fiyatı artınca (piyasada talep gayrı elastik olduğu için) o yıl nakdî gelirinin arttığını görür. Geçimlik ürün ve/veya diğer gıda maddelerinin fiyatı da o yıl, artmış olabilir; çünkü, benzer iklim koşullarından etkileniyorlarsa, ticarî ürünün kıt olduğu yıl, bunların da kıt olması ve fiyatlarının yükselmesi beklenir. Yine, geçimlik ürün (ve diğer gıda

6) İlk aşamada dememizin nedeni şudur: bir yıl eline daha büyük nakdî gelir geçince, o yılki gıda maddesi üretiminin daha büyük kısmını kendi tüketir. Fakat, 2. ve 3. yıllar nakdî gelir artışı devam ederse, tasarruf - yatırım olanağı doğar. İkinci aşamada, üretimi artırabilir.

maddeleri) arz eğrisi tersine dönebilir: bunların fiyatları artarken, geçimlik kesim piyasaya daha düşük miktar arzeder. Çünkü, ticarî üründen sağladığı nakdî geliri artmıştır. Ticarî ürünün bol ve fiyatının düşük olduğu yıl, geçimlik kesimin nakdî geliri düşmüştür; benzer iklim koşulları geçimlik ürün (ve diğer gıda maddeleri) miktarını da artırmışsa, bunların fiyatı düştüğü halde, geçimlik kesimin piyasaya arzettiği miktar artar. Çünkü hem daha büyük nakdî gelir sağlaması gerekir, hem de, daha büyük gıda maddesi stoku vardır. Nakdî geliriyle, bu stok arasındaki oranı sabit tutması, gıda maddesi fiyatının düştüğü yıl daha fazla, yükseldiği yıl daha az arzetmesine yolaçar.

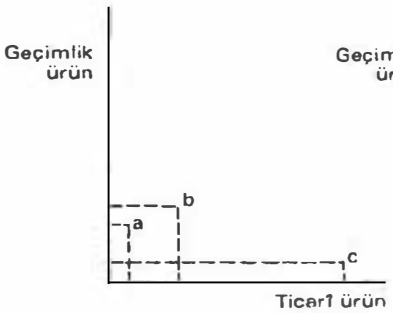
b) İki Ürün Yılı Arasında Fiyat ve Üretim Miktarı Değişmeleri:

1) Fiyat değişmeleri ve geçimlik ürün :

Geçimlik kesimin sahip olduğu toprak, kapital eşyası, tarımda kullanılan ara mallar gibi üretim girdileri nekadar azsa, toplam üretimde geçimlik ürün, nisbi olarak, o kadar büyük kısmı oluşturur. Girdi düzeyi yükseldikçe, geçimlik ürüne ayrılan girdilerin miktarı nisbî olarak azalır. Bütün üretimin piyasaya bağlandığı, ileri işbölümüne varıldığı aşamada, sıfıra iner; diğer bir deyişle, artık geçimlik kesim sözkonusu olmaz. Bu bakımdan, geçimlik ürünün toplam üretimdeki payı fiyatların değil, fakat, gelişmenin fonksiyonudur. Şekil II'deki a, b ve c noktaları, girdi düzeyindeki yükselmeyle, üretimin birleşimindeki değişmeyi gösterir.

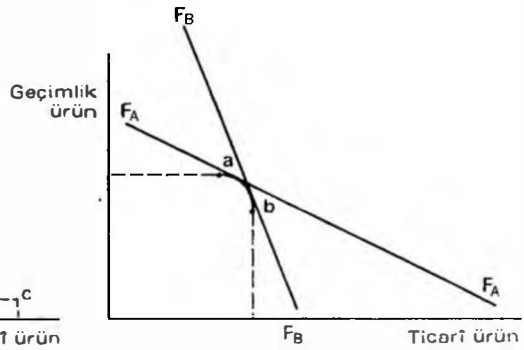
Geçimlik kesimdeki üretici aile başına girdi düzeyi çok düşük değilse geçimlik ürün, çok zaman pamuk, jüt, tütün, kauçuk vb. gibi bir veya birkaç ticarî ürünle birlikte üretilir. Ticarî ürüne ayrılan girdiler geçimlik üründen arta kalanıdır. Bu durumda, ticarî ürünle geçimlik ürün (Şekil III de a ve b noktaları) arasında ikame alanı çok sınırlıdır; adetâ bağlı mallar niteliğindedir. Ancak, F_A doğrusundan F_B doğrusuna geçilecek şekilde bunların nisbî fiyatındaki çok şiddetli değişmeler, üretimin birleşiminde, biri veya diğeri lehine çok düşük bir değişme yaratabilir. Bu bakımdan, ge-

çimlik ürünün arz elastikiyeti çok küçüktür[7]. (F_A ve F_B eş-hasılat doğrularıdır; eğimi iki ürünün nisbî fiyatlarını gösterir. F_A doğrusunda ticarî ürünün, F_B doğrusunda geçimlik ürünün nisbî fiyatı daha düşüktür. Kesikli eğri, geçimlik ve ticarî ürün arasındaki üretim imkânları eğrisidir.)



ŞEKİL II

Ekonomi Gelişirken Geçimlik ve Ticarî Ürün



ŞEKİL III

Nisbî Fiyatların Fonksiyonu Olarak Geçimlik ve Ticari Ürün

Geçimlik ürün, toplam tarımsal ürünün oldukça yüksek bir oranını, hatta ekilişler itibariyle daha da yüksek bir oranını teşkil eder; bu bakımdan, gelişmiş ülkelerden farklı olarak, geri kalmış ülkelerde nisbî fiyat değişmelerinden pek az etkilenen ürün oranı küçümsenemez[8].

2) Fiyat değişmeleri ve ticarî ürünler :

Tarımda, iki ürün yılı arasında dahi, genellikle, tek bir ürünün toplam arzı elâstiktir; bunun bir çok sebebi vardır.

---

7) W.P. Falcon, "Farmer Response to Price in a Subsistence Economy; the case of West Pakistan", **The American Economic Review,** Mayıs 1964.

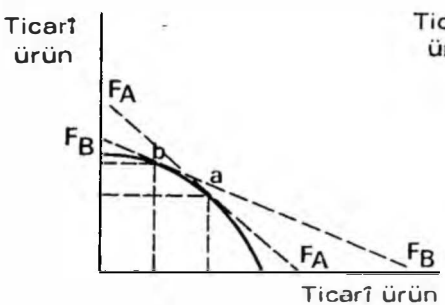
8) 1968'de Türkiye'de toplam buğday üretiminin ancak % 35'i pazarlanmaktaydı (bkz. Bahis IX).

Tek bir ürünün arz elâstikiyeti, o ürünü arzeden firmaların marjinal maliyet fonksiyonlarının pozisyonu ve eğimi ve o ürünü arzedebilecek "potansiyel" firmaların[9] ortalama değişgen maliyet eğrilerinin pozisyonuna bağlıdır. Eğer marjinal maliyet fonksiyonları yatıksa ve "potansiyel" firmaların ortalama değişgen maliyet eğrilerinin seviyesi birbirine oldukça yakınsa, o ürünün arz elastikiyeti de yüksek olur. Tek bir ürünün arz elâstikiyetinin yüksek olma sebebi "potansiyel firma" sayısının tarımda yüksek olmasıdır. Çünkü, tarımda girdilerin az ihtisaslaşmış niteliği, kolayca bir üründen diğerine kayma olanağını verir. Girdiler ne kadar az ihtisaslaşmışsa, faktör arzı o kadar elâstik, bu kayma da o kadar kolaydır; dolayısiyle, tekil ürünün arz elâstikiyeti o kadar yüksektir. Bununla beraber, ülkenin çeşitli bölgelerinin toprak nitelikleri, yağış ve diğer iklim farkları da gözönünde tutulmalıdır. Bir bölgede, üretim imkânları eğrisinin eğimi (yani, iki ürün arasındaki marjinal ikame haddi) fiziksel-yerel şartlar dolayısiyle, diğer bölgedekinden çok farklı olabilir. Şekil IV a ve IV b de aynı iki ticarî ürün için, iki ayrı bölgede üretim imkânları eğrisinin eğimi görülmektedir. Tek bir ürün arzının nisbî fiyat değişmelerine göre elâstikiyeti birincide yüksek olduğu halde, ikinci bölgede düşüktür. Çünkü, birincide faktör verimi daha yavaş düşmektedir.

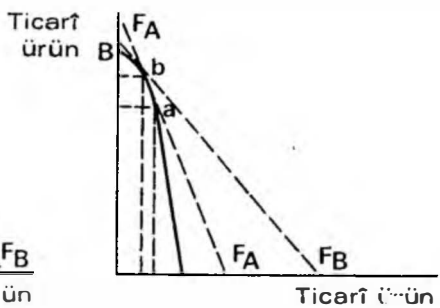
Ticarî ürünlerde tek bir ürünün arz elâstikiyeti, gelişme düzeyinden bağımsız olarak yüksektir. Bununla beraber, bir noktada önemli fark vardır. Nisbî fiyatı yükselen ürüne daha fazla girdi ayırarak üretimin artması iki biçimde olabilir: daha fazla toprak kullanmak ve/veya kimyasal gübre, ilâç v.b. gibi girdilerle hektar başına verimi artırmak. Yapılan araştırmalar, gelişmiş ülkelerde, nisbî fiyatı yükselen ürünün, verim yükselişiyle arzı arttırıldığı halde, gelişmemiş ülkelerde, bunun daha çok, ekilebilir toprağın bu ürü-

9) "Potansiyel" firmalardan şu anlaşılmalıdır: o ürünü halen üretmemekle beraber, üretmek için gerekli olanakları vardır; fiyat elverişli olduğu zaman, üretime geçmeğe hazırdırlar.

ne aktarılması yoliyle gerçekleştirildiğini göstermektedir[10]. Nedeni açıktır: verimi artırmak, sözkonusu girdilerin ve ürünün fiyatı veri iken, teknik bilgi ve nakdî sermayenin ve fiziksel olarak bu girdilere ulaşabilmenin fonksiyonudur[11]. Girdi fiyatı veri iken, ürün fiyatı artsa da, bunları kullanmak için gerekli teknik bilgi yoksa; üreticinin nakdî sermaye durumu bunları almaya elverişli değilse veya banka sistemi yoliyle bu imkânı elde edemiyorsa; veya bu girdilere -meselâ satış teşkilâtının, ulaştırma imkânlarının yetersizliği yüzünden- ulaşılamıyorsa, fiyatı yükselen ürünün verimini yükselterek üretimi arttıramaz. Oysa, sahip olunan veya kiralanan toprağın, bir üründen diğer ürüne aktarılması, bu gibi gelişme ile ilgili şartları gerektirmez. Bunun için, geri kalmış ülkelerde tekil ürünlerin arz elâstikiyeti, daha çok, o üründe kullanımı artan toprağa bağlıdır.



ŞEKİL VIa



ŞEKİL VIb

Üretim İmkânları Eğrisinin Eğimine Göre Arz Elâstikiyeti

Kısaca, piyasa için üretilen ticarî ürünlerde, üretim, gelişme seviyesinden bağımsız olarak ürünlerin nisbî fiyatının fonksiyonudur; çapraz elâstikiyet menfi ve yüksekdir. Ne

10) W.P. Falcon, a.g.e.

11) Teoride bir girdinin kullanım miktarının, girdi fiyatı marjinal kıymet verimine eşit oluncaya kadar genişletileceği ve dengenin, bu eşitlik sağlandığında kurulacağı önerisi, bu gibi kurumsal sınırlamaların bulunmadığı varsayımına dayanır.

var ki, verimi arttırmak yoliyle üretimi artırmak, sadece fiyatların değil, aynı zamanda gelişmenin fonksiyonudur.

3) **Tersine Dönen Arz Eğrileri :**

Bir üretim döneminde, veri olan ürün stokundan piyasaya arz, tersine dönen bir eğri çizebileceği gibi, iki ürün yılı arasında, üretimden piyasaya arzda da, aynı eğri gözlenebilir; şu kadar ki, belirli koşullar geçerli olsun.

Genellikle, saf rekabet şartlarındaki üretim faaliyetlerinde, atıl kapasite bulunmadığı kabul edilir. Çünkü, her firma için fiyat veridir; üretimi kısmakla fiyatı etkileyemeyeceğini üreticiler bilir. Öyleyse, veri olan fiyatta, Şekil VII deki kapasite sınırına (yani, a noktasına) kadar üretimin genişletilmesi akılcı bir davranıştır.

Bununla beraber, belirli koşullar altında, tarımda tersine dönen arz eğrisi gözlenmektedir: bunlardan biri, bir ürünün, teknik bakımdan, üretimde diğerleriyle ikame edilemediği durumdur; üreti mfaktörleri çok ihtisaslaşmıştır; dolayısiyle, faktör arz fonksiyonları gayrıelâstikdir, alternatif bir ürüne kayma olanağı sıfırdır. Bu şartlarda, ürünün fiyatı düştüğü zaman, önceki dönemle aynı geliri sağlamak için arz genişler; arz eğrisi tersine döner. Ağaç bitkilerde bu şartlar, birkaç yıl üstüste düşen fiyatlara rağmen arzın genişlemesine yolaçabilir; çünkü, ağaç sökülürse, tekrar yetişmesi uzun yıllar alacağı için, alternatif bir ürünle ikame edilmez. Veri olan fiyatta, belirli bir nakdi gelir sağlamak amaçlanıyorsa, fiyat düşerken arz genişler. Türkiye'de fındık ve zeytin buna örnektir. Ancak, üstüste uzun yıllar düşük fiyat devam ederse, bu kere, ağaçlar sökülür; normal, pozitif eğimli arz eğrisi gözlenir. Bazan da, iklim ve toprak koşulları, alternatif ürünlere kaymayı sınırlar, tersine dönen arz eğrisi ortaya çıkar. Kanada'da buğday, ABD'de pamuk, Malaya'da kauçuk üretimi buna örnek gösterilir[12].

Bir diğer durum et üretiminde gözlenir; et/yem fiyat oranı düşerken, üretken hayvanlar kesime gönderilir. Bir-

12) A. Martin, "Economics and Agriculture", London 1958, s. 28 - 29.

kaç yıl, kapital (hayvan) stoku tüketilir; fiyat düşerken et üretiminin genişlediği gözlenir. 1970'lerin başında, birkaç yıl, Türk ekonomisinde, bu nedenle et arz eğrisinin tersine döndüğü gözlenmiştir.

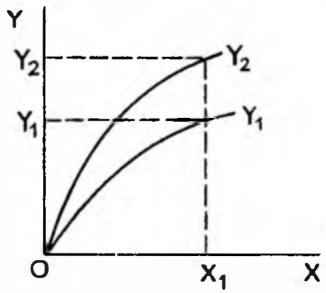
Bazan da, üreticilerin emek arz eğrisi tersine döndüğü için, ürün arz eğrisinin azgelişmiş ülkelerde tersine döndüğü söylenir: ürünün talebi gayrı elastikse, fiyatı yükselince, üreticilerin gayrısafî nakdî geliri artar; daha az çalışmaya başlarlar; fiyat artışı ürün arzının daha da kısılmasına yol-açar, çünkü, üretimi azalır. Ürün fiyatı düşünce, tersi olur: elastikiyeti düşük talep, gayrısafî nakdî geliri düşürür; üretici, üretimi artırarak bu düşüşü telafi etmeye çalışır; yani, fiyat düşerken, üretimi ve arzı genişletir. Emek arz eğrisinin tersine dönmesi, yadsınamaz. Bununla beraber, azgelişmiş ülkelerde emek arz eğrisi tarımda tersine döndüğü için ürün arz eğrisinin tersine döndüğü varsayımı, yaygın bir kanıtlama bulmamıştır[13].

4) Dış (Egzojen) etkenlere bağlı üretim değişmeleri:

Egzojen değişgenlerin etkisiyle, girdi miktarı ve teknoloji veri iken, yıllık verim ve ürün miktarı değişir ve üretim fonksiyonu kayar. Bu ,arz fonksiyonunun buna bağlı olarak kayması demektir (Şekil V ve VI).

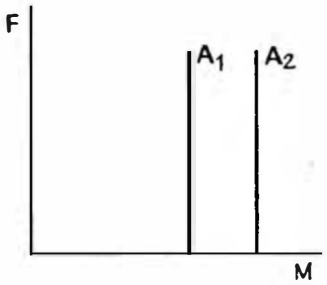
Şekil V'de x girdiyi, Y ürünü gösterir; bir yıl Ox_1 kadar girdiyle OY_1 miktarında ürün elde edildiği halde, ikinci yıl, hava şartlarının elverişli gitmesi dolayısiyle, OY_2 miktarında ürün elde edilebilir. Üretim fonksiyonundaki bu değişme, yıldan yıla faktör verimliliğini ve birim maliyeti değiştirir, arz fonksiyonunu kaydırır. Birinci yıl A_1 olan arz fonksiyonu, ikinci yıl A_2 dir; ayni fiyatta daha büyük ürün (veya ayni miktar ürün, daha düşük fiyatta) arzedilir.

13) A. Martin, a.g.e. Malaya'daki ve Doğu Hint adalarındaki kauçuk, Altın Sahilindeki kakao üreticileri üzerindeki araştırmalar, fiyat değişmelerine, "normal" (beklenen) intibakları olduğunu gösteriyor.



ŞEKİL V

Üretim Fonksiyonunun Kayması



ŞEKİL VI

Üretim Fonksiyonundaki Kayma Dolayısiyle Arz Fonksiyonunun Kayması

Tarımsal ürünlerin biyolojik temeli dolayısiyle arz eğrisi istikrarsızdır; üreticinin kontrolü dışındaki etkenler, ürün miktarını, ürün fiyatlarına bağlı olmaksızın değiştirir. Ne var ki, bunların etkisi, üretim tekniği ileri ise kontrol edilemez değildir: sulanan bölgelerde kuraklığın etkisi azalır; bitki ve hayvan hastalıklariyle mücadele edilebilir; seller kontrol altına alınabilir. Bu bakımdan, üretim tekniği nekadar ilkelse, verim değişmeleri o kadar şiddetli olur. Geri kalmış ülkelerde, geçimlik kesimde üretilen gerek ticarî gerek geçimlik ürünün yıldan yıla miktarındaki istikrarsızlığın başlıca nedeni de, üretim tekniğinin ilkelliğidir. Hattâ, sulama, gübreleme gibi ileri üretim tekniğini temsil eden girdilerin ticarî ürünler için kullanıldığı düşünülürse, bunun, esas itibariyle, geçimlik ürün bakımından önemli olduğu ortaya çıkar.

IV. KONJONKTÜR DALGALARINDA TOPLAM TARIMSAL ÜRÜNÜN ARZ ELÂSTİKİYETİ

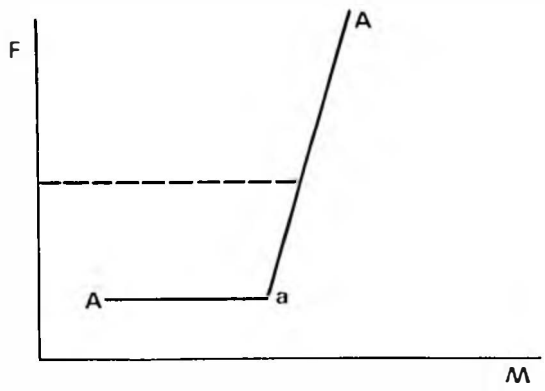
Toplam tarımsal ürünün arz elâstikiyetinin konu olduğu, başlıca iki dönem vardır: biri, konjonktür dalgalarının yük-

selme ve alçalma aşamasıdır; diğeri, uzun dönem, gelişme sürecidir. Burada, birinci konu ele alınacak, ikincisi izleyen paragrafın konusunu teşkil edecektir.

a) Konjonktür Dalgalarında Arz Elâstikiyetinin Düşüklük Sebepleri :

1) Toplam tarımsal ürün için arz fonksiyonunun niteliği :

Birçok iktisatçıya göre, toplam ürün arz eğrisi, kısa dönemde dirseklidir; bir kesitinde yüksek elastikiyet gösterdiği halde, bir noktadan sonra, keskin bir dönüş yapar ve arz elastikiyeti düşer. Şekil VII de, böyle bir arz eğrisi görülebilir. a noktasına kadar arz elastikiyeti sonsuzdur, fakat bu noktadan sonra çok küçüktür.



ŞEKİL VII

Toplam Ürün Arz Eğrisi

Sebebine gelince : işletmelerin, kısa dönemde bir kapasite sınırı vardır; bu noktaya kadar, her birinde arz elâstikiyeti çok yüksek, hattâ sonsuzdur. Bu noktadan sonra, marjinal maliyet eğrileri sür'atle yükselir. Saf rekabet şartları altındaki tarım işletmeleri, ürün fiyatı ortalama değişgen maliyeti karşıladığı sürece, kapasite sınırında üretir. Bun-

ların, hepsinin marjinal maliyet eğrisi aynı seviyede değildir; kapasite sınırında, bazılarınınki daha yüksek, diğerlerininki ise daha düşüktür; buna göre, toplam ürün arz eğrisi, şekildeki gibi olmak gerekir. Marjinal maliyet eğrilerinin derece derece yükseliyor olması ve her işletmenin bir kapasite sınırının bulunmasından ötürü, toplam ürün, belirli bir noktaya kadar yüksek arz elastikiyeti gösterir; bu noktadan sonra, elastikiyet çok düşer. Rekabet şartları altındaki tarım kesiminde, üretim faktörleri, (a) daki dönüş noktasına kadar kullanılır; fiyatlar (a) nın üzerine çıkmışsa, arz elastikiyetinin düşüklüğü dolayısiyle, toplam ürün ancak pek az artırılabilir; (a) da bulunduğu sürece, bütün girdiler kullanılmağa devam eder; fiyatlar (a) nın altına düşerse, üretim sür'atle daralır.

Arz fonksiyonunun dikey kesiti, konjonktür yükselirken ve tarımsal fiyatlar artarken, arz elastikiyetinin düşük kaldığını gösterir.

2) Girdi fiyatlarının esnekliği[14] :

Bir kısım tarım girdilerinin fiyatları, ürün fiyatları gibi esnektir; ürün fiyatlarıyla hemen daima, aynı yönde ve aynı oranda değişir. Çünkü, tarımsal girdilerin bir kısmı, aynı zamanda, tarımsal ürünlerdir (yem, tohum gibi). Bir kısım üretim faktörlerinin arz fonksiyonu ise gayrı elâstik, fakat, fiyatları esnektir: bir kere, toprak arzı gayrı elastiktir ve toprak kiraları ürün fiyatlarına paralel olarak değişir. Toprağın, konjonktür alçalırken tarım dışında alternatif kullanış alanı olmadığı için, arz fonksiyonu gayrı elastiktir (Bkz. Bahis VI). Bunun yanında, işgücü arz fonksiyonu için de aynı olgu varittir: Konjonktürün iniş ve çıkış safhasında, tarımda işçi ücretlerinin esnekliği dolayısiyle, ücretler düşer ve yükselir. İşçi sendikaları, tarımda çok zaman güçsüzdür; bunun için, işçi talebindeki değişmelere intibak işçi miktarı

14) D.G. Johnson, "The Nature of the Supply Function for Agricultural Products", **The American Economic Review,** Eylül 1950.

değil, fakat, ücret haddindeki değişme yoliyle olur[15]. Aile işgücünün alternatif maliyeti de, konjonktür yükseldiği zaman artar; çünkü, tarın dışı faaliyetlerde üretim ve emek talebi artar; fakat, depresyonda (0) dır; çünkü iş bulma olanağı yoktur. Nihayet, ihtisaslaşmış kapital eşyasının arz fonksiyonu da gayrı elastiktir; çünkü tarım dışı alanlarda kullanım imkânı yoktur[16].

Üretim faktörlerinin arz fonksiyonu gayrı elastik, fakat, fiyatları esnek olduğu oranda, konjonktür dalgalarında tarımsal fiyat değişmelerine intibak girdi miktarları değil, fakat, girdi fiyatları yoliyle olur. Ürün fiyatları yükseldiği zaman, girdi fiyatlarının yükselmesi; ürün fiyatları düştüğü zaman, girdi fiyatların düşmesi, arz eğrisinin, talep eğrisine paralel olarak kaydığını gösterir (Bkz: Bahis XII Şekil IVb).

3) Sabit ve değişgen masrafların nisbî önemi:

Depresyonda tarımsal üretimin azalmamasını açıklayan bir neden, tarımsal işletmelerde maliyet masraflarının yapısıdır. Genellikle, toplam maliyet masraflarında sabit masrafların nisbî payı, tarımda, değişken masraflara nazaran daha büyüktür. Ücretli işçi değil de aile işgücünü kullanıyorsa, aile geçim giderleri sabit masraflar kategorisine girdiği için, sabit masrafların toplam içindeki payı yüksektir. Ayrıca borç faizleri, vergiler, kapital teçhizatında kullanma ile ilgili olmayan aşınma, toprak kirası gibi sabit masraflara giren masraf türleri, değişgen masrafların nisbî payını azaltır.

Kısa dönemde, firmalar, ortalama değişgen maliyeti karşıladıkları sürece zararı asgarileştirirler ve üretime de-

15) Nakdî ücretlerin esneksiz olduğu noktasından hareket eden Keynezyen görüş değil, fakat esnek olduğunu kabul eden klâsik görüş, tarımda hâlâ geçerlidir.

16) Arz fonksiyonu gayrı elâstik olan, tarımda kullanılmakta olan kapital eşyasıdır. Üretilecek kapital eşyasının fiyatları sert, fakat üretimi esnektir.

vam ederler. Buna göre, tarımsal fiyatlar çok düşük ortalama değişgen masrafları karşıladıkları sürece, arzda azalma olmaz. Depresyon dönemlerinde, tarımsal ürün istikrarını muhafaza eder. Yani, fiyatlar düşerken, arz elastikiyeti düşük kalır.

Bu açıklamalara, tarımın, geri kalmış ülkelerde kısmen geçimlik bir faaliyet olduğu da eklenmelidir. Bu halde, üretilen miktar fiyatlardan bağımsızdır. Depresyonda fiyatlar ne kadar düşerse düşsün, öz tüketim için üretim devam eder.

V. UZUN DÖNEMDE TOPLAM TARIMSAL ÜRÜN ARZI[17]

Uzun dönemde, ekonomi gelişirken, toplam tarımsal ürün arzı, kapital arzının bollaşması ve teknolojik değişmeye bağlı olarak artar; yani, arz eğrisi üzerinde, daha yüksek fiyatta daha büyük miktarın arzedilmesi yoliyle değil, de, daha çok, arz eğrisinin sağa kaymasiyle gerçekleşir. Çünkü, toplam tarımsal ürünün, aynı arz fonksiyonu üzerinde arz elastikiyeti (her noktada) düşüktür.

a) Durgun Toplumda Düşük Arz Elastikiyeti :

Azgelişmiş bir ekonomide, kapital arzı bollaşmıyor ve teknoloji değişmiyorsa, ekilişe açılacak atıl verimli topraklar yoksa, toplam tarımsal ürünün arz elastikiyeti düşük kalır; çünkü, üretim elastikiyeti, e_u düşüktür. Atıl verimli topraklar varsa, üretim elastikiyeti daha yüksektir. Ancak, bunların ekilişe açılmasını sağlayacak etkenler bir arada bulunmalıdır: talep artışı yanında, toprağı tamamlayıcı kapital eşyası aynı fiyatta sağlanabilmelidir; yani, kapitalin arz elastikiyeti yüksek olmalıdır. Bu durumda, e_u ve arz elastikiyeti yüksek olur. Bahis XII Şekil IVa'da toplam ta-

17) Toplam tarımsal ürün artış hızını, diğer kesimlere oranla sınırlayan etkenler için bkz. Bahis XIII ve XIV.

rımsal ürün arz fonksiyonunun farklı elastikiyette olduğu, A_{ge} ve A_e gibi iki arz eğrisi görülebilir. Birincide, talep T_1 den T_2 ye kaydığında, arzedilen miktar M den M_{ge} ye, fakat fiyat, F den F_{ge} ye çıkmaktadır; arz elastikiyeti düşük olduğu için, oransal fiyat artışı daha büyüktür. Oysa, A_e eğrisi üzerinde, (oransal) miktar artışı (M den M_e ye) daha fazla, yani, arz elastikiyeti daha yüksektir; (oransal) fiyat artışı da, sadece, F den F_e yedir.

Atıl verimli toprakların ekilişe açılması dahi, ekonominin durgunluktan çıkmasını gerektirir[18]. Buna en iyi örnek, Türk ekonomisidir. Tarımda kapital birikiminin ve ürün talep artışının hızlandığı, toprağı teknik bakımdan tamamlayıcı kapital eşyasının (traktörün) tarıma girdiği 1950-1960 döneminde, atıl verimli topraklar sür'atle ekilişe açılmıştır. 1927-55 döneminde, $e_u = 1$, dolayısiyle arz elastikiyeti sonsuz olmuştur. Yani, aynı reel tarımsal fiyat düzeyinde, üretim artmıştır[19].

Atıl verimli topraklar yoksa, üretim elastikiyeti düşüktür ve/veya toprak dışındaki üretim faktörlerinin (yani, emek ve kapitalin) arz elastikiyeti düşükse, ürün arz elastikiyeti de, düşüktür. Talep artışı, üretimden çok fiyat artışına dönüşür. Fiyat artışı da toprak rantını yükseltir.

Gerçekte, "toplam tarımsal ürün" kavramı bir soyutlamadır; birleşiminde yüzlerce ürün vardır. Aynı şekilde, "toplam tarımsal fiyatlar" kavramı da bir soyutlamadır; yüzlerce ürün fiyatlarının tartılı bir ortalamasıdır. Bu bakımdan, bazı ürünlerin arz elastikiyeti daha yüksek, bazılarınınki daha düşük olacaktır; toplam tarımsal ürünün arz elastikiyeti de, tekil ürünlerin tartılı bir ortalamasıdır. Atıl verimli topraklar yoksa veya atıl verimli topraklar olsa da

18) Verimli toprakların âtıl kalması, toprağın marjinal fiziksel veriminin sıfır olması demektir. Ancak, tarımda emek ve kapital arzı yükselirse, bu, sıfırın üstüne çıkar, âtıl verimli topraklar kullanıma açılır (bkz. Bahis II).

19) G. Kazgan, "Türkiye Ziraatinde Arz Fonksiyonu", İstanbul 1962, s. 84, Tablo XXI ve s. 17, Tablo III.

tarımda emek ve kapital arzı bollaşmıyorsa, düşük olan (bu ortalama anlamında) toplam tarımsal ürün arz elastikiyetidir.

b) Gelişen Ekonomide Toplam Tarımsal Ürün Arzı :

Kapital birikimi ve buna bağlı teknolojik değişme sağlayan ekonomide, toplam tarımsal ürün arzı artışı, elastikiyeti (her noktada) düşük arz fonksiyonunun aşağı sağa kaymasiyle gerçekleşir. (Şekil VI da A_1 ve A_2 arz eğrileri) Her fiyatta, A_2 eğrisi üzerinde arzedilen ürün miktarı, A_1 den daha büyüktür. Ürün arzı, fiyat artmadan da artabilir.

Arz eğrisinin sağa kayması tarımda kapital birikimi ve teknolojik değişmeye; tarımsal girdi fiyatlarının düşmesine; fiyat aynı olsa da verimi daha yüksek girdilerin ortaya çıkmasına; tarımda kurumsal-yapısal değişmeye bağlıdır.

Kapital birikimi ve buna bağlı teknolojik değişme, üretim fonksiyonlarını yukarı kaydırır; bu da (girdi fiyatları veri iken) ürün arz fonksiyonlarını aşağı kaydırır. Şekil V ve VI da, bu değişme izlenebilir: Ox_1 kadar girdiyle, Y_1 fonksiyonu üzerinde, OY_1 kadar ürün elde edilmektedir. Oysa, daha ileri teknolojiyi temsil eden Y_2 fonksiyonu, aynı girdi miktariyle, OY_2 kadar ürün sağlamaktadır. Faktör verimi ikincide, birinciden daha yüksektir; birim maliyet daha düşüktür. Y_1 üretim fonksiyonuna A_1 arz eğrisi, Y_2 fonksiyonuna da A_2 arz eğrisi tekabül eder. Teknolojik değişme daha önceki bahislerde incelendiği için, (Bkz: Bahis IV ve V) burada aynı bilgiler tekrarlanmayacaktır. Ancak, tarımda saf rekabet şartlarının, teknolojik değişme için sürekli bir baskı yarattığını belirtelim: işletmelerin bir kısmı teknolojiyi değiştirip arzı bollaştırınca, fiyat düşer. Kâr azalışını önlemek için, geri kalanlar da teknolojiyi değiştirip birim maliyeti düşürmek zorunda kalır. Eğer birim maliyeti düşürecek yatırımları yapamıyorsa, tarımı terkeder[20]. Tarımda işletme-

20) Uzun dönemde dahi, emek tarım dışında iş bulamıyorsa, alternatif maliyeti sıfıra, tarımda kalır, fakat, faktör gelirleri düşer.

ler, saf rekabet şartlarının etkisiyle, tek başlarına fiyatı etkileyemezler; fiyatı yükselterek kârlarını artıramıyacaklarını bilirler. İşletme düzeyinde kârı artırmak için tek olanak, teknolojiyi değiştirmek ve birim maliyeti düşürmektir. Bütün işletmeler bu uygulamaya girince, fiyat düşüşü ortaya çıkar; bu da, teknolojiyi değiştirip, birim maliyeti düşürmek için yeni bir baskı yaratır. Yani, ekonomi gelişirken, tarımda teknolojinin değişmesi dürtüsü süreklidir.

Ürün fiyatları veri iken, girdi fiyatlarının düşmesine gelince: gerçekte, bu, **dıştan nakdî istifadelerle** ilgilidir. Daha önce gördüğümüz gibi, tarım girdilerinin yeni teknoloji getiren bölümü, (Bkz: Bahis VII) sanayi kesiminde üretilir ve piyasa şekilleri eksik rekabetle nitelenir. Tarım gelişirken, bu girdilere talep artar; girdilerin büyük ölçek üretimi teknolojiyi değiştirir, atıl kapasiteyi giderir, birim maliyeti düşürür. Birim maliyetteki düşüş, eksik rekabet piyasa şeklinde fiyata intikal ettiği ölçüde girdi fiyatları düşer. Kimyasal gübre, ilâç, sanayi yemi, tarım makineleri gibi girdilerin fiyatları bu yoldan düştüğünde, ürün arz eğrisi sağa kayar. Ürün fiyatları veri iken, daha büyük ürün arzolunur. Bu bakımdan, tarımsal ürün arz eğrisinin sağa kaymasında, tarım dışı kesimlerdeki gelişme etkili olur.

Girdi fiyatları aynı olsa da verimlerinin yükselmesi, birim girdi maliyetini düşürür; bu da, yine, arz eğrisini sağa kaydırır. Emek veriminin, eğitim yoliyle yükselmesi ve ücretin verimden daha az artması, birim emek maliyetini düşürür. Aynı şekilde, diğer girdilerin de, aynı fiyatta daha verimli türlerinin yapımı sözkonusu olabilir; bu yoldan, birim maliyeti düşebilir.

Ancak, bazen de, nakdî kayıplar olabilir: girdi fiyatları, tarım genişlerken yükselir: bir örnek, son yıllarda, kimyasal gübre fiyatlarıdır. Gıda maddeleri fiyatlarındaki artış, kimyasal gübre talebini, bütün dünyada artırmıştır; tarımda, dünya düzeyinde üretimi artırma dürtüsü, bu girdi fiyatının artmasına yolaçmıştır. Petrol fiyatlarındaki yükselme de, buna, ayrıca katkı yapmıştır. Tabii, girdi fiyatlarının

artması, arz eğrisini yukarı kaydırır; aynı fiyatta, arzedilen miktarı azaltır. Teknolojik değişmenin yarattığı arz eğrisi kayması geri dönmez; fakat, girdi fiyatları için aynı şey söylenemez. Girdi fiyatları, tarım genişlerken düşebileceği gibi, yükselebilir de.

Toplam tarımsal ürün arz fonksiyonunu kaydırabilen etkenler arasında, **teknik dıştan istifadeler** ve **kayıplar** da konu edilebilir. Tarım kesimi gelişirken, işletmelerin üretim fonksiyonlarını yukarı kaydıran etkenler ortaya çıkıyorsa, istifade; aşağı kaydıran etkenler doğuyorsa, kayıp var demektir[21]. Birinci durumda arz fonksiyonu aşağı sağa, ikinci durumda yukarı sola kayar. Türk ekonomisinde yaygın olan teknik dıştan kayıplara değinelim: tarım topraklarını genişletmek için ormanların ekilişe açılması, yağış ve su düzenini bazı bölgelerde bozmuştur; erozyonu artırmıştır. Bu da, o bölgelerde, işletmelerin üretim fonksiyonlarını aşağı kaydırmıştır. Bazı bölgelerde, üretimi artırmak için yapılan sulamanın (Çukurova), bazı bölgelerde kimyasal gübre uygulamasının (Konya) yanlış olması çoraklaşmaya, yani, üretim fonksiyonlarının aşağı kaymasına yolaçmıştır. Bu da, arz fonksiyonunu yukarı kaydırmıştır. Benzer etkiler, tüm dünya tarımında, kimyasal ilâç kullanımının yaygınlaşmasıyla ortaya çıkmaktadır: bitkisel üretimin genişlemesinin arttırdığı kimyasal ilâç kullanımı, başta arılar ve balıklar olmak üzere, tarımın diğer kesimlerinde üretim fonksiyonlarını aşağı kaydırmaktadır. Sonuçta, arz fonksiyonları yukarı kaymaktadır.

Teknik dıştan istifadeler de tarımda oldukça yaygındır: meyveciliğin gelişmesiyle, arıcılık ve bal üretiminin gelişmesi, ağaç bitkilerin selleri önlemesiyle, diğer bitkisel ürünlerin gelişmesi gibi ilişkiler teknik dıştan istifadelere örnektir; arz fonksiyonlarını aşağı kaydırmak etkisini yaratır.

---

21) Bu tür kayıplar, son yıllarda, "çevre sorunları" tanımı altında genişliğine ele alınmaktadır.

Kurumsal-yapısal nitelikteki değişmelere gelince: ortakçılık-yarıcılık gibi örgütleşmeler, teknolojinin değişmesini engeller; firma ölçeğinin optimalden küçük ve optimalden büyük olması, birim maliyetin düşmesine olanak bırakmaz; kredi sistemi —köy tefeciliğinde olduğu gibi— yüksek faiz hadleriyle çalışıyorsa girdi maliyeti yükselir; çok sayıda parçalara bölünmüş topraklar, hem sınırlardaki toprakların işlenmesini engeller hem de ileri teknolojinin (özellikle sulama) uygulanmasına olanak bırakmaz; teknolojik bilgi eksikliği, hatalı uygulamalarla, verimi düşürür, birim maliyeti yükseltir vb. Bu gibi, kurumsal-yapısal nitelikteki olumsuz etkenlerin değişmesi de, faktör verimini yükseltir, birim maliyeti düşürür, arz eğrisini sağa kaydırır.

Ekonomi gelişirken, toplam tarımsal ürün arz eğrisinin hareketi, yukarda değinilen tüm etkenlerin net sonucuna bağlıdır: arz eğrisini sağa kaydıran etkenler sola kaydıranları telafi edip, daha güçlü oldukları oranda, arz eğrisi sağa kayar; aksine, sola kaydıranlar daha güçlüyse, sola kayar. Ancak, gelişen bir ekonomide, mutlaka, birinci durum geçerlidir; tarımsal ürün arzını bollaştıran, arz eğrisini sağa kaydıran, tarım dışı ve tarım içi etkenler daha büyüktür.

VI. TÜRKİYE'DE TARIMSAL ÜRÜN ARZI

Türkiye'de son yıllarda dahi buğdayın geçimlik ürün niteliğini kaybetmediği, pazarlanan ürünün toplam üretimin % 35'i kadar olduğu bilinmektedir. Buğday verimi, teknolojik değişmeyle yükselmiş midir? Arz fonksiyonunu kaydırmada girdi fiyatları etken olabilmiş midir? Yoksa, buğday veriminin girdi ve ürün fiyatlariyle hiçbir ilişkisi yok mudur? Bu soruların cevaplanması için, şu model kurulmuştur: i) Hektar verimini etkileyen toprak tasarruf eden girdiler olduğuna göre, (Bkz: Bahis V) buğday fiyatiyle birlikte, iki ayrı tür kimyasal gübrenin fiyatı, bağımsız değişken sayılmıştır. Ayrıca, genel fiyat seviyesi, satınalma gücü değişmesine gösterge olarak modele dahil edilmiştir.

Kapsanan dönem, 1960-70 yıllarıdır. ii) Buğday üretiminin "mevsimlik' 'olma niteliğinden ötürü, bu yılın hektar verimi (M), bu yıl değil de bir yıl önceki ürün fiyatı (F_{y-1}) ve bir yıl önceki kimyasal iki gübre türünün fiyatları $(F_{x-1})_1$ ve $(F_{x-1})_2$ tarafından belirleniyor kabul edilmiştir; bir yıl önceki genel fiyat seviyesi (F_{yg-1}) de, satınalma gücü değişmesini yansıtmak amaciyle, modele dahil edilmiştir. Böylece, buğdayın hektar verimini bağımlı, diğer dördünü bağımsız değişgen olarak içeren 5 değişgenli bir regresyon denklemi hesaplanmıştır. Bu denklemde, ürün fiyatı katsayısının artı, girdi fiyatları katsayısının da eksi değer alması beklenir. Aşağıda, bu ilkeler çerçevesinde hesaplanan regresyon denklemi ve kısmî korelasyonlar görülebilir:

Endisler :

$1 = F_{y-1}$
$2 = (F_{x-1})_1$
$3 = (F_{x-1})_2$
$4 = F_{yg-1}$
$5 = M$

$$M = b_{5.1235} + b_{51.234}(F_{y-1}) + b_{52.134}(F_{x-1})_1 + b_{53.124}(F_{x-1})_2 + b_{54.123}(F_{yg-1})$$

$$M = 668.659 + 10.432(F_{y-1}) - 5.415(F_{x-1})_1 - 3.017(F_{y-1})_2 + 0.568(F_{yg-1})$$

Kısmî korelasyonlar :

$r_{51.234} = 0.6772$, $r_{51.2} = 0.8068$ $r_{14.2} = 0.8685$
$r_{54.23} = 0.7916$, $r_{53.2} = 0.2927$
$r_{51.23} = 0.7124$, $r_{13.2} = 0.2585$
$r_{14.23} = 0.8792$, $r_{54.2} = 0.7010$
, $r_{43.2} = 0.0739$

Girdi fiyatları için rergesyon ve kısmî korrelasyon katsayıları, beklendiği biçimde, eksi değerlidir; ancak, istatistikî bakımdan, anlamlı olmayacak kadar küçüktür. Fakat, % 5 güvenlik sınırında istatistikî bakımdan anlamlı olmasa da, buğday verimi-buğday fiyatı ilişkisinin ihmal edilmemesi gerektiği anlaşılıyor: $r_{51.234} = 0.6772$ kısmî korrelasyon katsayısı, (girdi fiyatları ve genel fiyat seviyesi veriyken) buğday verimiyle bir yıl önceki buğday fiyatı arasındaki ilişkinin göstergesidir. Ayrıca, buğday verimi-buğday fiyatı ilişkisinin zaman içinde arttığı da anlaşılıyor: Buğday verimini, sadece, bir yıl önceki genel fiyat seviyesi ve buğday fiyatının fonksiyonu kabul ederek kurduğumuz regresyon denklemi ve hesaplanan kısmî korrelasyonlar, bu izlenimi uyandırmaktadır. Aşağıda, 1948-59 ve 1960-70 yılları için, bu esasa göre hesaplanan regresyon denklemi ve kısmî korrelasyonlar görülebilir:

1948 - 1952 dönemi için :

(2 bağımsız değişken için)

Endisler :

$1 = M$
$2 = F_{y-1}$
$3 = F_{yg-1}$

$$M = b_{1.23} + b_{12.3}(F^{y-1}) + b_{13.2}(F_{yg-1})$$
$$M = 1149.933 - 20.397\,(F_{y-1}) + 4.290\,(F_{yg-1})$$

Kısmî korelasyonlar :

$r_{23.1} = 0.9521$
$r_{13.2} = 0.3257$
$r_{12.3} = -0.2664$

1960 — 1970 dönemi için :

Endisler :

$1 = M$
$2 = F_{y-1}$
$3 = F_{yg-1}$

(2 bağımsız değişken için)

$M = b_{1.23} + b_{12.3} (F_{y-1}) + b_{13.2} (F_{yg-1})$
$M = 231.314 + 11.166 (F_{y-1}) - 0.015 (F_{yg-1})$

Kısmî korelasyonlar

$r_{12.3} = 0.5359$
$r_{13.2} = -0.001$
$r_{23.1} = 0.7375$

İkinci önemli gıda maddesi olan ette model, buğdaydan farklı kurulmuştur. Et de, pazarlanan oranı düşük bir gıda maddesidir: 1968 yılı için yapılan tahmin, bu oranın % 50 kadar olduğunu gösteriyor (Çeşitli gıda maddeleri ve ticarî ürünlerin pazara çıkma oranları için bkz: Bahis IX). Mezbahalarda kesilen hayvanların yıllık et üretimi, (M) bir yıl önceki reel canlı hayvan fiyatlarının (F_{y-1}/F_{yg-1}) (yani, canlı hayvan fiyatı/genel fiyat seviyesi) ve yem/canlı hayvan fiyat oranının (F_{x-1}/F_{y-1}) fonksiyonu sayılmıştır. Kapsanan yıllar, 1963-75 dönemidir. Hesaplanan denklem ve kısmî korelasyonlar aşağıda gösterilmiştir:

$M = b_{1.23} + b_{12.3} (X_2) + b_{13.2} (X_3)$

$M = -93140.899 + 1073.378 (X_2) + 1630.009 (X_3)$

Endisler :

$$X_2 = \frac{F_{y-1}}{F_{yg-1}}$$

$$X_3 = \frac{F_{x-1}}{F_{y-1}}$$

$1 = M$

$2 = X_2$

$3 = X_3$

Kısmî korelasyonlar .

$r_{12.3} = 0.6835$

$r_{13.2} = 0.7490$

$r_{23.1} = -0.9301$

Bu denklemlerde ilginç olan, yem/canlı hayvan fiyat oraniyle, mezbahalarda kesilen hayvanlardan üretilen et arasındaki ilişkinin (regresyon ve kısmî korelasyon katsayısının) artı değer almasıdır: bu, yem fiyatları, canlı hayvan fiyatlarına oranla yükseldiğinde, üreticinin hayvanları kesime verdiğini, bekleyemediğini gösterir.

Pazarlanan oranı oldukça düşük olan buğday ve et gibi ürünlerde dahi girdi ve ürün fiyat ilişkilerinin ihmal edilemeyeceği, yukardaki örneklerden anlaşılabilir. Bu durum, tarım politikası uygulamalarında, fiyatların ihmal edilemeyeceğini gösterir.

İKİNCİ KISIM

TARIMSAL ÜRÜN TALEBİ

IX

PAZARLAMA HİZMETLERİ VE TÜREV TALEP

Tarımsal ürün talebini "nihaî tüketicinin talebi" ve "türev talep" olmak üzere, iki ayrı aşamada ele almak gerekir. Nedeni, üreticinin çoğu zaman doğrudan doğruya nihai tüketiciyle değil, pazarlayıcıların, nihai tüketicinin talebinden doğan türev talebiyle karşılaşmasıdır. Gerek üretici eline geçen gerek tüketicinin ödediği fiyatları belirlemek bakımından, türev talep, nihai tüketici talebi kadar önemlidir. Bu bahis, türev talebin incelenmesine ayrılacaktır. Tahliller, uzun dönem için yapılacaktır.

Pazarlama hizmetleri, geniş ölçüde, iktisadî gelişmenin etkisi altındadır. Bu etki, bir taraftan pazarlanan tarımsal ürün miktarı, bir taraftan da, pazarlama hizmetlerinin payı bakımından geçerlidir. Tarım-sanayiinin **(agribusiness)** doğuşu da, buna eklenmelidir.

I. PAZARLAMA İŞLEMLERİ

a) Pazarlamanın Kapsamı :

Gerek piyasa için üreten ticarî tarımsal işletmeler gerekse köylü aile işletmelerinde, aile içinde veya tarımsal üretimde tüketilmiyen ürünler için, pazarlama hizmetleri, üretici ile tüketici arasında bağ kuran köprüdür.

Tarımsal ürünlerin büyük bir kısmını, gıda maddeleri oluşturur. Çoğunun üretimi mevsimliktir; çabuk bozulabilir; ülkenin veya dünyanın dört bir tarafında, değişik kalitelerde üretilir. Üretildikleri **yerde, zamanda** ve **şekilde** tüketil-

mezler; tüketici eline geçinceye kadar zaman, yer ve şekil itibariyle, kendilerine bir takım hizmetler eklenir; tüketicinin yararlanabileceği hale getirilir.

Üretimin nihaî gayesi, tüketici talebini tatmin etmek olduğuna göre, arz ve talebi şekil, zaman ve yer itibarile birbirine denkleştirecek bir mekanizmanın bulunması gerekir. Bu mekanizmada, sözkonusu denkliğin sağlanmasını üzerine alanlar, tüketicinin ne zaman, nerede ve ne şekilde, hangi fiyatlarda ne miktar satın alacaklarını, ürünlerin her fiyatta ne miktarının, nerede ve nezaman arzolacağını tahmin etmek zorundadır. Üreticinin arzı ve tüketicinin talebi arasında köprü kuran, sayısı pekçok üreticiden ürünü toplayarak tüketiciye dağıtan, arz ve talebi dengeye getirecek fiyatı tahmin eden, "aracı" dediğimiz firmalardır.

Pazarlama, şüphesiz sınaî mamuller için de sözkonusudur. Ancak, bir taraftan tarımsal ürünlerin arz ve talebinin sınaî mamullerden farklar göstermesi, bir taraftan da, üretimin küçük ölçeğine karşılık sınaî firmaların büyük ölçeği, aracıların, diğer hiçbir faaliyette kazanmadıkları önemi, tarımda kazanmalarına yol açmaktadır.

Pazarlama hizmetinde, önce ürünün üreticiden toplanması gerekir.

Toplandıktan sonra, ürünün sınıflandırılması ve daha iyi kalite için daha yüksek fiyat, daha düşük kalite için daha düşük fiyatta satılacak şekilde, kaliteye göre ayrılması gerekir.

Tarımsal ürünlerin bir kısmı, tüketilmezden önce işlenerek şekil değiştirir. Hammaddelerde şekil değişmesi, başlıbaşına bir sınai işlem olduğu halde, gıda maddelerinde çoğu zaman gereken işlemler daha basittir.

Diğer bir pazarlama hizmeti, ürünün stok edilmesiyle ilgilidir. Gıda maddeleri talebi bütün yıl boyunca devam ettiği halde, çoğunlukla, üretimin yılın belirli bir dönemine inhisar etmesi, stok faaliyetini zorunlu kılar.

Ürünler, ülkenin hatta dünyanın çeşitli bölgelerinde üretildiği halde, tüketim merkezleri, dünyanın dört bir bucağı-

na dağılmıştır. Bundan ötürü, ürünün, üretildiği yerden tüketileceği yere nakledilmesi gerekir; pazarlama hizmetleri arasında, ulaştırma da vardır.

Nihayet, gıda maddelerinin tüketiciye satılması gelir. Tüketim gayesiyle satınalma, küçük miktarlarda; satış, piyasası mahallî olan küçük firmalarda gerçekleşir.

Pazarlama sürecinde iki hizmetin daha başarılması gerekir: 1) kredi sağlanması; 2) rizikonun taşınması. Üretici ürünü satmazdan önce, üretimle ilgili masrafları yapar, fakat, satıncaya kadar satış hasılatını elde edemez. Oysa, masrafla hasılat arasındaki zaman süresince, nakdi sermayeye ihtiyacı vardır. Ürün yıllıksa ve satılmazdan önce üretici tarafından stok ediliyorsa, bu süre uzundur ve gereken nakdî sermaye o kadar fazladır. Eğer tarımsal kredi sistemi gelişmiş ve bütün talebi karşılayacak şekilde örgütlenmişse, üretici, tarımsal kredi veren kurumlardan veya bankalardan kredi alabilir; nakdî sermaye ihtiyacını karşılayabilir. Banka sisteminin, carî faiz haddinde, kredi talebini karşılayamadığı ve kredi kurumlarının yaygın şekilde örgütlenmediği, oysa, geri kalmış ülkelerin bir çoğunda görülür; ve pazarlama hizmetlerinde aracılar, aynı zamanda, "kısa vadeli finansman" görevini de üzerlerine alır. Çoğu hallerde, küçük üreticiye kredi vermede rizikonun yüksekliği, küçük tutarlar üzerinden çok sayıda yapılan banka işlemlerinin maliyeti yükseltmesi dolayısiyle, bankalar üreticiyi değil, fakat, aracıları finanse etmeyi kârlı bulur.

Ürünün tarımsal işletmeyi terkettiği andan tüketici eline geçeceği ana kadar, bozulması, çalınması v.b. ve fiyat dalgalanmalarının doğurduğu riziko vardır. Bu rizikoyu yüklenen, pazarlayıcı aracılar veya —ürünün çok uzun mesafelere nakledildiği hallerde— sigorta kurumlarıdır.

b) Tarım Üretimi ve Pazarlama Hizmetleri Arasında Karşılıklı Bağlılık :

Tarım ürünleri, geçimlik kesimin öztüketimi için üretimi sözkonusuysa, üretildiği yerde ve şekilde tüketilir; pa-

zarlama aşamasından geçmesi gerekmez. Bunun dışında, tarımsal ürünlerin tümüne, nihaî tüketiciye ulaşmazdan önce pazarlama hizmetleri eklenir. Her ürün için, hizmetlerin miktarı ve niteliği aynı değildir. Meselâ, buğday, tüketiciye ekmek veya diğer nişastalı gıdalardan biri olarak intikal eder; pazarlama, bununla ilgili tüm işlemleri kapsar. Oysa, taze olarak tüketilen meyve-sebzeye, daha az işlem eklenir.

Tarım ürünleriyle pazarlama hizmetlerinin kâr fonksiyonları arasında karşılıklı bağlılık vardır: tarım ürünleri, pazarlama hizmetlerinin girdisini oluşturur. Dolayısiyle, ürünlerin hangi fiyatta ne miktar arzedileceği, nitelikleri, arzının düzenliliği, bu hizmetlerin kâr fonksiyonlarını doğrudan etkiler. Meselâ domates üretimindeki teknolojik değişme fiyatını düşürünce, domates suyu ve salça sanayilerinin girdi maliyeti azalır; kısa dönemde kârını artırır. O kesime girişi engelleyen bir neden varsa[1], kâr artışı uzun dönemde de devam eder. Yani, tarımdaki teknolojik değişme, pazarlama firmalarına nakdî dıştan istifade sağlar.

Benzer bir durum, tarım üreticisi için geçerlidir. Üreticinin karşılaştığı nihaî tüketicinin değil, pazarlayıcının talebidir; yani, "türev talep"dir. Pazarlayıcının birim maliyeti düştüğü için üreticiye ödediği fiyat yükselirse, üreticinin kısa dönemde kârı artar. Pazarlayıcının kârı tarım ürünü girdisinin fiyatından bağımsız olmadığı gibi, üreticinin kârı da, pazarlayıcının ödediği fiyattan bağımsız değildir.

Sözkonusu karşılıklı bağlılık, iki nokta üstünde durmayı gerektirir: biri, pazarlama hizmetlerinde tam veya saf rekabet değil de, eksik rekabet şartlarından birinin geçerli olmasıdır. Bu, tarımsal üretici ve nihaî tüketici aleyhine fiyat oluşmasına yol açmaktadır. İkincisi de, tarım ürünlerinin, pazarlama maliyetini yükselten özellikleridir.

---

1) Patentler, o kesimde üretim için gerekli sermayenin büyüklüğü, teknoloji konusunda bilgisizlik, tutunmuş bir markayla rekabetten kaçınma vb. kârlı olan bir üretim faaliyetine girişi engelleyebilir.

II. PAZARLAMA HİZMETLERİ VE ÜRÜN FİYATLARI

Pazarlamanın üretimden aldığı pay, ürüne eklediği hizmetlerin miktarına ve niteliğine; pazarlama hizmetlerinde piyasa şekillerine; üretim faktörlerinin maliyeti ve kâr hadlerine; pazarlama hizmetlerindeki kurumsal ve teknik düzeye bağlıdır. Bu hizmetlerin, üretici ve tüketici aleyhine nihaî fiyattan aldığı payın büyüklüğü, eksik rekabet şartlarına bağlanabilir. Aşağıda, pazarlama payının, üretici eline geçen ve nihaî tüketicinin ödediği fiyatı, piyasa şekline göre nasıl etkilediği incelenecektir.

a) Tam Rekabet Şartları Altında Üretici ve Tüketici İçin Fiyat :

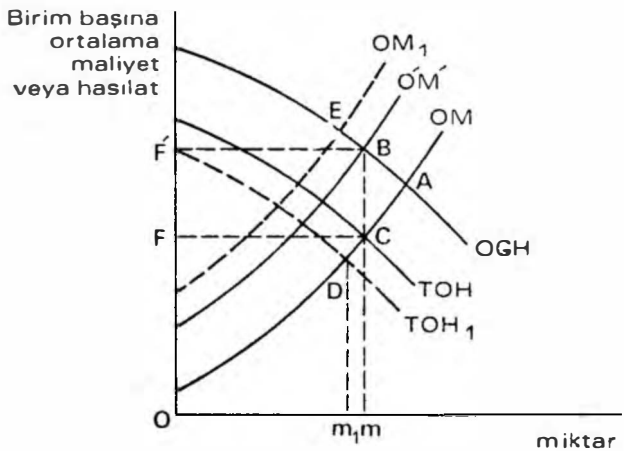
1) Her iki piyasada fiyatın teşekkülü :

Yukarıda, pazarlama hizmetlerinin üretici ve tüketici fiyatlarını, çeşitli etkenlere bağlı olarak değiştirebileceğini belirttik. Bunu incelemiye, pek gerçeği yansıtmamakla beraber, birçok noktaları aydınlatacak olan piyasa şekliyle başlıyalım: tarım üreticilerinin saf rekabet şartları altında satıcı olması gerçeğe yaklaşıktır. Pazarlayıcı firmaların da, hem ürün alıcısı hem ürün satıcısı oldukları piyasalarda tam rekabet şartları altında bulunduklarını varsayalım; tek bir pazarlayıcı firma değil, fakat, bütün pazarlama endüstrisini ele alalım.

Aracıların ürün talebi, tıpkı üretim faktörleri talebi gibi, "türev" taleptir: aracılar, ürünü, kendi tüketimleri için değil, fakat, diğer bir piyasada satmak ve bu arada kâr etmek için talep eder. Öyleyse, türev talep, nihaî tüketicinin talebinden doğar ve nihaî tüketiciye satış şartlarına bağlıdır. İkisi arasındaki bu ilişki dolayısiyle, pazarlama endüstrisinin ürün talep eğrisi, ürün satış eğrisinden elde edilir.

Şekil I'deki OGH eğrisi, pazarlama endüstrisinin ürünü sattığı piyasada birim başına ortalama gayrısafî hasılatını, yani, ürünün satış fiyatını gösterir. (Endüstrinin satış eğrisini ortalama gayrısafî hasılat eğrisine eşit saymamız, endüstrinin uzun dönemde sabit maliyetlerle çalıştığı, en-

düstriye dahil aracı firmalarda ölçeğe getirinin sabit olduğu ve hepsinin aynı ölçekte bulunduğu varsayımlarına dayanır.) Eğrinin eğiminin menfî olması, endüstrinin daha büyük miktarı ancak daha düşük fiyatta satabildiğini, yani, tüketicilerin daha büyük miktarı daha düşük fiyatta satın aldıklarını belirtir.



ŞEKİL I

Tam Rekabet Şartları Altında Üretici ve Tüketici İçin Ürün Fiyatları

Şekil I'deki OGH eğrisi "ortalama gayrısafi satış hasılatı" eğrisidir; pazarlayıcı firmaların pazarlama masraflarını da kapsar. Dolayısiyle, pazarlama endüstrisinin ürün talep eğrisine varabilmek için, pazarlama masraflarını OGH eğrisinden çıkarmak gerekir; ve türev ortalama hasılat eğrisi (TOH) elde edilir. Bu eğri, pazarlama endüstrisinin ürün talep eğrisidir; her fiyatta, talep edeceği miktarı gösterir; pazarlama endüstrisinin ürün talebi, nihaî tüketicinin talebinden doğar. Yani, OGH — PM = TOH dir. (PM, ortalama pazarlama maliyetidir. Ürün birimiyle, pazarlama hizmetinin sabit oranda birleştiği varsayılmıştır.)

TOH eğrisi, pazarlama endüstrisinin ürün birimi başına üreticiye ödemeye hazır olduğu fiyatı gösterir. (OGH — TOH =) PM pazarlama hizmetlerinin ortalama birim maliyetidir. İki eğrinin birbirine paralel olması, pazarlamada ortalama maliyetin sabit olduğu ve ürün birimiyle hizmet biriminin sabit oranlarda birleştirildiği varsayımlariyle ilgilidir[2]. Tabii, ortalama maliyete, firmaların normal kârı da dahildir.

Diğer taraftan, pazarlama endüstrisinin bir de ürün satınalma eğrisi vardır; çünkü, tüketiciye satış yapabilmesi için, önce ürünü satın alması gerekir. Şekil I'deki OM eğrisi o ürünün uzun dönem toplam arz eğrisi ve pazarlama endüstrisinin ürün satın alma eğrisidir. Eğimin müsbet olması, ürünün, uzun dönemde yükselen ortalama maliyetlerle elde edildiğini gösterir; pazarlama endüstrisinin ürünü satın almak için üreticiye ödeyeceği fiyat, her miktarda, o ürünün ortalama uzun dönem maliyetine eşittir.

Şekil I'deki TOH eğrisiyle OM eğrisinin kesiştikleri nokta, pazarlama endüstrisinin üreticiye ödeyeceği fiyatı ve satın alacağı miktarı belirler. Bu halde, pazarlama endüstrisi, OF fiyatında Om miktarı satın alacaktır.

Tüketicinin ödediği fiyat nerede belirlenecektir? Pazarlama endüstrisinin, yine, tam rekabet şartları altında satış yaptığını kabul edelim. Tüketicinin karşılaştığı arz eğrisi OM değil, fakat, OM+PM dir; çünkü, ürünü, üreticiden değil, fakat, pazarlama endüstrisinden satın almaktadır. Öyleyse, şekil I'deki OM eğrisine, (OGH-TOH) a eşit bir pay eklememiz gerekir. Tüketicinin karşılaştığı arz eğrisi OM+ PM dir ve şekilde O'M' eğrisile gösterilmiştir. Om miktarı için tüketicinin ödediği fiyat, OGH eğrisiyle O'M' eğrilerinin kesiştiği noktadaki OF" fiyatıdır. Tüketicinin ödediği fiyat,

2) Pazarlama endüstrisi artan maliyetlerle çalışıyorsa, daha büyük ürün miktarında birim maliyet artar; bunun için, iki eğri arasındaki açıklık gittikçe büyür. Eğer azalan maliyetlerle çalışıyorsa, birim maliyet daha büyük ürün miktarında azalacağı için, iki eğri arasındaki açıklık azalır. Aynı şekilde, pazarlama hizmet birimi, ürün miktarına göre değişen bir oranda birleştiriliyorsa, iki eğri yine paralel olmaz.

üreticinin elde ettiği fiyattan, pazarlama endüstrisinin ortalama maliyeti kadar büyüktür.

2) **İki piyasa arasındaki fiyat farkının büyüklüğü ve fiyatın bölüşümü:**

Pazarlama payının, üretici eline geçen ve tüketicinin ödediği fiyatla, üretim ve tüketim miktarları üzerinde çok önemli etkisi vardır. Çünkü, üretici için fiyatı, endüstrinin ortalama maliyetine eşit bir pay kadar düşürür; tüketici için fiyatı da, bu pay kadar yükseltir. Öyleyse, pazarlama endüstrisinde örgütlenme nekadar az etkin ve maliyet nekadar yüksekse; üreticiden tüketiciye kadar ürüne eklenen pazarlama hizmeti (birinci veri iken) nekadar çoksa, iki fiyat arasındaki fark o kadar büyük ve üretilen-tüketilen miktar o kadar azdır. Şekil I'deki TOH eğrisi biraz aşağı ve O'M' eğrisi aynı miktar yukarı kaydırılırsa, bu etki kolayca izlenir; OM_1 eğrisi ile TOH_1 eğrisi, bunu gösterir.

Eğer pazarlama endüstrisi pay almasaydı, fiyat ve üretim-tüketim miktarı A noktasında belirlenecekti; endüstrinin aldığı pay O'M' ve TOH eğrileriyle gösterildiği gibi ise, tüketici fiyatı B ve üretici fiyatı C de, miktar ise Om dedir. Endüstri bundan daha büyük pay alıyorsa, tüketici fiyatı E ye üretici fiyatı D ye, üretilen ve tüketilen miktar ise, Om_1 e eşittir[3].

Üretici ve tüketici fiyatı arasındaki fark özellikle bir ülkede üretilip, uzak bir yabancı ülkede işlendikten sonra tüketilen, yani, ihraç edilen hammaddeler bakımından büyüktür. Nedeni, mesafenin uzaması dolayısiyle, pazarlama payının (ulaştırma, sigorta, komisyon, muhafaza vb. gibi) artmasıdır.

İhracatının büyük kısmı tarımsal ürünlerden oluşan bir ülkede, bu, tüketim merkezindeki nihaî tüketicinin ödediği

3) Uzun dönemde, üreticinin arz elâstikiyeti önem kazanır. Ürün arzı elâstikse, PM nin artışı, üretimde daha büyük oransal azalışa yol açar; üretici fiyatı düşmez. Arz gayrı elâstikse, OGH veri iken, üretici fiyatı PM kadar düşer.

fiyatın önemli bir kısmının, pazarlama hizmetlerine gitmesi demektir. Çoğu zaman uluslararası pazarlayıcılar —nakliyeciler, sigortacılar— ile tarımsal ürün ihracatçıları ayrı ülkelerde bulunduklarına göre, nihaî tüketicinin ödediği fiyat, kısmen pazarlayıcı ülkeye kısmen de ürün ihracatçısı ülkeye gider. Bu olgu, özellikle, pazarlayıcı firmaların gelişmiş ülkelere ait olması dolayısiyle, tarımsal ürün ihraç eden geri kalmış ülkeler bakımından geçerlidir[4]. Tarımsal ürün ihraç eden gelişmiş ülkelerdeyse durum farklıdır: pazarlama fonksiyonunu, çok zaman, bu ülkelerin kendi firmaları yüklendiği için, nihaî tüketicinin ödediği fiyatın çok daha büyük kısmı bu ülkelere kalır.

3) İki piyasa arasında talep elâstikiyeti farkı:

Pazarlama hizmetlerinin üretici ve tüketici arasına girmesi, aynı zamanda, üreticinin karşılaştığı talep elâstikiyetini tüketicinin talep elâstikiyetinin altına düşürür[5]. İlerde, nihaî tüketicinin ürün talep elâstikiyetinin düşük olduğunu belirteceğiz. Oysa, bu elâstikiyet, üreticinin karşılaştığı talep elâstikiyetinden —yani aracının talep elâstikiyetinden— büyüktür. Pazarlama payı, bunu daha düşürmektedir. OGH—TOH =(k) ile gösterirsek, aşağıdaki talep elâstikiyeti formülünde, bu kolayca izlenebilir.

$\frac{F-k}{M} \cdot \frac{dM}{dF}$, üreticinin karşılatığı, yani, aracının türev talep elâstikiyetini; $\frac{F}{M} \cdot \frac{dM}{dF}$ ise, tüketicinin talep elâstikiyetini gösterir. (F fiyat, M miktar, k pazarlama hizmetlerine âit pay, yani PM dir.)

Açıktır ki, birinci değer, ikinciden daha küçüktür; ve (k) büyüdükçe bu değer küçülecektir. Tüketiciye, ancak bir

4) G.M. Meier ve R.E. Baldwin, a.g.e., s. 236.

5) G. Stigler, "Social Welfare and Differential Prices", **Journal of Farm Economics**, Ağustos 1938.

sınaî işlemden geçtikten sonra ulaşan hammaddelerde (k) özellikle büyüktür; dolayısiyle, üreticinin karşılaştığı talep elâstikiyeti, o kadar küçüktür; uzak bir tüketim merkezine tarımsal ürün ihraç eden üretici için de, aynı olgu geçerlidir.

Şimdi, basit bir örnekle, tüketicinin talep elâstikiyetinin, pazarlama payının etkisiyle nasıl üreticiye küçülerek yansıdığını ve bu pay büyüdükçe nasıl gittikçe küçüldüğünü görelim.

F = 100 kuruş, M = 1000 kilo, $-\frac{dM}{dF} = \frac{-10}{1}$ olsun. Tüketicinin talep elâstikiyeti, $\frac{100}{1000} \cdot \frac{-10}{1} = -1$ demektir. Eğer, k = birim başına 10 kuruşsa, aracının talep elâstikiyeti, yani üreticiye yansıyan tüketici talep elâstikiyeti, $\frac{100-10}{1000} \cdot \frac{-10}{1} = -0.9$ dur. Eğer k dahabüyükse, meselâ 50 kuruş ise, üreticiye yansıyan elâstikiyet -0.5 olacaktır.

b) Pazarlama Hizmetleri ve Piyasa Şekilleri :

Tarımsal işletmelerin sayısının çokluğu ve küçük ölçeği, ürünün türdeşliği, ürün arz piyasasını saf rekabete yaklaştırır. Buna karşılık, pazarlama hizmetlerinin büyük çapta görülmesinin sağladığı maliyet tasarrufları, firmaların ölçeğini büyütür. Alıcı piyasasında rekabet şartları aksar. Nihaî tüketiciye sınaî işlemden geçerek ulaşan ürünlerde reklâm, ambalaj vb. yollarla mal farklılaştırması, bu piyasada da rekabeti aksatır.

Piyasanın alıcı tarafında tam rekabet şartlarının bulunması, dört şartı gerektirir: 1) Her firmanın üreticiye sağladığı hizmetler, türdeş sayılmalıdır; 2) giriş-çıkış serbestliği bulunmalıdır; 3) satıcılar, piyasanın her kesiminde, alı-

cılar tarafından teklif edilen fiyatları bilmelidir; 4) piyasada alıcı sayısı, hiçbirinin satın aldığı miktarı değiştirmekle fiyatı etkileyemeyeceği kadar, çok olmalıdır. Ürünlerin, ilk üreticiden, nihaî tüketiciye ulaşıncaya kadar geçtiği pazarlama aşamalarında, bu şartların biri veya birkaçı mevcut değildir.

Bir kere, ürünün toplanması, sınıflandırılması, nakledilmesi, stok edilmesi, kredi sağlanması, sigortalanması, piyasa şartlarının öğrenilmesi, küçük firmaya nazaran, büyük firmada önemli maliyet tasarrufları yaratır; bu hizmetleri gören aracı firmaların ölçeği büyür, sayısı azalır ve fiyatı etkiliyebilirler. Firma sayısının azalması ve ölçeğinin büyümesi, ürünün üreticiden toplandığı ve nihaî tüketiciye satıldığı aşamadan çok, bu iki uç arasındaki hizmetlerde sözkonusudur.

Ayrıca, ürünü alan aracılar yaptıkları hizmetleri de farklılaştırarak, arzettikleri hizmetin türdeşliğini (homojenlik) bozabilirler. Meselâ, aracıların bir kısmı, üretici için malı ambalajlamayı, bir kısmı kredi vermeyi üzerine alabilir; fakat, üreticinin, aracıların arzettiği hizmetin türdeş olmadığına inanması da, bunu ortadan kaldırmaya yeter. Hizmet farklılaştırması, ürünün toplandığı piyasada rekabet şartlarını bozduğu gibi, nihaî tüketiciye satıldığı perakende ticarette de aynı sonucu yaratır.

Nihayet, aracıların piyasanın diğer kesimlerinde teklif ettiği fiyatları da, gerekli örgütler yoksa, üreticinin bilmesi olanaksızdır; piyasa berraklıktan yoksundur. Aynı gerçek, perakende ticarette, ürünler nihaî tüketiciye intikal ederken geçerlidir. Her nekadar ,giriş çıkış serbestliği varsa da, bu, tam rekabet şartlarının gerçekleşmesine yetmez; özellikle nihaî tüketiciye satışda, firma sayısını çoğaltmaya ve ölçeğini küçültmeye yarar. Nitekim, "monopollü rekabet"e yaklaşık piyasa şeklinin en güzel örneği, gıda maddelerini nihaî tüketiciye ulaştıran perakende ticaret firmalarıdır (bakkal dükkânları, manavlar, şekerci dükkânları gibi). Eğer pazarlama hizmetlerinin diğerlerini üzerine almamışsa, mahallî piyasalardaki ürün toplayıcıların durumu da, giriş-çıkış ser-

bestliği dolayısiyle, monopsonlu rekabete yaklaşır. Tıpkı perakende ticarette olduğu gibi, burada da, firma sayısı çoktur ve her biri optimum ölçekten küçüktür. Diğer taraftan, toptan ticarette aracılar kendi aralarında alış veriş yaparken, aralarında anlaşabilir; geçici olarak ödedikleri fiyatı yükseltip, diğer firmaları piyasadan eleyebilir ve anlaşmalı oligopol veya monopol durumuna geçebilir. Büyük ölçeğin sağladığı maliyet tasarrufları, bu aşamada, firma sayısının çoğalmasını önler[6].

Tabii, aracıların kendi aralarında piyasa şekli, bir halden diğerine değişir. Meselâ, ürün toplayıcılar monopsonlu rekabet şartları altında satın alıp, saf rekabet şartları altında satabilir; veya, mahallî piyasada monopson ürün alıcısı, toptancıya, bir diğer piyasa şekli altında satış yapabilir. Yani, alıcı ve satıcı piyasalarında piyasa şekli farklı olabilir. Bununla beraber, pazarlama hizmetleri, gerek alıcı gerek satıcı piyasasında, eksik rekabet şartları altındadır.

Sınaî bir işlemden geçtikten sonra nihaî tüketiciye ulaşan tarımsal ürünlerin hemen tümündeyse, mal farklılaştırılması sözkonusu olur: margarin, tereyağı, bisküi, makarna gibi gıda maddeleri, marka, ambalaj, reklâm vb. yollarla, türdeş olmayan mal niteliğini kazanır; bir firmanın ürettiği, meselâ tereyağı, diğerinkinden ayrılır. Ayrıca, sınaî işlem aşamasında da, firma ölçeği, fiyatı etkileyecek çaptadır; firma sayısı azdır; anlaşmalı oligopol yaygındır.

Kısacası, pazarlama hizmetlerinde piyasa şekli, önceki paragrafta incelenen tam rekabet piyasası olmaktan çok uzaktır; her bir hizmet aşamasında, eksik rekabet şekillerinden birine çok daha uygundur. Bu durum, Türkiye ekonomisinde de tamamiyle geçerlidir: meselâ, margarin üretiminin % 80'i dört firmanın elindedir; kolalı içki ve meyva suyu firmaları, anlaşmalı oligopol piyasasına yaklaşıktır. Buna karşılık, beyaz peynir, kaşar peynir gibi geleneksel

6) Tarımsal ürün pazarlamasında rekabet şartlarındaki aksamanın etkisinin sistemli biçimde incelenmesi için bkz. W.H. Nicholls, "Imperfect Competition within Agricultural Industries", Ames, Iowa State College Press 1943

gıda maddeleri üretimi ve arzı saf rekabete yaklaşır; fakat, üreticiden toplandığı ve nihaî tüketiciye arzedildiği, toptancılar arasında el değiştirdiği aşamalarda, rekabet yine aksar; eksik rekabet şartlarından biri geçerli olur.

Nihayet, geri kalmış ekonomilerde üreticiler, ürünlerinin bir kısmını, pazar ve panayır yerlerinde doğrudan doğruya tüketiciye satar; hattâ, kapı kapı dolaşarak, ürünlerini pazarladıkları da görülür. Piyasa şekli, birinci halde saf rekabete, ikinci haldeyse karşılıklı monopole yaklaşır.

Üreticiye, masraf yaptığı ve hasılatı elde ettiği zaman süresi arasında gerekli nakdî sermayeyi, örgütlenmiş yaygın bir kredi sistemi bulunmuyorsa, aracılar sağlar. Bu halde, faiz haddi, yine eksik rekabet şartları altında oluşur; çoğu zaman, satın alınan ürünün fiyatını düşük tutmak suretiyle alınan gizli faiz niteliğindedir. Gizli faiz haddinin çok yüksek oranlara varmasının başlıca nedeni, piyasa şeklinin, krediyi veren aracı tarafında monopole, krediyi alan üreticiler tarafında da saf rekabete yaklaşmasıdır. Bir diğer sebep de, küçük üreticinin finansman talep elâstikiyetinin düşüklüğüdür. Bu durum, özellikle, tarımsal kredi sisteminin yaygınlaşmadığı, küçük üreticinin düşük geliri dolayısiyle finansman talebinin çok gayrıeâstik olduğu, gelişmemiş ülkelerde geçerlidir.

c) Eksik Rekabet Şartları Altında Üretici ve Tüketici İçin Fiyat :

Her nekadar, üreticinin ürünü saf rekabete yaklaşık bir piyasada arzediyor olması gerçeklere uymaktaysa da, yukarda görüldüğü gibi, pazarlayıcıların ürün talep ettiği ve sattığı piyasa, çeşitli eksik rekabet şekilleriyle nitelenir. Bu, üretici ve tüketici fiyatı arasındaki farkı büyüten bir etkendir; ürünlere eklenen pazarlama hizmetlerinin miktarı ve maliyeti yanında, piyasa şeklinin de incelenmesi gerekir.

1) Pazarlayıcı firmanın monopson - monopol olduğu hal :

Şimdi, üreticinin saf rekabet şartları altında ürünü arzettiği, fakat, pazarlayıcı firmanın tekelden alıcı ve satıcı

olduğu piyasa şeklini ele alalım; üretici ve tüketici için fiyat ve miktarın, saf rekabete nazaran nasıl değiştiğini araştıralım. Daha önce, pazarlama hizmetlerinin talep elâstikiyeti ve üretici-tüketici fiyatı üzerindeki etkisiyle ilgili olarak söylediklerimiz, burada (ve diğer piyasa şekillerinde) de geçerlidir ve tekrar üzerinde durulmıyacaktır. Bu bakımdan, aşağıdaki açıklamada OGH ve O'M' eğrileri tekrar konu edilmeyecek, sadece, TOH eğrisi, yani satış eğrisi eksi pazarlama maliyeti incelenecektir.

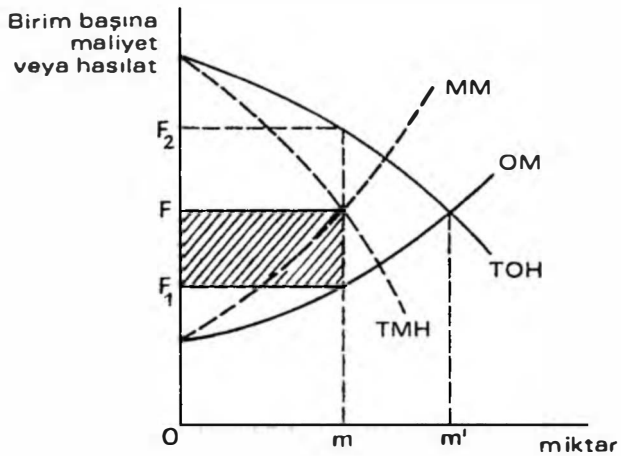
Pazarlayıcı firmanın ürünü alışta monopson olmasının, üreticiye ödenen fiyat ve alınan miktar üzerindeki etkisi nedir? Pazarlayıcı firmanın satın aldığı her ilâve birim, alış fiyatını yükseltir; piyasada tekalıcı olması dolayısiyle, satın aldığı miktarın artması, ancak daha yüksek fiyat ödemesiyle mümkündür. Ürün arz eğrisinin pozitif eğimi, bunu gösterir. Satın aldığı her ilâve birim alış fiyatını yükselttiği için, son birimin maliyeti, fiyatından büyüktür; maliyeti, fiyatı yükselen bütün daha önceki birimler için ödemesi gereken ilâve tutar artı son birimin fiyatına eşittir. Bundan ötürü, pazarlayıcı firma için marjinal maliyet, (yani, bir birim fazla satın alması dolayısiyle toplam satın alma maliyetine olan ilâve) son birimin fiyatının üzerindedir. Şekil II'deki MM eğrisi, monopsonun marjinal satın alma maliyetidir. Bu eğrinin OM eğrisinden, yani, ürünün uzun dönem toplam arz eğrisinden daha sür'atle yükselmesinin sebebi, satın alınan her ilâve birimin bütün daha önceki birimlerin fiyatını yükseltmesidir; firmanın toplam maliyetine, son birimin fiyat artışından daha büyük bir miktarı ilâve etmesidir.

Pazarlayıcı firmanın monopson olduğu gibi satış piyasasında da monopol olmasının etkisine gelince: Şekil II'deki TMH eğrisi, türev marjinal hasılat eğrisidir ve (Şekil I'le aynı anlamı taşıyan) TOH eğrisinden daha sür'atle düşmektedir. Çünkü, pazarlayıcı firma sattığı ürün birimlerini arttırdıkça, fiyat satış piyasasında düşer; yani, daha büyük ürün miktarı, ancak daha düşük fiyatta satılabilir. Sattığı her ilâve birim, bütün daha önceki birimlerin fiyatını düşür-

düğü için, pazarlayıcı firmanın toplam hasılatı, fiyattaki düşüşten daha sür'atle azalır.

Alıcı ve satıcı piyasasında tekel durumunda bulunan bu firmanın marjinal maliyet eğrisinin, (MM), türev marjinal hasılat eğrisiyle, (TMH), kesiştiği noktada kârı maksimumdur ve dengededir: Om miktarı satın alır ve üreticilere OM eğrisi üzerinde OF_1 fiyatı öder; OF_1, Om miktarı satın alabilmesi için ödemesi gereken minimum fiyattır. Oysa, tam rekabet şartları altında, satın alınan miktar ve ödenen fiyat, OM eğrisi ile TOH eğrisinin kesiştiği noktada belirlenir ve hem fiyat hem satın alınan miktar daha büyüktür. Monopson, tam rekabet piyasasına nazaran, satın alınan miktarı ve üreticiye ödenen fiyatı düşürür.

(OM ve MM eğrisi arasındaki fark X Om) pazarlayıcı firmanın monopson kârıdır; toplam kârının bu kısmı (şekil II'de taranmış kısım) herhangi bir monopson aracı sonsuzdan küçük elâstikiyeti olan ürün arz eğrisi ile karşılaştığı zaman gerçekleşir. Tam rekabet şartları altında satıyor olsa ve satış piyasasında karşılaştığı talep eğrisinin elâstikiyeti sonsuz olsa dahi, böyledir.



ŞEKİL II

Monopson - Monopol Aracı ve Tarımsal Ürün Fiyatları

Arz elâstikiyeti nekadar düşükse, MM ve OM arasındaki fark o kadar büyüktür; dolayısiyle monopson kârı da o kadar büyük olur. Her ne kadar, tam rekabet şartları altında, pazarlama endüstrisine dahil tek bir alıcı firmanın durumunu ele daha önce almadıksa da, kısaca buna değinelim: tam rekabet şartları altında satın alan bir pazarlayıcı firma, satın aldığı miktarları değiştirmekle ürün fiyatını etkileyemez. Buna göre, karşılaştığı OM eğrisinin elâstikiyeti sonsuzdur; dolayısiyle, monopson kârı sıfırdır.

Monopson-monopol durumundaki pazarlayıcı firmanın kârının diğer kısmı, monopol kârıdır ve satış fiyatı, TOH eğrisi üzerinde OF_2 fiyatı artı birim başına pazarlama maliyetine eşittir: tabii, satın alınan miktar Om satılır. Fiyat, tam rekabet fiyatından yüksek ve miktar daha küçüktür. TOH ve TMH eğrisi arasındaki fark çarpı satılan miktar monopol kârını gösterir. Talep nekadar az elâstikse, satılan miktarlar büyüdükçe, fiyat o kadar sür'atle düşer; bunun için, TOH ve TMH arasındaki fark o kadar sür'atle büyür; monopol o kadar güçlü olur. Ürünü aldığı piyasada tam rekabet şartları altında olsa dahi, satış piyasasında sonsuzdan küçük elâstikiyetli talep eğrisile karşılaşan aracı, monopol kârı sağlar; talep elâstikiyeti sonsuzsa, tabii, monopol kârı sıfırdır.

Tarımsal ürünlerin arz ve talep elâstikiyeti düşük olduğu için, monopson ve/veya monopol durumundaki pazarlayıcı firmaların kârları yüksek ve güç fazladır. Monopson kârını üretici, monopol kârını nihaî tüketici öder. Şekil I ve Şekil II karşılaştırıldığında, şu görülür: tam rekabet şartlarına nazaran, monopson, (ürün artan maliyetle arzedildiği sürece) üreticiden daha düsük fiyatta daha küçük bir miktar satın alır; monopol de, tüketiciye, daha yüksek fiyatta daha küçük bir miktar satar; yani, üretim ve tüketim kısılır. Bundan başka, pazarlama hizmetlerinin bir kısmı saf rekabete yaklaşan, bir kısmı monopson ve/veya monopol durumundaki firmalarca yapılıyor olabilir. Bir ürün birincilerden, diğeri de ikincilerden yararlanıyorsa, tüketici tercihleri

üreticiye yanlış yansır; tarımda faktör dağılımı, tüketici tatminini azamileştirmek için gerekenden farklı olur.

2) Pazarlayıcı firmaların oligopson - oligopol olduğu hal :

Şimdi, tarımın, yine, saf rekabet şartları altında ürünü arzettiği, fakat, piyasanın alıcı yönünün oligopson olduğu üçüncü bir piyasa şeklini ele alalım. Mahallî ürün piyasalarında aracıların sayısı birden fazla olmakla beraber çok az ise, öyle ki, her aracı teklif ettiği fiyattaki değişmelerin diğer aracıların ödeyeceği fiyatı etkiliyeceğini düşünüyorsa, alıcı tarafında, piyasa oligopsona yaklaşıktır. Monopsonda olduğu gibi, aracılar fiyatı tesbit edecektir.

Bununla beraber, eğer alıcılar arasında karşılıklı bağlılık ve her aracının satın aldığı miktarın fiyat üzerindeki etkisi azsa, üreticiye ödeyecekleri fiyat, rekabet fiyatına yaklaşır; aksine, aracılar arasındaki karşılıklı bağlılık tamsa, oligopson aracılar, monopsona eşit bir fiyat tesbit eder; durum bu ikisinin arasındaysa, fiyat için bir genelleme yapmak güçtür. Aracıların karşılıklı bağlılık derecesi nekadar fazlaysa, ürünün arz fiyatıyla her firmanın marjinal maliyeti arasındaki fark o kadar büyüktür; dolayısiyle, fiyat, monopson fiyatına o kadar yaklaşır. Pek kesin olmayan bir ifadeyle şu söylenebilir: Aracılar, satın almak istedikleri miktar için asgarî tutarı ödemek ister; fakat, satın alabilecekleri miktar, ödeyecekleri fiyata bağlıdır. Tarımsal ürünlerin bir yıllık arzı —stokları bir tarafa bırakırsak— o yılın ürün miktarına bağlıdır. Eğer ürün bol olmuşsa, düşük fiyat tesbit edilir; eğer kıt olmuşsa, yüksek fiyat ödeyerek, arzı alternatif alanlardan kendilerine yöneltmek isterler. Ürünün çok kıt olduğu yıllarda, her aracı, diğerinin alacağı ilâve ürün miktarını kendine çekmek isteyebilir. Hatta, oligopson aracılar arasındaki anlaşma bozulabilir; ve daha önce monopson gibi davranabilenler, ayrılabilir. Uzun dönemdeyse, fiyatın, satıcıların ortalama maliyetini karşılayacak yükseklikte olması gerekir.

Aynı tahlil, ürün satış piyasasına uygulanabilir: Eğer az sayıdaki satıcılar arasında karşılıklı bağlılık azsa ve her

aracının sattığı miktarın fiyat üzerindeki etkisi önemsizse, satış fiyatı rekabet fiyatına yaklaşır; aksine, aralarındaki karşılıklı bağlılık tamsa, fiyat monopol fiyatına yaklaşır. Gerçekte, piyasalar, tam rekabet ve monopol değil, fakat, daha çok, oligopole yaklaşık örgütlenme şekilleri gösterir; ürün fiyatlarının teşekkülünde, bu piyasa şekli, gerçeğe daha uygundur. Böylece, önceki paragrafta açıkladığımız tam rekabet ve monopol fiyatları, tüketicinin ödediği fiyatın alt ve üst sınırı sayılabilir. Aynı durum, oligopson için geçerlidir: tam rekabet ve monopson fiyatı, üreticiye ödenen fiyatın üst ve alt sınırı kabul edilebilir.

3) **Pazarlayıcı firmaların monopsonlu rekabet ve monopollü rekabet şartlarında olduğu hal:**

Yukarda incelediğimiz durumlarda, rekabet şartlarının aksaması, piyasadaki firmaların sayısının azlığiyle ilgilidir ve aşırı kârlar elde edilmesiyle sonuçlanır. Monopsonlu rekabetteyse, pazarlayıcı firmaların sayısı çoktur. Ne var ki, bu kere,diğer etkenler rekabeti aksatır: i) mal ve hizmet farlılaştırması, türdeşlik (homojenlik) ilkesini bozar; ii) ürünün toplandığı ilk aşamada ve nihaî tüketiciye arzedildiği son aşamada mahalli monopoller oluşur; iii) piyasaların iyi örgütleşmediği durumlarda, berraklık ilkesi de gerçekleşmez.

Monopsonlu ve monopollü rekabette, girişi sınırlayan etken yoktur: büyük sermaye gerekmez; teknoloji de girişi sınırlayıcı nitelikte değildir. Dolayısiyle, kısa dönemde, firmalar kâr ederse firma sayısı çoğalır. Firma sayısı çoktur, fakat, her biri optimalden küçüktür; yani, minimumdan daha yüksek ortalama maliyetle çalışır. Giriş serbestliği, çok zaman, uzun dönem kârını ortadan kaldırır. Firmaların kârlarının yüksekliği değil, fakat, optimalden küçük ölçekleri, sayılarının çokluğu ve yüksek maliyetleri pazarlama maliyetini yükseltir.

Monopsonlu ve monopollü rekabet, firma ölçeği büyüdükçe önemli maliyet tasarruflarının sağlanmadığı, giriş maliyetinin çok düşük olduğu ve firmaların aralarında fiyat

rekabetine girişecek yerde, "ben de yaşıyayım, onlar da yaşasın" zihniyetiyle hareket edilen faaliyetlerde yaygındır. Bu nitelikler, ürünün nihaî tüketiciye ulaştığı perakende ticaret ve (daha sonraki pazarlama işlemleriyle tamlaşmış değilse) mahallî piyasalardaki ürün toplayıcılar bakımından geçerlidir.

4) Tarımsal ürün piyasalarında aksayan rekabet şartları, iki piyasa arasında fiyat farkının büyüklüğü ve fiyatın bölüşümü :

Pazarlama piyasalarının eksik rekabet şartlarından biriyle nitelenmesine karşılık, tarımsal üreticilerin saf rekabete yaklaşık bir piyasada ürün arzetmeleri, üretici-tüketici arasındaki fiyat farkını büyütür; nihaî tüketicinin ödediği fiyatın, tam rekabete nazaran daha büyük kısmının, bu hizmetler tarafından massedilmesine yol açar. Üretici-pazarlayıcı-tüketici aynı ülke içindeyse, nihaî fiyatın bölüşümü, aynı ülkedeki pazarlayıcı lehine döner; bu üç kesim ayrı ülkelerdeyse, pazarlayıcı firmanın ülkesi lehine değişir.

Tarım ürünleri pazarlamasında artan bu monopol gücü, dış ticarette mübadele hadlerinin azgelişmiş ülkeler aleyhine dönme nedenlerinden biridir (Bkz: Bahis XIII).

Eksik rekabet şartlarının büyüttüğü pazarlama payı, mutlaka, üreticiye ödenen fiyatı düşürür mü? Genellikle, bu sorunun cevabı evettir. Ancak, bazı istisnalar düşünülebilir: diyelim ki, bu payın büyüme nedeni (meselâ, margarin) pazarlamasında daha şık ambalaj ve reklâmdır; firmalarca, mal farklılaştırması yapılmaya başlanmıştır. Bu girişim, margarin talebini artırmıştır. Şekil I'de, OGH eğrisi yukarı kaymıştır. Yani, PM (veya k) deki artış, OGH'daki artışla telâfi edilmiştir. Öyleyse, üreticiye ödenen fiyatın PM deki artış kadar düşürülmesi gerekmez; TOH eğrisinin aşağı kayması sözkonusu olmaz.

Ne var ki, margarin talebinin bu yolla artırılması tereyağı talebini, yani, yakın ikame malının talebini azaltır; pazarlama payı artmadığı halde, süt üreticisine ödenen fiyat düşer.

PM'deki artışı üreticinin mi yoksa tüketicinin mi ödeyeceği, ürünün arz ve talep elâstikiyetine bağlıdır. Elâstikiyet katsayısı arzında daha yüksekse, üreticiden çok tüketici; talebinde daha yüksekse, tüketiciden çok üretici öder.

Azgelişmiş ülkelerdeki küçük üreticilerin arz elâstikiyeti düşüktür: örgütlenmiş kredi sisteminden yararlanma kısıtlıdır. Bu da, pazarlamanın monopson gücünü artıran bir etkendir. Sözkonusu şartlarda, tarımdaki teknolojik değişmenin yararı da, nihaî tüketiciden çok pazarlama kesimine kalır: teknolojik değişme, tarımsal ürünlerin fiyatını düşürünce, (Bkz: Bahis IV) pazarlayıcı firmaların ürün-girdisi maliyeti düşer; kısa dönemde kârı artar. Rekabetin aksaması, kârı artan kesime girişi sınırlıyorsa, kâr artışı uzun dönemde de devam eder. Teknolojik değişme, pazarlama kesiminde de gerçekleşir, birim pazarlama maliyetini azaltır. Nevar ki, rekabet şartlarının aksaması, bunun yararının da üretici ve nihaî tüketiciye, hiç olmazsa tümüyle, intikalini engeller; pazarlama hizmetlerindeki üretim faktörlerinin geliri artar, fakat, üretici-tüketici fiyatları arasındaki fark azalmaz. Bununla beraber, uzun dönemde, iktisadî gelişme sürecinde birim pazarlama maliyeti teknolojik değişmeyle azalırken, üretici ve tüketici de bundan kısmen yararlanır.

III. TARIM ÜRÜNLERİNİN ÖZELLİKLERİ VE PAZARLAMA MALİYETİ

Tarım ürünlerinin özellikleri de pazarlama maliyetini yükseltir niteliktedir; üretici-tüketici fiyatları arasındaki farkın büyümesine yolaçar.

i) Tarımsal ürünlerin bir kısmı bekletilemez, çok çabuk bozulur. Meyve-sebzenin hemen tümünün, ya nihaî tüketiciye kısa sürede intikal etmesi, ya da, işlenerek (konserve, reçel, dondurulma yoliyle) bekletilmesi gerekir. Bu işlemler sür'atle gerçekleştirilmezse bozulmaları, pazarlama maliyetini yükseltir.

ii) Tarımda ürün, dışsal etkenlere bağlı olarak, yıldan yıla büyük iniş-çıkış gösterir. Diyelim ki, bir yıl (meselâ,

vişne)bol olmuştur. Bunu işleyen tesislerin, minimum maliyetle işleme kapasitesini aşmıştır. Ürün-girdisi fiyatındaki düşüş, birim maliyeti düşürücü niteliktedir. Nevar ki, kapasite üstü çalışma, birim maliyeti yükseltmek yolunda etki yaratır. Birinci etki ikinciyi telâfi etmelidir ki, birim maliyet düşsün. Ertesi yıl ürün kıt olabilir, bu kere, vişne işleyen tesisler tam kapasiteyle kullanılamaz; ayrıca, ürün kıt olduğu için, ürün girdisinin fiyatı da artmıştır. Birim pazarlama maliyeti yükselir.

iii) Ürün istikrarsızlığının kapasite kullanımı üzerindeki olumsuz etkisini yoketmek için, pazarlayıcı firmalar, değişik bölgelerden ürün satın alabilir. Çünkü, aynı dışsal etkenler, çeşitli bölgeleri birden, aynı yıl içinde etkilemeyebilir. Meselâ, vişne bahçeleri, A bölgesinde donarken, B bölgesinde dondan etkilenmeyebilir. Bu kere, pazarlayıcı firma, kapasitesini tam kullanmak için ürünü B bölgesinden satınalır. Eğer tesis A'da kuruluysa, ürünün B'den alınması, ulaştırma maliyetini yükseltir. Pazarlayıcı firma, kapasitesini aylak (atıl) bırakıp, piyasa payını kaybetmekle, ulaştırma, dolayısiyle pazarlama, maliyetinin artması arasında tercih yapmak zorunda kalır.

iv) Çoğu tarımsal ürün, yılın sadece belirli bir döneminde elde edilir, fakat, tüketim bütün yıl devam eder.

Ürün bekletilebilir nitelikteyse (hububat gibi) stok edilmesi gerekir; stok maliyeti, pazarlama maliyetini yükseltir. Bazı ürünler (çay, şeker pancarı) bekletilemez, hemen işlenmesi gerekir; dolayısiyle, bunları işleyen fabrikalar, ancak, yılın belirli dönemlerinde çalışır, geri kalan zaman aylak kalır. Bu kere, aylak kapasite pazarlama maliyetini yükseltir. Bazı ürünler, ülkenin her bölgesinde, doğal şartlardan ötürü, farklı zamanlarda elde edilebilir: pazarlayıcı firma, kapasitesini daha uzun süre kullanmak isterse, ürünü değişik bölgelerden satınalması gerekir. Fakat, aldığı bölgelerin mesafesi arttıkça, ulaştırma, dolayısiyle pazarlama, maliyeti yükselir.

v) Tarımsal ürünlerin pek çoğu için ulaştırma maliyeti yüksektir: çabuk bozulmaları, işlenirken çok büyük ağırlık kaybetmeleri, hacımları ve ağırlıklarının büyüklüğü vb... özellikleri bunun nedenleri arasında sayılabilir. Ayrıca, ürünlerin pek çoğu, bir yerden diğerine nakledilirken ambalajlama, soğuk hava deposu gibi özel olanakları gerektirir. Bundan ötürü, pazarlama maliyeti içinde ulaştırma - muhafaza maliyeti büyük yer tutar.

Tarım ürünlerinin pazarlama maliyetini yükselten bu niteliklerine, daha birçokları eklenebilir: nihaî tüketim amacıyla satınalmanın küçük miktarlarda ve konut alanlarında olmasının perakende ticaret firmalarının sayısını artırması vb...

Kısacası, pazarlama hizmetlerinde eksik rekabet şartlarının geçerli olması yanında, tarım ürünlerinin doğal özellikleri de, pazarlama maliyetini yükseltir.

IV. İKTİSADÎ GELİŞME VE PAZARLAMA MALİYETİ

İktisadî gelişmeyle ortaya çıkan etkenler, yukardakilere ek olarak, pazarlama hizmetlerinde birim maliyeti yükseltecek niteliktedir. Ancak, bu etkenler, yukardakilerden bir noktada farklıdır: çünkü, çoğu zaman, nihai talebi de artırır.

a) Pazarlanan Ürün Oranının Artışı :

Geri kalmış ülkelerde, geçimlik kesim, ürettiği gıda maddelerinin bir kısmını kendi tüketir; işbölümü ve mübadele ekonomisi tam gelişmemiştir. Öztüketime ayrılan gıda maddeleri, toplam tarımsal ürünün yarıdan çoğunu oluşturur. Faal nüfusun % 70-60'ı tarımda çalıştığı için, üreticinin çoğunluğu aynı zamanda tüketicidir. Tarımsal ürünün öztüketime giden kısmı için, tabii, pazarlama maliyetinin eklenmesi sözkonusu olmaz. Ülke geliştikçe, işbölümü ve mübadele ekonomisi de gelişir; öztüketime ayrılan ürün oranı gittikçe azalırken, pazarlanan ürün oranı artar. Faal nüfusun azalan bir oranı tarımda çalışır; üreticiyle tüketici birbirinden ayrılır. Ürün-

ler, tüketiciye ulaşıncaya kadar pazarlama zincirinden geçer; üreticiyle tüketici arasındaki mesafe arttığı için, ulaştırma maliyeti yükselir.

İktisadî gelişmede, dolayısiyle, pazarlanan ürün oranı artarken, birim pazarlama maliyetini ve tüketici talebini yükselten etkenler de ortaya çıkar.

b) Pazarlamada Birim Maliyetin Düşmesi ve Piyasanın Genişlemesi :

Ekonomi gelişirken ulaştırma hizmetleri, ürünün muhafazası ve işlenmesi vb. ile ilgili hizmet arzı artar; teknik değişme bunlarda birim maliyeti düşürür; daha büyük ürünün bozulmadan satılabilmesini sağlar. Piyasa genişler ve, piyasaların mahallî olduğu hale nazaran, talep elâstikiyeti yükselir. Bunun için, daha büyük bir ürün, fiyatta büyük düşme olmaksızın pazarlanabilir. İş bölümü ve ihtisaslaşmanın yükselmesi, piyasanın genişlemesiyle bir arada oluşur. Bir taraftan toplam üründen daha yüksek oranın pazarlaması, bir taraftan üretimin artması için gerekli ortamı yaratır. Ayrıca, piyasanın daha iyi örgütlenmesinin, üretici için belirsizliği azaltmak, finansman imkânlarını artırmak gibi olumlu etkileri de vardır.

Piyasanın genişlemesi, Şekil I'deki OGH eğrisinin yukarı kayması ve (her noktada) elâstikiyetinin yükselmesi demektir. Teknik değişmenin pazarlamada birim maliyeti azaltmasıysa, OGH eğrisiyle TOH eğrisinin arasındaki farkı küçültür.

İktisadî gelişme sürecinde pazarlama hizmetlerindeki gelişmenin üretim ve tüketime olumlu etkisine pek çok örnek, vardır: bunlardan biri, 1950'den beri gelişen karayollarının Türkiye'de mahallî tarım piyasalarını birbirine ve büyük tüketim merkezlerine bağlamasının piyasayı genişletmesi ve üretim artışı için gerekli dürtüyü yaratmasıdır; geçimlik kesimin daralmasına katkısıdır[7]. Daha uzak bir örnek,

7) 1948'den beri Türkiye Millî Gelirinde en sür'atle gelişen kesim-

son 100-150 yıldaki demir-deniz-hava ve karayolları ulaştırmacılığı ve ürün muhafazasındaki teknolojik değişmedir. Sözkonusu gelişme "dünya piyasası"nın doğmasına olanak hazırlamıştır[8].

c) Tüketici Tercihlerinin Değişmesi :

Kişi başına gelir artarken tüketici tercihlerinde değişme, tüketimin bileşiminin değişmesine yolaçar.

Bütün nihaî tüketicilerin kayıtsızlık eğrileri eş olsa da, kayıtsızlık paftasındaki gelişme hattı, Cobb-Douglas[9] tipi değildir. Yapılan araştırmalar, kayıtsızlık paftasının Cobb-Douglas tipinde olmadığını ve tüketici tercihlerinin, gelire paralel olarak değiştiğini göstermektedir: kayıtsızlık paftası ve kayıtsızlık eğrilerinin eğimi değişmektedir[10] (Bkz: Bahis X, Şekil I).

Sözkonusu değişme dolayısiyle, gelir yükseldikçe, nihaî tüketicilerin gıda harcamalarında tarımsal ürünlerin payı azalır, pazarlama payı büyür. Tüketicinin bir TL si içinde daha büyük pay, azgelişmiş ekonomide tarımsal ürünlere, gelişmiş ülkedeyse pazarlama hizmetlerine gider. Aşağıda, şekil lerde (Şekil IIIa ve IIIb), gıda maddelerine nihaî tüketicinin ödediği fiyat içinde tarımsal ürünlere ve pazarlama hizmetlerine ait payın nasıl değiştiği görülebilir. T_1 türev talep fonksiyonunu, F_1 üretici eline geçen fiyatı, T_2 nihaî tüketici-

---

lerden biri ulaştırmadır. Bu, Türkiye'ye özgü bir olay değildir; gelişmenin kesit tahlilleri, aynı olgunun yaygın geçerliliği olduğunu göstermektedir. Bak. H.B. Chenery, "Structural Patterns of Change", **American Economic Review,** Şubat 1960.

8) Değişik ulaştırma araçlarının tarımsal ürün piyasa sistemleri üzerinde etkisi için bak. Pei - kang Chang, "Agriculture and Industrialisation", London 1949, s. 127 - 129 ve 141 - 142.

9) Bu fonksiyonun gelişme hattı, orijinden geçen bir doğrudur; şu kadar ki, mal fiyatları değişmiyor olsun. Bundan ötürü, bütçe doğrusunun yüksekliği ne olursa olsun, mal fiyatları veri iken, tüketimin bileşimi aynı kalır.

10) E.O. Heady, "Agricultural Policy Under Economic Development" a.g.e., 1962, s. 664.

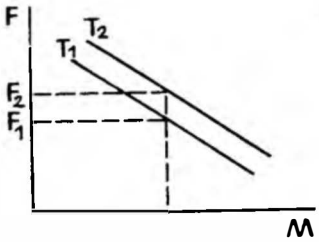
nin ödediği fiyatı gösterir. İki fonksiyon arasındaki fark, pazarlama payıdır. Gelişmemiş ülkede bu pay, (Şekil IIIa) gelişmiş ülkedekine (Şekil IIIb) nazaran daha küçüktür. Nedenlerine gelince:

Bir kere, iktisadî gelişmede kentleşme sür'atlenir; bu olay, üreticiyle tüketici arasındaki mesafeyi artırır; ulaştırma ve ürünü muhafaza için daha büyük harcama yapılmasını gerektirir. Bundan başka, ülkenin çeşitli bölgeleri birbirine bağlanarak iç piyasa genişler; daha uzak bölgelerden, ürünün tüketim merkezlerine ulaştırılması mümkün olur. Bu değişmelerin etkisi, pazarlama maliyetini ve hizmetlere ait payı artırma yönündedir. Nihayet, reel gelir yükseldikçe, (konserve, dondurulmuş gıda maddeleri kullanmak; ev dışında yemek; gıda maddelerinin ambalâjlanması gibi) tüketici tercihleriyle ilgili değişmeler ortaya çıkar. Sonuç, tüketicinin gıda harcamaları içinde, tarımsal ürünlerin kapsadığı oranın gittikçe azalması, pazarlamaya ait oranın gittikçe yükselmesidir[11].

Kişi başına gelir yükseldikçe ortaya çıkan bu değişmenin, sadece gelişmiş ülkelerdeki üreticiyi ilgilendirdiği düşünülmemelidir. İhraç ürünleri sözkonusuysa, aynı olğu tarımsal ürün ihraç eden (gelişmiş ve) gelişmemiş ülkelerdeki üreticiyi de etkiler: tarımsal ürünler, kişi başına geliri yüksek tüketiciye intikal edinceye kadar, uzun bir pazarlama zincirinden geçer; kendilerine çok çeşitli hizmetler eklenir.

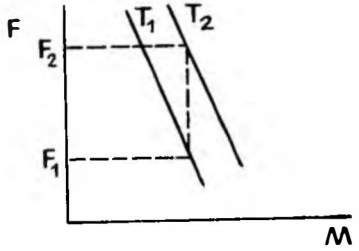
---

11) İngiltere'de yaptıkları aile bütçeleri anketleriyle tanınan Allen ve Bowley'in, Colin Clark'ın bulguları (bak. E.M. Ojala, "Agriculture and Economic Progress", 1952, London, s. 3) ve A.B.D. için yapılan araştırmalar aynı sonucu vermektedir. T.W. Schultz, "The Economic Organization of Agriculture", New York 1953, s. 45. A.B.D.'de gıda maddeleri gelir elâstikiyetini şöyle ayırıyor: gıda maddelerindeki tarımsal ürünler için, bu 0. 25; fakat, pazarlama hizmetleri için, evde yemek yendiği zaman 0.625, ev dışında yendiği zaman 1.15 dir. E.O. Heady de, 1940'lardan beri A.B.D.'de üretici eline geçen fiyatlar düştüğü halde perakende fiyatların yükseldiğini göstermektedir (bak. a.g.e., s. 213, şekil 6.2). Yani, pazarlama payı büyümektedir.



ŞEKİL IIIa

Gelişmemiş Ülkede Pazarlama Payı ve Ürün Talebi



ŞEKİL IIIb

Gelişmiş Ülkede Pazarlama Payı ve Ürün Talebi

V. PAZARLAMA PAYLARI VE ÖRGÜTLEŞMELER

Bir taraftan pazarlama payları büyüktür ve ekonomi geliştikçe daha büyümek eğilimindedir; bir taraftan, tarımsal üretim ve pazarlama işlemlerinde kâr fonksiyonları arasında karşılıklı bağlılık vardır; bir taraftan da, üretici-tüketici fiyatları arasındaki farkın büyüklüğü, kamunun dikkatini çekmektedir. Bu ilişkiler, tarımsal ürün pazarlamasıyla ilgili bir takım örgütleşmelerin oluşmasına yolaçmıştır; ekonomi geliştikçe, örgütleşmeler artmakta ve yayılmaktadır.

a) Pazarlama Kooperatifleri :

Piyasa şeklini kendi lehlerine değiştirmek için, üreticiler kooperatifleşerek, pazarlama hizmetlerinin hepsini veya bir kısmını kendi üzerine alabilir. Meselâ, sadece ürünü toplayan aracıların görevini üzerine alıp, toptancı tüccara satış yapabilir; veya toptancılık da yapabilir. Birinci halde, (aşağıda konu edeceğimiz) piyasa şeklini değiştirmek dışında, diğer faydaları olabilir: dağınık üreticiye nazaran, toptancılara daha düzenle ürün arzederek, toptancıların pazarlama maliyetini düşürebilir (Şekil I'de OGH ve TOH eğrileri

arasında açıklığın azalması) ve üreticiye daha yüksek fiyat teklif edilmesini sağlayabilir; gelecekteki muhtemel fiyat hareketlerini, tüketici tercihlerindeki değişmeleri izleyerek, arzın talebe intibakını sağlıyabilir. Bunlar yanında en önemli faydası, toptancı karşısında üreticinin örgütleşmiş bir kitle olmasının, piyasa şeklini bunlar lehine değiştirmesi ve pazarlık gücünü artırmasıdır.

1) Monopson - monopol kârının paylaşılması :

Bir ürünün tümünün tek bir kooperatife satıldığı ve kooperatifin de, tek bir toptancıya satış yaptığı piyasa şeklini ele alalım; yani, iki taraflı monopol bulunsun. Açıklamayı kolaylaştırmak için, **belirli bir miktarın** satışını sözkonusu edelim ve fiyatın arz üzerindeki etkilerini ihmal edelim. Şekil II'de, monopson-monopol durumundaki tek bir firmayı incelemiştik. Burada, aynı kâr, pazarlama kooperatifile monopol-toptancı arasında paylaşılır. Toptancı, şekil II'deki bütün monopson-monopol kârını elde etmek ister; kooperatif de, aynı kârı üretici için ister. Öyleyse, toptancı Om miktarı için OF_1 den fazla fiyat ödemek istemez; yani, bu miktarı elde etmesi için gerekli minimum fiyatı teklif eder; bu fiyat, üreticinin OM eğrisi tarafından belirlenir. Oysa, kooperatif, toptancının (satış fiyatı eksi pazarlama maliyeti)ni gösteren TOH eğrisi üzerinde OF_2 fiyatını talep eder. Toplam monopson-monopol kârı, iki tarafın pazarlık gücüne göre paylaşılır. Örgütlenmiş üretici, toptancı karşısında, dağınık üreticiye oranla daha yüksek fiyat elde edebilir. Hattâ, kooperatifin pazarlık gücüne göre, belki bütün monopson kârı kooperatife kalabilir. Minimum OF_1 fiyatıyla maksimum OF_2 arasında, yukarda belirttiğimiz şartlar altında, fiyatın nerede belirleneceği kesin olarak söylenemez; fakat, kooperatifin pazarlık gücü arttığı oranda kârda npay alacağı söylenebilir. Üreticinin, kooperatifleşmekle, monopson pazarlayıcı karşısında pazarlık gücünü artırması, "karşı koyucu güç"lerin toplumda doğuşuna bir örnektir[12].

12) Karşı - koyucu güç kavramını, J.K. Galbraith'in **"countervailing power"** deyimine karşılık olarak kullanmaktayız. Bak. "Ameri-

2) Ürün fiyatı ve arzı :

Yukarda, tek bir mübadele konu edildiği için, fiyatın arz üzerindeki etkisini ihmal ettik; sadece, kooperatifin pazarlık gücüne göre, kooperatifle pazarlayıcı monopson-monopol arasında kârın bölüşüleceğini belirtmekle yetindik. Eğer kooperatif normal üstü kârın bir kısmını elde ederse, bunu, üyeler arasında, kooperatife satışlara göre dağıtabilir. Üreticinin eline (fiyat artı kâr) olarak daha yüksek fiyat geçmesi, arz elâstikiyetine göre, arzın genişletilmesiyle sonuçlanır. Bu olgu, monopolle pazarlama kooperatifinin arz üzerindeki etkisinin nekadar farklı olduğunu ortaya koyar.

Şekil II'deki monopson-monopolün kârını maksimumlaştırdığı denge noktası, MM ve TMH eğrilerinin kesiştiği noktadır. Pazarlayıcı, monopson-monopol olacak yerde bir kooperatifse, denge noktasının aynı olması söz konusu değildir. Pazarlayıcı kârı, birim başına (F_1 ve F_2 arasındaki fark) üyelere dağıtılınca, üretici eline geçen fiyat OF ye yükselir; bu fiyatta arz, Om ye kadar genişler. Diğer bir deyişle, pazarlama kooperatifindeki üreticilerin dengesi, OM ve TOH eğrilerinin kesiştiği noktadadır. Bu, kooperatifin, tam rekabet denge noktasını gerçekleştirdiğini gösterir. Kooperatiflerin, kapitalist-monopolcü firmalardan farklı, "minimum maliyetle çalışan kârsız girişimler" sayılmasının nedeni budur[13].

Tabiî, fiyatları yükseltmek için, pazarlama kooperatifi üretimi kısıcı tedbirler alabilir. Üretim kotaları tesbit ederek, ürünün arzını kısabilir ve fiyatı yükseltebilir; şu kadar ki, arzın çok büyük kısmını kontrol ediyor olsun. Ancak, bu gibi tedbirler pek etkili olmaz; çünkü, üyelerin herbiri için, daha yüksek fiyatta arzı genişletmek kârlıdır. Kooperatifin, kârını üyeler arasında dağıtacak yerde, diğer bir amaçla kullanması da mümkündür. Meselâ, ürünü işleyecek

---

can Capitalism - the Concept of Countervailing Power", Hamilton 1952.

13) L.P.F. Smith, "The Evolution of Agricultural Co - operation", Oxford 1961, s. 194 ve 209 - 210.

sınaî tesisler kurabilir, ulaştırma araçları satın alabilir. Tarımda, küçük üreticilerin kapital birikim olanaklarının sınırlılığına daha önce değinmiştik (Bkz: Bahis IV). Bunun nedenlerinden biri, pazarlamanın, üreticinin geliri aleyhine yüksek kâr sağlamasıdır; diğeri, her üreticinin kendi küçük tasarrufları ve alabildiği kredilerle büyük yatırım yapma olanağının olmamasıdır. Kooperatif, bu iki olanaksızlığı olanaklı hale getirir; yaptığı birikimle, tarımla sanayi arasında dikey tamlaşmayı gerçekleştirebilir. Aşağıda görüleceği gibi, bu, pazarlama maliyetini azaltmakta faydalıdır.

Pazarlama kooperatiflerinin ürünün fiyatı ve arzı üzerinde bir diğer olumlu etkisi, aracıların aldıkları gizli faizi bertaraf etmeleridir. Tekil üreticiye nazaran kooperatifleri finanse etmek, daha düşük rizikoludur; dolayısiyle, finansman kurumları, kooperatiflere daha düşük faiz hadlerinde pazarlama kredisi verebilirler. Aracıların, küçük üreticiye verdiği kredilerde sözkonusu olan eksik rekabetin yüksek faiz hadleri, kooperatifler için varit olmaz; daha düşük faiz hadlerinde pazarlama faaliyetini finanse edebilmeleri mümkün olur. Bu da, pazarlama maliyetini düşürür; kooperatifin bulunmadığı hale oranla, üretici eline geçen fiyatı yükseltir.

3) Başarı şartları :

Buraya kadar, kooperatifin, eksik rekabet şartları altında ürünü pazarlayan kapitalist firmalara üstünlüğünden bahsederken, pazarlama maliyetinin (birim başına) farklı olmadığını varsaydık. Eğer, ikincinin pazarlama maliyeti birinciden düşükse, yüksek monopson-monopol kârına rağmen, üreticiye, kooperatiften daha yüksek fiyat ödeyebilir ve tüketiciye, daha düşük fiyata satabilir; böylece, kooperatifin faydası ortadan kalkar. Gerçekte, o faaliyete giriş sınırlanmamışsa, bu durumda, diğer pazarlayıcı firmalar piyasaya girer; kooperatif piyasadan çekilmek zorunda kalır.

Üreticinin diğer bir firma yerine, kooperatife satış yapması için tercih sebepleri yaratabildiği; böylece, ürünün bütününü kontrol altına alabildiği; etkin şekilde örgütlendi-

ği takdirde, pazarlama kooperatifleri, gerek tüketici gerek üreticiye büyük fayda sağlar.

Bununla beraber, kooperatifleşme hareketinin karşılaştığı bazı önemli güçlükler vardır. Bunları yenemezse, kooperatifleşmenin faydalarından yararlanılamaz. Bu güçlüklerden biri şudur: Pazarlayıcı firmanın maliyet tasarrufları sağlaması için, tek ürün veya birbirine yakın ürünler üzerinde ihtisaslasması gerekir. Bundan ötürü, çeşitli ürünlerin bir arada üretildiği işletmelerin yaygın olduğu bölgelerde kooperatifleşmek güçtür; ancak, üreticiler, tek ürün veya birbirine benzer ürünlerde ihtisaslaşmışsa, bölgedeki üreticiyi pazarlama kooperatifi içinde toplamak iktisadî olabilir. Bundan başka, küçük köylü işletmeleriyle büyük tarımsal girişimleri aynı örgüt içinde toplamak da kolay değildir: Kooperatifler, "her üyeye eşit oy" ilkesine dayanır; dolayısiyle. kooperatife girmeyi büyük girişimler pek tercih etmemektedir. Ürünün büyük kısmını kontrol edemediği takdirde, üreticinin, kooperatiflesmenin bütün faydalarından yararlanması pek mümkün değildir; çünkü, dışında kalanlar, kooperatifin fiyatları etkilemek için aldığı tedbirlerin etkilerini azaltabilir. Ayrıca, kooperatif büyük ölçekte ürün alıcısı durumuna girmedikçe, firma ölçeğinin getirdiği maliyet tasarruflarından faydalanamaz.

Tabiî. kooperatifin ivi idare edilmemesi, ortakların kooperatif ilkelerine sadık kalmamaları gibi sebepler, iyi işlememesine veya dağılmasına yol açabilir.

Nihayet, en önemlisi kooperatif için gerekli eğitimden üyelerin geçmiş olmasıdır. Diğer demokratik örgütlerde olduğu gibi, kooperatiflerde de başarı sağlanabilmesinin ön şartı, üyelerin kendi sorumlulukları ve topluluğun sorumluluğunu bir arada yüklenebilecek kültür düzeyine erismeleridir[14]. Nitekim, pazarlama hizmetleri, geri kalmış ülkelerde, üretici ve tüketici aleyhine işliyen bir aracı zümreyi besle-

14) Meselâ, Rochdale hareketi öncüleri, işe başlamazdan önce bir yıl eğitime tâbi tutuluyor, elde edilen hasılatın bir kısmı kitaplık ve eğitime ayrılıyordu.

diği ve üreticinin kooperatifleşmesi kendi lehine olduğu halde, çok müstesna haller dışında, bunlar yayılmamıştır. Oysa, Avustralya, Yeni Zelanda, İsveç gibi tarımsal ürün de ihraç eden, kültür ve refah düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde, ürünlerin büyük kısmı —meselâ İsveç'de % 80'i— kooperatifler yoliyle pazarlanmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde, genellikle, monopson kârları üreticinin arz elâstikiyetinin ve finansman talep elâstikiyetinin yükselmesi, tarımsal ürün piyasalarında berraklığın artmasıyla ve kooperatifler gibi "karşı koyucu güçler"in ortaya çıkmasiyle azalmaktadır. Geri kalmış ülkelerde, tabiî, tam sömürge ya da yarı sömürge oldukları dönemde, siyasî bağımsızlıktan önce, bu nitelikteki karşıkoyucu güçlerin doğması beklenemezdi. Siyasî bağımsızlıktan sonra dahi, "kooperatifler gibi bir karşı koyucu güç örgütünün kurulması, oldukça ileri ölçüde rasyonel davranış ve iktisadî düşünce istediği için, bu ülkelerde, ancak çok yavaş gelisme imkânı bulabilmektedir"[15]. Karşıkoyucu güçlerin eksikliği, ve kooperatifleşmenin gerektirdiği şartların yeter ölçüde bulunmaması dolayısiyle, kooperatiflerin başarı şansı oldukça zayıf kalmaktadır. Oysa, monopson pazarlayıcılar karsısında bir "karşıkoyucu güç"ün doğması, özellikle bu ülkeler bakımından önemlidir; çünkü, dünya piyasasındaki mübadele hadlerinin zaman içinde bu ülkelerin tarım kesimi aleyhine dönmek eğiliminde, gelişmiş ülke pazarlayıcılarının artan monopson-monopol gücünün de payı vardır (Bkz: Bahis XIII).

b) Tarımla Pazarlama Arasında Dikey Tamlaşma :

Dikey tamlaşma, "üretim veya pazarlamada satılabilir mal üreten iki veya daha çok aşamanın (meselâ, pamuk üretimi, çırçırlaması, pamuk ipliği ve dokuma üretimi, pamuklu giysi üretimi gibi) bir firma tarafından kontrol edilmesi"

15) Hla Myint, "An Interpretation of Economic Backwardness", **Oxford Economic Papers**, June 1954. Yazar, "Karşı koyucu güç"lerin geri kalmış ülkelerde, aksine, tutucu olmak yönünden geliştirildiğini söylemektedir.

diye tanımlanabilir. Tarımla pazarlama hizmetlerinin kâr fonksiyonları ve üretim fonksiyonları arasındaki karşılıklı bağlılık, dikey tamlaşmayı bu kesimlere sokmuştur. Yukarda, üreticilerin kurduğu pazarlama kooperatifinin, tarım üretimini izleyen aşamalarla (süt üretiminden sonra peynir, tereyağı yapımı ve satışı gibi) yani, ileriye doğru, tamlaşabileceğini belirtmiştik. Oysa, tamlaşma geriye doğru da olabilir: konserve fabrikası, ilgili ürünü yetiştirmek için veya perakende satış mağazası zinciri (Türkiye'deki Migros, Gima gibi) çeşitli gıda maddeleri üretmek için çiftlikler kurabilir. Gerçekte, çok sayıda üreticinin tasarruf fonlarını birleştiren kooperatifler dışında, dikey tamlaşma mekanizması geriye doğru işler: büyük bir sınaî firma veya ticaret firması tarımsal üretimi de kontrol altına alır, yani geriye doğru tamlaşır. Çünkü, finansman, teknoloji, örgütleşme, yönetim konusunda daha geniş olanakları vardır. Oysa, kapital birikimi ve kredi alma olanakları sınırlı tekil üreticilerin, üretimin daha sonraki aşamalarıyla bütünleşmesi pek yaygın değildir.

Dikey tamlaşma, daima, "mülkiyetin aynı firma elinde tutulması" biçiminde olmaz; daha gevşek ilişkilerle de gerçekleşir: i) Pazarlayıcı, hasattan önce, üreticiyle ürünü belirli fiyattan almak üzere bağlantı yapar; ii) üreticiye ürünün standardı, teknolojisi, girdilerle ilgili olanakları sağlar; öyle ki, ürünün işlemeye uygun fiziksel nitelikleri olması ve teknolojisinin ilerlemesiyle, kendi ürün girdisi maliyetini düşürür; iii) bazen, ürünü işleyen firmaların tarım girdilerini sattığı, ürünü aldığı, yönetim kararlarını verdiği ve üreticiye belirli bir geliri taahhüt ettiği görülür vb... Türkiye'de de, sanayileşmeyi izleyerek, bu tür bağlantıların geliştiği, bazen de sınaî firmaların doğrudan tarım üretimiyle tamlaştığı gözlenmektedir.

Tarımsal üretim ve pazarlama arasındaki dikey tamlaşmayı doğuran etkenler çeşitlidir: bir neden, tarım üretimiyle pazarlama arasındaki piyasa şeklidir. Eğer piyasanın her iki tarafında da tam rekabet geçerli olsaydı, piyasa şekli bir sorun yaratmayacaktı. Her üretici, fiyatı etkilemeksizin

istediği miktarı satabilecek, her pazarlayıcı da, yine fiyatı etkilemeksizin, istediği miktarı satınalabilecekti; fiyatı, piyasanın "görünmeyen el"i tarafından belirlenecekti. Ne var ki, gerçekte, fiyatı etkileyemeyecek kadar çok sayıda ürün satıcısı karşısında, piyasayı elinde tutan bir veya birkaç ürün alıcısı ve işleyicisi vardır. Bu piyasa şekli, bir belirsizlik kaynağıdır. Hiç bağlantı yapılmazsa, üreticiler, az sayıdaki pazarlayıcının ürünü satınalıp almayacağını bilemezler. Pazarlayıcılar da, kapasitelerini tam kullanabilecekleri miktar ürün alabilecekleri konusunda kuşkuludur. Bir pazarlayıcı bağlantı yapmışsa, diğerleri onu izler. Çünkü, üreticiler diğer pazarlayıcıya, cari fiyatta tüm ürünü satamamak, pazarlayıcı da, yeter ürünü alamamak durumunda kalabilir. Dikey tamlaşma, piyasa şeklinden doğan bu belirsizliği ortadan kaldırır.

Tarım ürünlerinin pazarlama maliyetini yükselten (daha önce incelediğimiz) özellikleri de, dikey tamlaşmayı teşvik etmektedir. Meselâ, şekerpancarı üretim bölgesinde fabrika kuran bir firma, rakip firmanın o alana girmesiyle girdi fiyatının, dolayısiyle maliyetinin arttığını, kapasitesinin aylak kaldığını görür; diğer bölgeden satınalmak isterse, maliyeti, bu kere, ulaştırma masrafının yüksekliğinden ötürü artar. Oysa, dikey tamlaşma bu ihtimali ortadan kaldırır. Buna en iyi örnek, Türkiye Şeker Şirketiyle, şekerpancarı üreticisi arasındaki geniş kapsamlı dikey tamlaşma ve Şirketin sahip olduğu monopoldür. Yine, verim istikrarsızlığı —Bahis XII de görüleceği gibi— ürün fiyatlarında daha yüksek oranda değişmelere yolaçar. Pazarlayıcı firma, tarımla dikey tamlaşma içindeyse, ürün girdisi fiyatındaki değişmeleri tümüyle nihaî tüketiciye yansıtmaz; bir yılki girdi fiyatı artışını, ertesi yılki azalışla kendi maliyet hesapları içinde telâfi eder. Nihaî tüketici için fiyat istikrarı artar; ürün, uluslararası rekabet gücü kazanır. Oligopol piyasalarında fiyatlar, saf rekabet piyasalarından farklıdır: günden güne değişmez. Tarım ürünü girdisinin fiyatı değişse de, oligopol pazarlayıcı, nihaî tüketim piyasasına bu fiyat iniş çıkışlarını olduğu gibi yansıtmaz.

Tarımda teknolojik değişmenin yararı, öncelikle, pazarlayıcı firmanın kârını artırır; aradaki piyasa şekli, bu olanağı yaratır. Dikey tamlaşmada pazarlayıcı firma, kontrol ettiği tarım ürününün teknolojisini değiştirerek, diğer bir pazarlayıcı yerine, kendi kârını artırma olanağını yaratır.

Gelişmiş ülkelerde, tarım-pazarlama (sınaî işlemler dahil) tamlaşması, **(agri-business)** tarım-sanayii denen bir ekonomik olayı doğurmuştur. Türkiye'de de ,yeni yeni, benzer bir gelişim gözlenmektedir. Artık, tarım, bağımsız işletmelerin serbest piyasa için üretim yaptığı bir faaliyet olmaktan çıkmağa başlamıştır; öyle ki, dev ölçekte monopol-monopsonlara bağlı olarak yan üretim yapan bir üretim faaliyetine dönüşmeye başlamıştır. Hatta, bu ilişki, uluslararası düzeyde de işlemektedir. Bazı iktisatçılara göre, dikey tamlaşma, yakın bir gelecekte, tarımın bağımsız bir faaliyet olmaktan çıkmasiyle sonuçlanacak, dev ölçekte monopol-monoppollerin yan faaliyeti haline dönüşecektir[16]. İlerde, tarımın azalan önemini konu edeceğiz (Bkz: Bahis XIV, XV). O sırada ele alacağımız "azalan önem" kıstaslarına, burada konu ettiğimiz" artan bağımlılık" da eklenmelidir.

VI. TÜRKİYE'DE TARIMSAL ÜRÜNLERİN PAZARLAMASI

Köyün artan biçimde piyasa ekonomisine açılması, kentleşmenin hızlanması ve sanayileşme, Türk ekonomisinde tarım ürünleri pazarlamasının zaman içinde önemini artırmıştır. Tarım ürünü pazarlamasında, birbirinden çok farklı kurumlaşmalara ve örgütleşmelere rastlanır. Ancak, hububat ve ette, pazarlanmayan ürün oranı yine de çok yüksektir.

a) Kamu Kuruluşları Yoliyle Pazarlama :

Temel tarım ürünleri piyasalarına yoğun kamu müdahalesi vardır; farklı statüdeki kamu kuruluşları bu ürünle-

16) J.P. Doll, V.F. Rhodes, J.G. West, "Economics of Agricultural Production, Markets and Policy", s. 390, Irwin Series in economics, 1968.

rin işlenmesini ve ilk aşama pazarlanmasını üstlenmiştir. Toprak Mahsulleri Ofisi(Kamu iktisadî Teşekkülü-KİT) hububat satınalma, stoklama, ihracat-ithalatı, ordunun ve büyük tüketim merkezlerinin ihtiyacının karşılanmasını yüklenmiştir. Pazarlanan hububat içinde piyasa payı, % 25-30 arasındadır. Türkiye Şeker Fabrikaları AŞ (KİT) şekerpancarı üretici kooperatifleriyle dikey tamlaşma içindedir. Üreticinin finansmanı, girdi sağlanması, pancardan şeker üretimiyle görevlidir. Fabrikaları, kuruluş yerindeki üreticiyle bağlantılıdır; kapasitesine ve üretim gereklerine göre toprak sınırlandırması yapar ve üreticiler arasında kotaya bağlar. Şeker üretiminde ve pancar satınalmada monopole sahiptir. Et ve Balık Kurumu (KİT) hayvan üretim bölgelerinde üreticiyle bağlantılıdır; kesim, depolama ve büyük tüketim merkezlerine pazarlama yapar. Piyasa payı sınırlıdır. Süt Endüstrisi Kurumu (KİT), süt üreticisiyle bağlantılı çalışır; büyük tüketim merkezlerine, sıvı pastörize süt pazarlar. Piyasa payı çok sınırlıdır. Tütün piyasasına Tekel, diğer alıcılarla birlikte girer; tütünü işler, fakat, sigara yapımı monopolüne sahiptir. Çay alım ve işleme tekeli Çaykur'dur. Yüksek dereceli alkol üretiminde monopolcü olan Tekel, düşük dereceli alkollü içkilerle (şarap, bira gibi) özel kuruluşlarla ürünü satınalma, işleme ve satış piyasasını paylaşır.

Kamu kuruluşlarının sahip olduğu monopol, bu bahiste konu ettiğimiz kapitalist - monopolden farklıdır. Pazarlama paylarını düşük tutmaları dolayısiyle, çok zaman, zarar ederler. Gerek satınalma gerek satış fiyat politikaları, kapitalist - monopson - monopollerden farklı olarak, siyasî niteliktedir: (Bu konu, "Tarım politikası" bahsinde ele alınacaktır) ve daha çok kooperatiflerin etkilerine yaklaşır. Ürün satınalma, stoklama, işleme gibi pazarlama fonksiyonları için finansman, T. C. Merkez Bankası tarafından yapılır. Zararlarının finansman kaynağı da Merkez Bankasıdır. Tarım Satış ve Kredi Kooperatiflerini finanse eden T. C. Ziraat Bankasını da, Merkez Bankası finanse eder[17].

17) Bu kooperatifler ve diğer kooperatifler hakkında, geniş bilgi için bkz. DPT., "Koperatifçilik Sorunları Araştırması", Ankara 1972.

Kamu kuruluşları, monopole sahip olsalar da, tarım piyasalarında rekabet şartlarını oluştururlar[18]; bir kısmı ilân edilen fiyatta sonsuz miktarı satınalmayı yüklendikleri için, Şekil II'de gözlenen durum ortaya çıkmaz; üreticinin ortalama maliyet eğrisinden daha sür'atle yükselen bir "monopsonun marjinal satınalma maliyeti eğrisi" sözkonusu olmaz. Ayrıca, satınalma fiyatı konusunda piyasada berraklık yaratırlar. Benzer durum, aşağıda değindiğimiz Tarım Satış Kooperatiflerinin satınalma fiyatı politikası için geçerlidir. (Bu konular, Tarım Politikası bahsinde tahlil edilecektir.)

b) Kooperatifler Yoliyle Pazarlama :

Pazarlama fonksiyonunu üzerine alan kooperatifler, "Tarım Satış Kooperatifleri" adı altında, 1935'den itibaren Türkiye'de kurulmuştur. 1975 yılında, incir, pamuk, üzüm, fındık, koza, zeytin, zeytinyağı, yaş meyve ve sebze gibi tarımsal ürünlerin sürüm ve satış işleri ile görevli 671 kooperatif ve bunlara bağlı 265 bin kadar ortak mevcuttur. Bu kooperatiflerin, Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri diye tanınan üst kuruluşları vardır; aynı yıl, Birlik sayısı 29'a ulaşmıştı. Bellibaşlı ticarî ihtisas ürünleriyle ilgilenen bu Birlikler, yarı resmî hüviyetleri dolayısiyle, politik baskılara maruz kalmakla beraber, yine de önemli bir fonksiyon başarmaktadır.

Bunların başında, T. C. Ziraat Bankası tarafından finanse edlimeleri dolayısiyle, kısmen, küçük üreticiyi finansman için aracılara başvurmaktan kurtarmak gelir. Tarım kredilerinin % 29'u bunlara verilmektedir. Ayrıca, ihracat, ürünün işlenmesi gibi faaliyetlerle, üretici için, talep elâstikiyetini yükseltmek yolunda olumlu etkileri de vardır. Antbirlik, Tariş, Fiskobirlik, Çukobirlik gibi kooperatif birlikleri, tarım-pazarlama dikey tamlaşmasının örneklerini de vermektedir[19].

---

18) Bunların fiyat etkileri, emek piyasasında sendikaların yarattığı etkiye benzetilebilir.

19) Gerçekte, Tariş gibi ürün işleme aşamasını da üstlenen kooperatifler, **agri - business'e** de örnektir.

Küçük üreticiyi aracı tüccarların yüksek faiz hadlerinden kurtaran bir diğer kuruluş, Tarım Kredi Kooperatifleridir. T. C. Ziraat Bankasının verdiği tarım kredilerinin aşağı yukarı % 20'si bu kuruluşlara gitmektedir. Yani, tüm tarım kredilerinin, aşağı yukarı yarısı, kredi ve satış kooperatifleri arasında paylaşılmaktadır. 1975 yılında Tarım Kredi Kooperatiflerinin sayısı 2060'ı geçmiş ve 1.3 milyondan fazla ortak bu kooperatifler içinde örgütlenmiş bulunmaktaydı. Türkiye'de 4 milyon üretici aile bulunduğu düşünülürse, kooperatifleşme hareketinin zayıf olduğu ortaya çıkar. Son yıllarda, köylünün kendisinin kooperatifleşme hareketine giriştiği gözlemektedir. Kooperatifler tabandan gelen bu hareketle kurulmaktadır. 1965'den sonra kurulmaya başlanan Köy Kalkınma Kooperatiflerinden bazıları, tarım ürünleri işlemesinde başarılı olmuştur.

c) Aracılar Yoliyle Pazarlama:

Toptan ve perakende ticareti kapsamak üzere, sanayi, tarım ve ithalât-ihracattan doğan toplam ticaret geliri içinde tarımdan doğan ticaret geliri, aşağı yukarı, % 25-30 ı teşkil eder.

Bu bahiste, geri kalmış ülkelerde pazarlama için belirttiğimiz olguların hepsi, Türkiye bakımından geniş ölçüde varittir. Pazarlama, daima katma değer yaratmayıp bir "ilâve maliyet" niteliğinde de olabilir. Türkiye'de, ticaretin aşırı genişlemiş bir kesim görünüşü, bunu düşündürmektedir. Bunlara, Banka sisteminin aracıları ve aracıların da üreticiyi finanse ediyor olduğu[20], aracıların yüksek kârlarının bir kaynağının da finansman aracılığı olduğu eklenmelidir.

20) Banka sisteminin kârlılığı bakımından bu tutumu olağan saymak gerekir. Çünkü, küçük üreticiye nazaran, pazarlayıcıya kredi vermek çok daha az rizikoludur. Bundan başka, Türkiye'de ticarî krediler tüccarın banka nezdindeki itibarına bağlı olduğu için, senet karşılığı avans ve ticarî senetlerin kırdırılması yoliyle kredi sağlamak şeklinde gelişen kredi politikasında, aracı tüccarlar, bu senetlerin kaynağıdır. Diğer bir deyişle, banka sisteminin aracıları finanse etmesi, sistemin işleyişinden doğan kaçınılmaz bir zorunluktur.

Eksik rekabet şartları ve yüksek kâr hadleri, bir taraftan pazarlama zincirindeki halkaların sayısını, bir taraftan, pazarlama payını, üretici ve tüketici fiyatları aleyhine büyütmektedir. Tablo I'de bellibaşlı gıda maddelerinin toptan ve perakende satış fiyatları arasındaki fark görülebilir. Başlıca ürün gruplarında üretici eline geçen ve ilk-el satış fiyatları arasındaki fark ise % 10-25 kadardır. Buna, top-

TABLO I

Başlıca gıda maddelerinde toptan ve perakende fiyatı farkları (1962 ve 1973)

	Gıda maddeleri	% Toptan Fiyat/ Perakende Fiyat 1962	1973
I.	Süt Mamulleri		
	Beyaz Peynir	79	73
	Kaşar Peynir	63	62
	Margarin	84	86.6
II.	Taze Meyve		
	Yaş Üzüm (İstanbul)	62	—
	Elma (İstanbul)	41	—
	Potakal (İstanbul) (Tane)	64	—
III.	Et		
	(Sığır Eti)	64	79
	(Koyun Eti)	84	76

Kaynak: İstatistik Yıllığı, 1960 - 62 ve Aylık İstatistik Bülteni, Ağustos - Eylül, 1964 ve V - IX 1975, D.İ.E., Ankara.

tancılar arası devir ve ulaştırma gideri de eklenmelidir. Sadece bir il içinde toptancı ve perakendeci fiyatları arasındaki fark o kadar büyüktür ki, buna ulaştırma ve diğer pazarlama masrafları eklendiğinde, üreticinin eline, tüketicinin ödediği fiyatın % 30-25'inin geçtiği ortaya çıkar. Bu, arz ve talebi, tüketici için daha yüksek ve üretici için daha düşük fiyatta dengeye getirmekte, iki yönlü olumsuz bir etki

yapmaktadır. Türkiye gibi gelişen bir ülkede pazarlama paylarındaki yükseklik, aksayan rekabet şartları, bu şartlar altında finansman aracılığı, pazarlama kesiminde örgütleşme etkinsizliği gibi sebeplerle ilgilidir; gelişmiş ülkelerde sözkonusu olan, fazla sayıda hizmet eklenmesinden doğan yüksek paylardan farklıdır.

d) Pazarlanan Ürün Oranı :

Tarımın1950'den itibaren artan ölçüde piyasa ekonomisi koşullarına girdiği ve pazarlanan ürün oranının yükseldiği bir gerçektir. 1950'de % 33.5 olan bu oran, 1960'da % 46.7 ye, 1970'de % 64.6 ya yükselmiştir. Bununla beraber, özellikle belirli gıda ürünlerini, ancak belirli işletme büyüklükleri pazarlıyabilmektedir. Meselâ, buğday üreten işletmelerin % 59'unu oluşturan, fakat, ekili arazinin % 11.3 ünü işleyen 0-25 dekar arası işletmelerde buğday pazarlanmamaktadır. 26-50 dekar arası işleyenlerdeyse, işletme başına pazarlanan 1,550 kg. gibi önemsenmeyecek bir miktardır. Ancak, 200 dekar ve daha büyük işletmelerdedir ki, işletme başına 32,644 kg. buğday pazarlanabilmektedir. Hayvancılık ve balıkçılıkta da pazara çıkma oranı, zaman içinde artmakla beraber, yine çok düşüktür: 1950'de % 20.1 olan pazarlanan ürün oranı, 1960'da % 32.1, 1970'de % 51.1 olabilmiştir. (Tablo II)

TABLO II

Çeşitli tarımsal ürünlerin pazarlanan oranı (%)

Ürün	%	Ürün	%	Ürün	%
Buğday	35	Çeltik	100	Meyveler	80
Arpa	30	Tütün	100	Sebzeler[1]	85
Çavdar	30	Pancar	100	Ayçiçeği	90
Mısır	35	Pamuk	100	Zeytin	90
Baklagiller	70	Çay	100		
Patates	60	Tiftik	100		
Et	50	Kıl	100		
Tavuketi	35				

Kaynak : DPT., "Kırsal Refah Endeksi", 1968 - 72", Ankara 1975, s. 15.

X

TARIMSAL ÜRÜN TALEBİ

Pazarlama, nihaî talep veri iken, üreticinin eline geçen fiyatı belirler. Bu pay veri iken, üreticinin eline geçen fiyat nihaî talebe bağlıdır; fiyat arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktada belirlenir. Her tüketici, tarımsal ürün fiyatlarını etkiliyemiyecek kadar küçük miktarlar satın alır, fakat, bütün tüketiciler birarada, satın aldıkları miktarı değiştirmekle fiyatı etkileyebilir. Bu bakımdan gıda harcamalarını belirliyen değişgenler ve bunların zaman içindeki değişimi, fiyatları belirlemek bakımından önemlidir.

Bu bahiste, gıda maddeleri talebi, farklı gelişme düzeyindeki toplumlar bakımından ele alınacaktır; bunun iktisadî gelişme sürecinde nasıl değiştiği ortaya konacaktır. Gerçekten, gıda maddeleri nihaî talebi gelişme düzeyine göre farklı özellikler gösterdiği için, iktisadî gelişmede tarımsal ürünler mübadele haddi, tarımsal faal nüfus ve tarımsal gelir de değişmektedir. Bu meseleler, ilerki bahislerin konusunu oluşturacaktır.

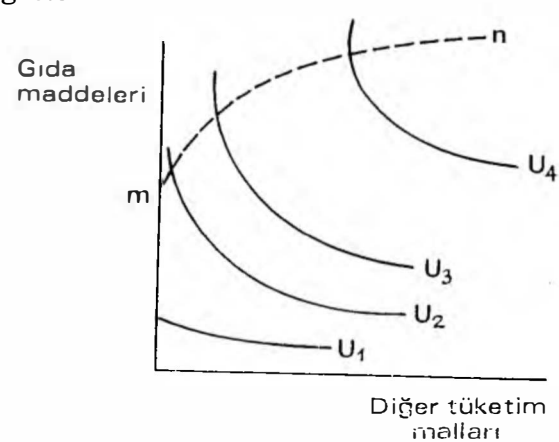
I. TOPLAM GIDA MADDELERİ TALEP ELÂSTİKİYETİ VE TALEPTEKİ DEĞİŞMELER

a) Talep Elastikiyetini Belirleyen Etkenler :

Bütün gıda maddeleri için talep elâstikiyetini tâyin eden, ikame elâstikiyeti ve gelir elâstikiyetidir ve şu denklem çerçevesinde belirtilebilir:

$$e_t = \acute{G}. e_g + (1-\acute{G})\, e_i$$

Formüldeki e_t ürünün talep (veya fiyat) elâstikiyetini; $e_{\dot{e}}$ gelir elâstikiyetini; e_i ikame elâstikiyetini gösterir. Ğ, gelirin gıda maddelerine, (1-Ğ) diğer tüketim mallarına harcanan oranıdır. Denklemin birinci kısmı gelir tesirini, ikinci kısmı ikame tesirini gösterir. Gelir tesirini, tüketicinin gelirinden gıda maddelerine harcanan oran ve gelir elâstikiyeti; ikame tesirini de, ikame elâstikiyeti ve gelirden diğer mal ve hizmetlere harcanan oran tayin eder. Bu değişgenlerin talep elâstikiyetini belirlemek bakımından nisbî önemi, gelişme düzeyine göre farklıdır; nedenleri, aşağıdaki kayıtsızlık paftası üzerinde incelenebilir (Şekil I). Bu kayıtsızlık paftası na göre, tüketici tercihleri, kişi başına gelirle beraber değişir; yani, kayıtsızlık eğrilerinin eğimi aynı kalmaz. Şekil I'deki kayıtsızlık paftası, kişi başına gelirin çok düşük olduğu halden çok yüksek olduğu hale kadar, gıda maddeleri ile diğer tüketim malları arasında tüketici tercihlerinin nasıl değiştiğini gösterir[1].



ŞEKİL I

Gıda Maddeleri ile Diğer Tüketim Malları Arasında Kayıtsızlık Paftası

Kişi başına gelir ve tüketim çok düşükse, gıda maddeleri "zorunluluğu" çok yüksek mallardır; şu anlamda ki, diğer

1) E.O. Heady, "Agricultural Policy...", a.g.e., s. 39 .

tüketim mallarının gıda maddeleri için marjinal ikame haddi çok düşük, hatta (0)'a yakındır. Gelir yükseldikçe, gıda maddelerinin zorunluluğu azalır; dolayısiyle kayıtsızlık eğrisinin eğimi (0) dan uzaklaşır. Bununla beraber, (U_1 ve U_2) kayıtsızlık eğrilerine tekabül eden bütçe doğruları (Şekilde gösterilmemiştir) arasında gelir elâstikiyeti çok yüksektir; gelirdeki artışın büyük kısmı gıda maddelerine ayrılır. Diğer tüketim mallarının, gıda maddeleri için marjinal ikame haddi çok düşük, hatta (0) a yakınsa, ikame elâstikiyeti de çok düşük, hattâ (0) a yakındır[2]. Bu durumda, gıda maddeleri nisbî fiyatındaki değişmenin gelir tesiri çok kuvvetlidir. Hatta, U_1 eğrisindeki gibi gelirin tümü gıda maddelerine harcanıyorsa, gıda maddeleri nisbi fiyatındaki şiddetli bir düşüş, U_2 eğrisine çıkarılmasını sağlıyarak, diğer malların tüketimini artırabilir.

Tabii, bütün toplumun ancak U_1 kayıtsızlık eğrisine erişmesi, ancak çok ilkel, herkesin kendi üretimini tükettiği topluluklar için sözkonusudur. Bununla beraber, Hindistan, Pakistan, hatta Türkiye gibi ülkelerde bu kişi başına gelir düzeyinde yaşayan ve gelirin hemen tümünü gıda maddelerine harcıyan toplum katları da bulunmaktadır. Bu halde, gıda maddeleri nisbî fiyatları, gerek gıda maddeleri gerek diğer tüketim malları talebini belirlemek bakımdan önem taşır.

Daha yüksek, açlığın giderildiği gelir düzeyinden sonra, gıda maddeleri ile diğer tüketim mallarına yapılan harca-

---

2) Marjinal ikame haddi, ve ikame elâstikiyeti arasındaki ilişki şöyle tarif edilebilir. y_1 ve y_2 iki malı gösterirse, marjinal ikame haddi $\frac{\Delta y_1}{\Delta y_2}$ veya $\frac{\Delta y_2}{\Delta y_1}$ dir. İkame elâstikiyetinin değişik tarifleri vardır. En basiti, $\frac{\Delta y_1}{y_1} \div \frac{\Delta y_2}{y_2}$ olarak yazılabilir (veya $\frac{\Delta y_1}{\Delta y_2} \cdot \frac{y_2}{y_1}$). Daha kesin bir tarif şudur : $\frac{\Delta (y_1/y_2)}{y_1/y_2} \div \frac{\Delta (\Delta y_1/\Delta y_2)}{\Delta y_1/\Delta y_2}$ Bkz. R.G.B. Allen, a.g.e., s. 341.

maların genişleme hattı (mn) sağa doğru eğilir; çok yüksek gelir düzeyinde, yatay eksene paralel bir doğru haline gelir. Genişleme hattının dikey eksenden kopmasiyle, gelirin gittikçe küçülen bir oranı gıda maddelerine harcanır. U_3, U_4 kayıtsızlık eğrilerine erişebilen gelişme düzeyinde ise, gıda maddeleri gelir elâstikiyeti (0)'a yaklaşır; yani, hemen bütün gelir artışları, diğer tüketim mallarına harcanır. Kayıtsızlık eğrileri 90° lik bir açıya ve gıda maddeleriyle diğer tüketim malları 'tamamlayıcı'' olmaya yaklaşır.

Kişi başına gelir U_4 kayıtsızlık eğrisine erişilecek kadar yüksekse, ne gelir artışlarının ne de gıda maddeleri nisbî fiyatlarındaki düşüşün, tüketimde önemli artışlar yaratması beklenemez. Hem gelir elâstikiyeti hem ikame elâstikiyeti (0) a yakındır; dolayısiyle, talep elâstikiyeti çok düşüktür. Bugün yüksek gelişme düzeyindeki ülkeler, özellikle ABD, bu duruma yaklaşmışdır (Grafik I). Toplam gıda maddeleri harcama elâstikiyeti, çok fakir Hindistan köylerinde 0.90 a yaklaştığı halde, çok zengin ve yiyeceğe doymuş ABD tarımsal bölgelerinde 0.2 nin de altına düşmüştür. Bu iki ''uç'' arasında ise, kişi başına gelir yükseldikçe elâstikiyet azalmak üzere, çeşitli basamaklar gösterir.

Gelirin, toplum katlarının önemli kısmı U_1 ve U_2 kayıtsızlık eğrileri üzerinde bulunacak kadar düşük olduğu ülkelerde, tüm tüketim harcamaları içinde gıda maddeleri % 50-60'a yakın bir oran kapsar; U_4 kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunacak kadar yükseldiği toplumlarda bu oran, % 25 veya daha düşüktür. Aradaki gelişme düzeylerinde, % 25-50 arasında değişir[3]. Birinci tür ekonomide, tarımsal nüfus faal nüfus içinde % 70-85 kadardır; burada, üreticinin kendi ürününe gelir elâstikiyetinin yüksek olması sözkonusudur.

Yukardaki tahlile göre, toplam gıda maddeleri ikame elâstikiyeti, genel olarak düşüktür. Buna karşılık, kişi başına gelirin çok düşük olduğu toplumlarda, gerek gelir elâsti-

3) D.F. Johnston ve J.W. Mellor, "The Role of Agriculture in Economic Development", **American Economic Review,** Eylül 1961.

kiyetinin yüksekliği gerek toplam tüketim harcamalarının yüksek bir oranının gıda maddelerine gitmesi dolayısiyle, gıda maddeleri nisbî fiyatlarındaki değişmenin çok kuvvetli gelir tesiri vardır; kişi başına gelir artışlarının önemli kısmı gıda maddelerine gider. Oysa, kişi başına gelir yükseldikçe, durum değişir: gerek gelir elâstikiyetinin çok düşmüş gerekse tüketim harcamalarının gıda maddelerine giden oranının çok küçülmüş olmasından ötürü, nisbî fiyat değişmelerinin gelir tesiri de çok zayıftır.

b) Gıda Maddeleri Talep Artış Hızını Belirleyen Etkenler :

Gıda maddeleri talebi, toplumun kişi başına reel geliri ve gelir bölüşümü, zevkler ve beslenme alışkanlıkları, gıda maddeleri nisbî fiyatları, nüfusunun fonksiyonudur. Bu etkenlerden herhangi biri (veya birkaçındaki) değişme, o toplumdaki gıda maddeleri talebini etkiler. (Nisbi fiyat değişmelerinin etkisi üzerinde bundan önceki paragrafta durulduğu için, tekrar ele alınmıyacaktır.)

Zevkler ve beslenme alışkanlıklarındaki değişme için şu söylenebilir: Gelişme düzeyi U_4 kayıtsızlık eğrisine erişilecek kadar yüksekse, (meselâ ABD'de) "tombulluk" moda olursa ve sağlık şartlarına uygun kabul edilirse, gıda maddesi tüketimi artabilir; fakat U_1 kayıtsızlık eğrisinin tekabül ettiği gelirin bütünü veya büyük kısmı, ancak, biyolojik asgariyi sağlıyacak gıda maddesine yeter; zevklerdeki değişmenin etkisi olmaz. Meselâ, Hindistan'da bu durumdaki toplum katları şişman olmayı ne kadar özlese de, "sıskalık", gelir tarafından belirlenen bir niteliktir; zevklerden bağımsızdır.

Gelir bölüşümüne gelince : ekonomide gelir bölüşümü daha eşit olacak şekilde değişirse, gıda maddeleri talebinin yükselmesi beklenir. Sebebi, düşük gelir düzeylerinde gıda maddeleri gelir elâstikiyetinin daha yüksek olmasıdır. Diğer şartların aynı olduğu iki ülkeden, gelir bölüşümü daha eşit olanda, talebin de daha yüksek olması beklenir. Toplumda gelir yükseldikçe, gelir bölüşümündeki büyük eşitsizlikler azalıyorsa, gıda maddeleri talebinin de yükselmesi gerekir.

Nüfus artışı, zaman içinde talebi artıran çok önemli bir etkendir. Eğer nisbî fiyat değişmeleri ile zevkler ve beslenme alışkanlıklarındaki, gelir bölüşümündeki değişmeleri bir tarafa bırakırsak, zaman içinde gıda maddeleri talebi artış hızı ($\dot{T}$); nüfus artışı hızı ($\dot{N}$); kişi başına gerçek gelir artış hışı ($\dot{G}$); ve gelir elâstikiyeti (e_g) ne bağlanabilir. Buna göre, şu denklemi yazabiliriz:

$$\dot{T} = \dot{N} + e_g \cdot \dot{G}$$

Bu denkleme göre, nüfus artış hızı, kişi başına gerçek gelir artış hızı nekadar sür'atliyse ve gelir elâstikiyeti nekadar yüksekse, talep artış hızı da o kadar yüksektir. Aksine, nüfus artış hızı nekadar yavaş, gelir elâstikiyeti nekadar düşükse, talep artış hızı da o kadar yavaş olur. Eğer gelir elâstikiyeti (0) a düşmüşse, talep artış hızı, nüfus artış hızına eşittir. Talep artışını etkileyen bu üç değişgenin, gelişme düzeyine göre nasıl değiştiğini görelim.

i) Nüfus artışı : Nüfus artışı bakımından, dünya ülkeleri, günümüzde üç sınıfa ayrılır: a) doğum oranı gibi ölüm oranı da yüksek olduğu için, nüfus artış hızı yavaş, fakat, yüksek nüfus artışı potansiyeline sahip ilkel toplumlar; b) doğum oranı düştüğü için, yıllık nüfus artış hızı yükselen yeni gelişen ülkeler; c) hem doğum hem ölüm oranı düştüğü için, nüfus artışı hızı çok yavaşlayan ileri sanayi ülkeleri[4].

Nüfus artışı, (kişi başına reel gelir veri iken) toplam gıda maddeleri talep eğrisini sağa kaydıran bir etkendir. Yukardaki sınıflandırmaya göre, nüfus artışı dolayısiyle talep yükselmesinin en sür'atli olduğu ülkeler, ikinci gruba girenlerdir. Eğer toplam millî gelir artışı nüfus artışını takip edemiyor, nüfus başına reel gelir azalıyorsa, gıda maddeleri talebi, nüfusdan daha düşük oranda yükselir; fakat, gelir

4) F. Notenstein, 'Population - the Long View", **Food for the World,** Chicago 1945 içinde.

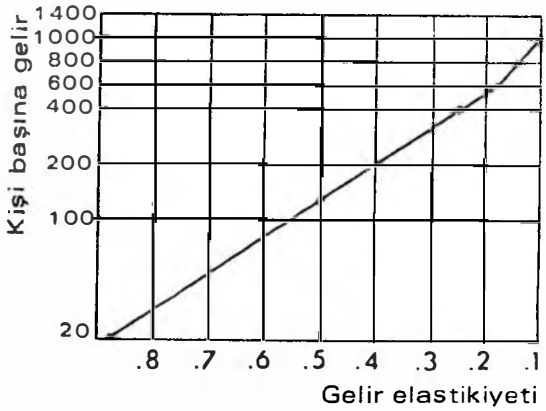
elâstikiyeti daha yüksek mallar üreten diğer üretim kesimlerindeki talep artışının üstündedir; gıda maddeleri içinde de, talebi özellikle yükselen, gelir elâstikiyeti düşük hububat ve unlu maddelerdir.

Gerek ileri sanayi ülkeleri, gerek nüfus artış hızı düşük olan ilkel toplumlarda, nüfus artışı dolayısiyle gıda maddeleri talebi sür'atle artmaz; oysa, yeni gelişen ülkelerde, nüfus artışı, önemli bir talep artışı kaynağıdır.

ii) Kişi başına gelir artışı : İkinci Dünya Harbinden günümüze kadar, kişi başına gelir artış hızının, gelişmiş veya gelişmemiş ülkelerde daha yüksek olduğu konusunda kesin bir yargıya varmak mümkün değildir; bu bakımdan, aralarındaki farkı ihmal edelim. Her ikisinde bu hız aynı olsa da, gelir elastikiyetindeki fark, talep artış hızının aynı olmasını önler. Grafik I, kişi başına gelirin 20-1400 uluslararası hesap birimi arasında değiştiği farklı gelişme düzeyindeki toplumlarda, gıda maddeleri gelir elâstikiyetinin 0.9 la 0.1 arasında değiştiğini gösterir[5].

Gerçeğe oldukça yaklaşık rakamlardan hareket ederek, talep artış hızı için şu söylenebilir: Nüfusu yılda % 3 oranında artan bir geri kalmış ülkede, kişi başına gelir % 2 oranında artıyorsa, gıda maddeleri gelir elâstikiyeti (bir) civarındaysa, talebin artış hızı yılda % 5 = % 3 + % 2 (1) kadardır. Gelişmiş bir ülkede bu rakamlar, sırasıyla, % 1, % 2 ve 0.5 ise, gıda maddeleri talebinin artış hızı sadece % 2 dir. Yani, gelirin artış hızı her iki ülke kategorisinde eş olsa da, talep artışı, geri kalmış ülkelerde daha sür'atlidir. Bu olgu, gıda maddeleri talebi artışı için asıl kaynağın, geri kalmış ülkelerde bulunduğunu gösterir.

5) 1857 yılında aile bütçeleri anketlerini incelerken, Engel, aile ne kadar fakirse, gıda maddelerinin toplam harcamalar içinde o kadar yüksek bir oran kapsadığını, ailenin geliri yükseldikçe bu oranın küçüldüğünü tesbit etmiştir. Grafik I, **Engel Kanunu** denilen bu olgunun, ülkeler bakımından da geçerli olduğunu gösterir. Gelir elâstikiyeti, hesaplama metoduna göre farklar gösterilebileceği gibi, kalori sayısına, miktara veya harcamaya göre hesaplandığında da farklı çıkar.



GRAFİK I

Kişi Başına Gelir ve Gıda Maddeleri Gelir Elâstikiyeti

Kaynak: Colin Clark, "World Supply and Requirements for Farm Products, **"Journal of Royal Statistiscal Society,** 1954. Gıda maddeleri gelir elâstikiyeti pazarlama paylarını kapsamayan, üreticiye yansıyan uluslararası birimle ölçülmektedir. Kişi başına gelir 1925 - 34 arası 100 dolar kıymetine göre hesaplanmıştır. Nakleden, E.O. Heady, "Agricultural Policy...", a.g.e., s. 646.

c) Talep Elâstikiyeti ve Tüketim Harcamalarının Terkibi:

Bir malın talep elâstikiyetinin önemi, fiyatı değiştiğinde, bu mala harcamanın ne yönde değişeceğini ortaya koymasıdır. Malın talebi gayrı elâstikse, fiyatı yükseldiğinde, buna yapılan harcama oranı da yükselir; fiyatı düştüğünde, harcama oranı da düşer (Bkz: Bahis XII Şekil I). Ayrıca, eğer bu mal toplam tüketim harcamalarının çok yüksek bir oranını teşkil ediyorsa, bu orandaki değişme, diğer tüketim malları talebini etkilemek bakımından da önem taşır. Meselâ, gıda harcamalarının % 50'yi teşkil ettiği bir az gelişmi toplumda, talep elâstikiyeti, —0.9 olsun. Buna göre, gıda fiyatları % 10 artarsa, talep edilen miktar % 9 azalır ($dM/M = e_t \cdot dF/F$); gıda harcamaları % 1 artar (% 10 - % 9). Top-

lam içinde gıda harcamaları, % 50'den % 50.5'a yükselir; diğer tüketim malları harcamalarının payı % 50'den % 49.5'a düşer.

Gelişmiş toplumlardaysa, gıda fiyatlarındaki artışın bu etkisi daha zayıftır: e_t —0.1, gıda harcamalarının oranı % 10'-sa, gıda fiyatlarındaki % 10 artış, harcamaların payını % 10.1'e yükseltir. Diğer tüketim mallarına harcamalar, % 90'dan, % 89.9'a düşer.

Gıda maddeleri fiyatları düştüğünde, yukardakinin tersi geçerlidir: azgelişmiş toplumlarda (gelişmiş ülkelere oranla) diğer tüketim malları harcamalarında daha belirgin artış gözlenir.

Bu açıklamaya göre, düşük gelişme düzeylerinde diğer tüketim malları talebi, gıda maddeleri fiyatları tarafından da etkilenir; oysa, kişi başına gelir yükseldikçe, bunun önemi azalır.

II. TEK BİR GIDA MADDESİNİN TALEP ELÂSTİKİYETİ

Tek bir tarımsal ürünün arzı, üretimde ikame imkânları dolayısiyle, toplam arza nazaran daha elâstiktir ve ele alınan zaman süresi uzadıkça elâstikiyet daha yükselir. Aynı şekilde, tek bir gıda maddesinin talebi de, tüketimdeki ikame imkânları dolayısiyle, toplam gıda maddeleri talebine nazaran daha elâstiktir; ve zaman süresi uzadıkça elâstikiyet artar[6].

Tek bir gıda maddesinde de (toplam gıda maddelerinde olduğu gibi) "normal" hallerde, hem gelir tesiri hem ikame tesiri, fiyatı düşen malın tüketiminin artması (veya fiyatı yükselen malın tüketimin azalması)nı sağlar. Yani, talep elâstikiyeti menfidir.

---

6) Ancak, stok hareketleri, kısa dönemde talep elâstikiyetini, uzun dönemdeki talep elâstikiyetinin üstüne çıkarabilir (bkz. Bahis XII).

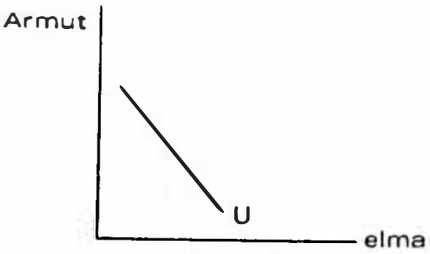
Tüketicinin talep tablosuna çok çeşitli malların girebildiği yüksek gelişme düzeyinde, tek bir gıda maddesinin fiyatındaki değişmenin, tüketicinin reel geliri üzerindeki etkisi ihmal edilebilir; çünkü, buna yapılan harcama, gelirin çok düşük bir oranıdır. Bundan ötürü, gelir tesiri, talep elâstikiyetini etkilemek bakımından önemsizdir ve ikame tesiri talep elâstikiyetini belirler. Diğer bir deyişle, tek bir gıda maddesinin nisbî fiyatı düşerse, tüketilen miktardaki artış, kişinin daha yüksek bir bütçe doğrusu ve kayıtsızlık eğrisine erişmesinden çok, aynı kayıtsızlık eğrisi üzerinde, nisbî fiyatı düşen gıda maddesinin diğeri yerine ikame edilmesiyle ilgilidir.

Gıda maddeleri arasındaki ikame elâstikiyetinin yüksekliği ise, ele alınan ürünlerin niteliğine bağlıdır. Genellikle, benzer nitelikteki ve aynı mevsimde üretilen gıda maddelerini kapsıyan kategoriler içinde, ikame elâstikiyeti daha yüksektir. Meselâ, "Meyve" kategorisi içinde, elma-armut, şeftali-kayısı gibi meyveler arasında veya "et" kategorisi içinde "sığır eti-koyun eti" gibi maddeler arasında, ikame elâstikiyeti oldukça yüksektir. Herhalde, bu nitelikteki gıda maddeleri arasında kayıtsızlık eğrileri bir doğruya yaklaşır (Şekil IIa); bunların birinin fiyat değişmeleri karşısında, talebin yüksek elâstikiyeti olması beklenir.

Diğer taraftan, gıda maddeleri geniş gruplar olarak tarif edilirse (Et-meyve, meyve-nişastalı maddeler gibi), bunlar arasında ikame elâstikiyeti yüksek gelir seviyelerinde düşüktür; hattâ, bir bakıma, gıda rejiminde tamamlayıcı nitelik taşırlar. Yani, bu nitelikteki iki gıda maddesi arasında kayıtsızlık eğrileri (şekil IIb) 90° lık açıya yaklaşır. Ne var ki, gıda maddeleri böyle geniş kategoriler olarak tarif edildiğinde, tüketicinin bütçesi içindeki önemi yükselir; gelir elâstikiyeti ve gelir tesiri, küçük bir ölçüde de olsa, tekrar önem kazanır.

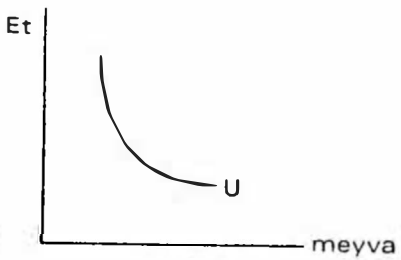
Diğer taraftan, kişi başına gelirin düşük olduğu toplum— üretimde olduğu gibi— tüketimde de, tek bir (pirinç, buğday gibi) veya bir kaç gıda maddesinin hakim olmasıyla ayrılır;

diğer tüketim malları ve gıda maddelerinin, bunu ikame elâstikiyeti —herhalde— çok düşüktür. İktisadî gelişme, sadece tüm tüketim değil, fakat gıda maddeleri tüketiminin de çeşitlenmesine yolaçar.



ŞEKİL IIa

Yakın İkame Malı Olan Gıda Maddeleri Arasında Kayıtsızlık Eğrisi



ŞEKİL IIb

Birbirini Tamamlayıcı Olmağa Yakın Gıda Maddeleri Arasında Kayıtsızlık Eğrisi

Diğer tekil gıda maddelerinin talep elâstikliği ise, geri kalmış ülkede (gelişmiş ülkeye nazaran) daha yüksektir. Bunun bir sebebi, fiyat düşüşlelerinin, yeni toplum katlarını tüketici haline getirmesidir. Gıda maddeleri tüketiminin sadece bir kaç çeşide inhisar ettiği hallerde, yeni bir çeşidin fiyatının düşmesi, tüketici sayısını artırır. Oysa, geliri yüksek toplumlarda, bu imkân azalmıştır; ve, aynı gıda maddesinin, daha düşük elâstikiyet göstermesi olağandır.

Normal olarak, fiyat değişmelerinin gelir tesiri ve ikame tesiri müsbettir. Yani, bir gıda maddesinin fiyatı düşerse, gerek tüketicinin reel gelirinin yükselmesi gerekse bu maddenin diğerleri yerine ikame edilmesi, o maddeden tüketilen miktarın yükselmesile sonuçlanır. Dolayısiyle, talep elâstikiyeti menfidir. Bununla beraber, "fakir malları" dediğimiz ve çok düşük gelirli sınıfların tükettiği bazı gıda maddelerinin gelir elâstikiyeti menfidir; gelir yükseldikçe, bunlardan daha fazla tüketilecek yerde daha az, gelir düştükçe de daha büyük miktarlar tüketilir. Mısır ekmeği, Türkiye'de bunun tipik örneğidir.

Gelir elâstikiyeti menfi olan gıda maddelerinin, belirli şartlar altında, talep elâstikiyeti müsbet olabilir. Bu gıda maddelerine, aynı zamanda gelirin çok büyük kısmı harcanıyorsa, fiyatlarındaki düşüş ve yükselişlerin gelir tesiri çok kuvvetli olur. Menfi gelir tesiri ikame tesirini bertaraf ederse, talep elâstikiyeti menfi değil, fakat, müsbet olabilir. Çünkü, tüketici, bu maddenin fiyatı düştüğü zaman, bir gelir artışı elde eder; gelir elâstikiyeti de menfi olduğundan, tüketilen miktar azalır. Aksine, fiyatının yükselmesi, tüketicinin gelirinde düşüş yaratır; bu üründen daha fazla tüketilir. Ancak, bu durum, gelir düzeyinin çok düşük olduğu ve gelirin çok büyük bir oranının tek bir gıda maddesine harcandığı hallere inhisar eder. Bu gibi mallara **"Giffen malları"** denir[7]. Türkiye'de, fakir toplum katları için ekmek bu niteliktedir.

Kişi başına gerçek gelir artışlarından çeşitli gıda maddelerinin yararlanma derecesine gelince: Genellikle, unlu ve nişastalı maddeler, bakliyat ve yağların gelir elâstikiyeti, sebze, meyve, et ve proteinli maddelere nazaran daha düşüktür; gelir yükseldikçe de sür'atle azalır. ABD'de gelir elâstikiyeti menfi olan hayvanî ve nebatî yağların gelir elâstikiyeti, Hindistan'da birin üzerindedir; ABD ve İngiltere'de gelir elâstikiyeti sıfıra yakın olan ekmek ve hububat için, Hindistan köylerinde 0.7 dir. Diğer taraftan, ABD hariç, meyve ve sebzenin; ABD ve İngiltere hariç, et mamullerinin gelir elâstikiyeti oldukça yüksektir: (bir) kadardır.

---

7) Kişi başına gelir çok düşükse, tek gıda maddesine gelirin yüksek bir oranının harcanması, "Giffen Paradoksu" nun gözlenmesi için gerekli şartlardan biridir ve geri kalmış ülkeler bakımından geçerlidir. Fakat, gelir elâstikiyetinin menfî olması, bazı gıda maddeleri bakımından, ancak gelirdeki çok büyük yükselişle ilgilidir. Meselâ, Hindistan'da hayvanî ve nebatî yağların gelir elâstikiyeti yüksek olduğu halde, A.B.D.'de menfîdir. Oysa, ABD'de tek bir gıda maddesi, toplam harcama içinde ihmal edilebilecek bir pay kapsamaktadır. Eldeki veriler düşük gelir seviyelerinde gelir elâstikiyeti menfî mallar gösterdiği için, mantıken "Giffen Paradoksu" nu reddetmek mümkün değildir.

III. GIDA MADDELERİ VE TEKNİK YENİLİKLER

Sınaî kaynaklı tüketim mallarının yüksek gelir elâstikliği, gelir yükseldikçe yeni toplum katlarının tüketici haline gelmesi kadar, yeni malların da ortaya çıkmasıyla ilgilidir. Teknik yenilikler, toplumda bir taraftan geliri yükseltirken, bir taraftan da, bu gelirin harcanacağı yeni tüketim malları yaratır; sınaî mal talebine genişleme olanağı verir.

Gıda maddeleri bakımından teknik yenilikler, yeni tarımsal ürünlerin yaratılması niteliğinde değildir. Ya, gıda maddesini değişik biçimde tüketmek olanağı yaratılır (dondurulmuş gıda, konserve gibi) ve teknik yenilik pazarlama hizmetiyle ilgilidir; ya, sınaî kaynaklı mallar gıda maddelerinin yerini alır: (vitaminlerin, maden tuzlarının imalât sanayiinde yaratılması gibi); burada da, sözkonusu olan, teknik yeniliğin sınaî kaynaklı bir malı tarımsal kaynaklı gıda maddesi yerine ikame etmesidir.

Teknik değişmenin, yeni tarımsal ürünler yaratma olanağı sınırlıdır; bu, gıda maddeleri talebi artışını diğer tüketim mallarına nazaran sınırlayan bir sebepdir. İnsanlığın, aydınlanmak için çıra kullanışından neon lâmbasına kadar geçen teknolojik evrim içinde —yeni ülkelerin keşfiyle tüketime giren patates, şeker gibi gıda maddeleri dışında— teknik yeniliklerle yeni gıda maddesi yaratılması pek nadir bir olgu olarak kalmıştır.

IV. TARIMSAL HAMMADDE TALEBİ

a) Teknik Değişme ve Talep Elâstikiyeti :

Dünyadaki tarımsal üretimin, aşağı yukarı 1/8 ini[8] sınaî imalâtta ara mallar olarak kullanılan hammaddeler oluşturur. Bunlar, eğer sınaî firma dikey tamlaşma içinde

8) W.S. ve E.S. Woytinsky, "World Population and World Production", New York 1953.

aynı yerde bulunuyorsa doğrudan doğruya; değilse, pazarlama hizmetlerinden geçtikten sonra sınaî imalâta girer; ve nihaî mamulün hammaddesi olarak tüketiciye intikal eder. Onceki bahislerde söylediklerimizi burada kısaca tekrar edelim: a) sınaî imlât payları büyüdükçe —nihaî talep veri iken— üretici eline geçen fiyat düşer; b) üreticiye yansıyan tüketici talep elâstikiyeti azalır; c) üretici ve alıcıların karşılıklı durumuna göre, piyasa şekli değişir ve üretici için fiyat farklı olur; d) talep artışını etkiliyen öğeler, bunlar bakımından da geçerlidir. Burada üzerinde durmak istediğimiz nokta, iktisadî gelişme sürecinde kapital arzının nisbî bollaşması ve teknik değişmenin, tarımsal hammadde talebi üzerindeki etkisidir.

Hammadde olarak sınaî imalâta giren tarım ürünlerinin, son 50 yıldaki teknik yenilikler sonucu, çok yakın ikame malları yaratılmıştır. "Yaratışın anası ihtiyaç" olduğuna göre[9], bu yenilikleri doğuran sebep, daha düşük fiyatlarla yakın ara malların sağlanmasıdır. Sentetik dokuma liflerinin, pamuk ve yün; sunî ipeğin, tabii ipek; sunî kauçuğun, tabii kauçuk yerine ikamesi, bu arada sayılabilir.

Tarımsal hammaddelerle sınaî kaynaklı ara malların üretimde optimal birleşimi, eş-ürün eğrileri üzerinde incelenebilir. Optimal birleşimi de, bu ikisi arasındaki marjinal ikame haddi ve nisbî fiyatları belirler. Büyük bir ihtimalle, bunlar arasında marjinal ikame haddi sabit (veya buna yakın), dolayısiyle de eş-ürün eğrileri bir doğru (veya buna yakın)dır[10]. Oyleyse, nisbi fiyatlar üretimde biri veya diğerinin kullanımını belirler (veya optimal birleşimde, iki ara malın kullanım oranında çok büyük değişme yaratır.). Bu bakımdan teknik değişme, sınaî imalâtta türev talebin elâs-

9) Tarihteki büyük teknik buluşların "tesadüf" değil, fakat artan talebin baskısıyla ilgili olduğu konusunda bak. E.W. Gilboy, "Demand as a Factor in the Industrial Revolution", **Facts and Factors in Economic History**, Harvard University Press, Cambridge 1932, s. 620 - 629.

10) E.O. Heady, "Agricultural Policy...", a.g.e., s. 245.

tikiyetini çok yükseltir; nisbî fiyatlardaki yükseliş karşısında, tarımsal hamadde türev talebi, süratle azalır.

Tüketimde de, bu ara malların girdiği sınaî mamuller, çok yakın ikame mallarıdır; tıpkı üretimde olduğu gibi, birbirlerini aşağı yukarı sabit hadlerle ikame ettikleri ve kayıtsızlık eğrilerinin bir doğruya yaklaştığı kabul edilebilir. Aynı şekilde, nisbî fiyatlar, tüketimde de, bir veya diğer hammaddeden yapılmış malın kullanımını belirler. Ya da, ikame elâstikiyeti çok yüksek olduğu için, nisbî fiyatlara göre, tüketimin optimal birleşiminde büyük değişmeler olur. Bu bakımdan, türev talep gibi, nihaî tüketicinin talep elâstikiyeti de çok yüksektir.

Genellikle, tarımsal hammaddeleri ikame eden sınaî ara malların daha düşük nisbî fiyatlarda elde edilmesi, tarımsal hammadde talebini menfi yönde etkiler; diğer şartlar veri iken, bunların fiyatlarını da düşürür. Çünkü, talep eğrisi aşağı kayar.

b) Teknik Değişme ve Talep Artışı :

Teknik değişme, bazı tarımsal ürünlere, sanayide ara mal olarak kullanılma imkânını da verebilir. Hububattan, sanayide kullanım için nişasta imali, pamuk ve odundan selüloz imali, buna örnektir. Bununla beraber, ya marjinal ikame hadleri çok düşük olduğu, ya nisbî fiyatları çok yüksek olduğu için, bugünedek, bu alan önemli bir talep artış kaynağı olmamıştır. Teknik değişme marjinal ikame hadlerini yükseltse de, tarımsal ürünlerin sınaî ara mal olarak kullanılması, yine, nisbî fiyatlara bağlıdır.

Gerçekte, teknik yenilikler, tarımsal hammaddeleri daha düşük fiyatlarda ikame edecek sınaî ara malların yaratılması şeklindedir; yani, tarımsal hammaddeler için önemli bir talep artış kaynağı değildir. Bunu olağan kabul etmek gerekir. Çünkü, gelişmiş ülkelerde, gerek işgücü gerek toprağa nazaran kapitalin fiyatı düşmüştür. Tarımsal hammaddeler, toprak-yoğun ara mallardır. Oysa, bunlar yerine

geliştirilen sentetikler, kapital-yoğun ara mallardır[11]; nisbi fiyatı daha düşük olmak gerekir. Bu bakımdan, bugünedek olduğu gibi bundan böyle de, teknik değişmenin daha fazla kapital ve daha az toprak içeren ara malların geliştirilmesi yönünde olacağı açıkdır. Zira, yeni tekniği, bu gelişmiş ülkeler yaratmaktadır.

Gelişmemiş ülkelerde ise, toprağın nisbi fiyatı daha düşükdür; dolayısiyle, kurulan sanayiin kapital-yoğun bir ara maldan çok toprak— yoğun ara mala dayanması daha kârlıdır. Nitekim, gelişmemiş ülkelerin hemen hepsinde pamuklu ve yünlü dokuma sanayiinin nisbeten en gelişmiş sanayi dalı olması, kısmen bununla açıklanabilir.

V. TÜRKİYE'DE TARIMSAL ÜRÜN TALEBİ

Türkiye, gıda maddeleri talebinin oldukça sür'atli arttığı ülkelerden biridir. Nedeni, nüfus artış hızının yüksekliği ve gıda maddeleri gelir elâstikiyetinin, özellikle hayvansal kaynaklı gıdalarda, yüksek olmasıdır. 1965-75 arasında yurt dışına bir milyon kişinin göç etmesine rağmen, yıllık nüfus artışı % 2.5 kadardır. Kişi başına gelirde hiç değişme olmasa dahi, gıda maddeleri talebi % 2.5 oranında her yıl artacak demektir. Gerçekte, 1960'dan sonra olduğu gibi 1970 sonrası yıllarda da, kişi başına ortalama gerçek gelir artışı yılda % 3.5-4 kadardır. Tablo I'de, son yıllarda, belli başlı gıda maddelerinin gelir elâstikiyeti görülebilir.

1971-72 yılında, Türkiye'de kişi başına yılda 246.1 kg hububat tüketilmiştir; günlük 2900 kalori tüketiminin yaklaşık % 62'si hububattan sağlanmıştır. Bu, beslenme dengesizliğini kanıtlamaktadır. Buna karşılık (çeşitli türdeki) ekmeğin gelir elâstikiyeti menfidir; yani, gelir arttıkça daha fazla değil, daha az tüketilmektedir. Türkiye'nin dünyada kişi başına hububat tüketimi en yüksek bir kaç ülkeden biri olması, fakirlikle ilgili bir olgudur. Refah arttıkça, kişi başına

11) C.P. Kindleberger, "International Economics", Illinois 1955, s. 174.

hububat tüketimi azalmaktadır. Buna karşılık, 1971-72'de, kişi başına günde 81.3 gramlık protein tüketiminin sadece % 23.7'si hayvansal kaynaklıdır. Oysa, tüm hayvansal kaynaklı gıda maddelerinin gelir elâstikiyeti yüksektir; (yumurta dışında) birim veya daha fazladır (Tablo I). Buna göre, Türkiye'de, hububat talebi nüfus artış hızından daha yavaş, hayvansal gıda maddeleri talebiyse, (gelir elâstikiyetini birim kabul edersek) yılda yaklaşık % 6-6.5 oranında artacak demektir[12].

TABLO I

Türkiye'de gıda ve giyim maddelerinin gelir elâstikiyeti

Maddeler	Katsayı
Çeşitli Ekmek Türleri	— 0.10, — 0.30
Patates	0
Süt, Tereyağ, Peynir	1.00
Yumurta	0.75
Et	1.40
Balık ve Mamulleri	1.20
Bostan Sebzeler	0.30'dan 0.50'ye kadar
Meyveler	0.50'den 1.00'e kadar
Pamuk İpliği	1.25
Yün İpliği	1.50
Ayakkabı - Terlik	1.10

Kaynak: DPT, "Türkiye'de Tarımsal Plânlama Çalışmaları", 1. Rapor, Ocak 1974.

Gıda maddeleri arasındaki **ikame edici veya tamamlayıcı ilişkileri ihmal edersek,** Tablo I'deki gelir elâstikiyeti katsayılarının (ekmek türleri dışında hepsi pozitifdir) önüne eksi (—) işareti koyarak fiyat (talep) elâstikiyetini de bulabiliriz. Buna göre, Türkiye'de, fiyat değişmelerine duyar-

12) Yani, gelir elâstikiyeti katsayıları, gelir yükseldikçe, beslenme dengesizliğinin düzeleceğini göstermektedir.

lılığı en yüksek gıda maddesi, hayvansal gıda maddeleridir; fiyat elâstikiyeti (yaklaşık) (—) birimden biraz daha büyüktür. Özellikle fakir aile bütçelerinde ekmeğin tuttuğu yer düşünülürse, ekmek, giffen paradoksuna örnek olabilir; pozitif talep elâstikiyeti ile tanımlanmaktadır. Diğer gıda maddelerinin fiyat elâstikiyeti ise, sıfırla (—) birim arasındadır; düşük fiyat elâstikiyeti gösterir.

Tüketim harcamaları içinde gıda harcamaları % 40 kadar yer kapsar; bunun % 20-25'i ekmeğe aittir. Ancak, ailelerin gelir düzeyine göre bu oranlar çok değişir: en düşük gelirli (0-500 TL) ailelerde, tüketim harcamaları içinde gıda harcamaları % 60'dır; bunun da % 30-35'i ekmekle ilgilidir. Oysa, en yüksek gelirli ailelerde (2000 TL ve daha fazla), birincinin oranı % 25, ikincisi de % 15 kadardır[13]. Yani, Engel kanunu gözlenmektedir.

Tarımsal hammaddeleri içeren sınaî mamullerin gelir elâstikiyeti ise birimden büyüktür ve ortalama gıda maddeleri elastikiyet katsayısının üstündedir. Yukardaki tanıma göre, bunların fiyat elâstikiyetinin de daha yüksek olduğu görülür[14]. Ancak, gelir ve talep elâstikiyeti en yüksek tüketim malları, diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de, dayanıklı tüketim mallarıdır (buzdolabı, otomobil, çamaşır makinesi, vb.. ev eşyaları gibi).

13) DİE'nin 1964 - 70 yılları arasında yaptığı aile bütçe anketlerinden özetleyen, R. Miller ve İ. Çetin, USDIA, Discussion Paper, No. 15.

14) Tarım kaynaklı ara girdi kullanımındaki değişme için bkz. Bahis XV.

ÜÇÜNCÜ KISIM

TARIMSAL FİYATLAR

XI

PİYASA DÖNEMİNDE TARIMSAL FİYATLAR

Bahis IX'da pazarlama hizmetlerini, **uzun dönemde,** gelişme süreci ile ilişkileri açısından inceledik; bir ürünün toplam arz eğrisini ortalama maliyet eğrisiyle gösterdik. Aracıların ödediği fiyatın, uzun dönemde, (sabit ortalama maliyeti de içeren) ortalama maliyeti karşılaması gerektiğini belirttik.

Ancak, bu bahiste inceleyeceğimiz **piyasa döneminde,** tarımsal ürün fiyatları, ortalama maliyetle, hattâ, ortalama değişgen maliyetle ilişki göstermez. Ürün arzının özellikleri, bu fiyatları çok farklı düzeylerde oluşturur; piyasa döneminde beklenmedik talep kaymaları da buna eklenince, maliyetlerle ilişkisiz fiyatlar, piyasa döneminin gerçeği olur. Tarımsal ürün arzının bir özelliği, ürünün, fiyatı oluşmazdan önce elde edilmesidir; bir kere elde edildi mi, miktarı veri olan bir stok niteliğinde olmasıdır; bunun için de, o yıl oluşan fiyatla, ortalama maliyet ilişkisinin kopmasıdır.

I. PİYASA DÖNEMİNDE ÜRÜN ARZI VE FİYATLAR

Piyasa dönemi, ürün ekildikten (veya dikildikten) elde edilmesine kadar geçen süreyi kapsar. Ürün bir kere elde edilince, ertesi döneme kadar arzı veridir; değiştirilemez. Fakat, elde edilmezden önce, çok kısıtlı da olsa, bir ölçüde değiştirme olanağı vardır. Aşağıda, sözkonusu iki durum, ayrı ayrı incelenecektir.

a) Ürün Elde Edildikten Sonra Fiyatlar :

1) Üreticinin alternatifleri yoksa :

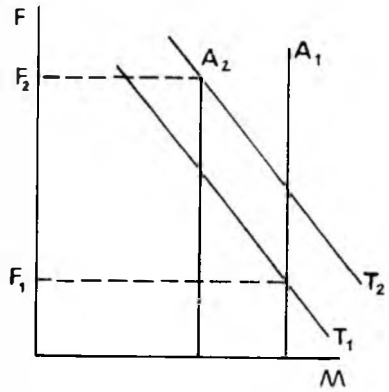
Tarımsal ürünlerin bir kısmı yıllıktır ve bekletilebilir (veya stok edilebilir) niteliktedir. Ürün, yılın bir mevsiminde elde edilir; ertesi yılın aynı mevsimine kadar piyasaya arz, eldeki stoktan yapılır. Bu da, o yıl elde edilen ürün (artı stok hareketleri artı i thalat - ihracat) tarafından belirlenir[1]. Ürün elde edildikten sonra, arz eğrisi, dik bir doğrudur: ürün bol olmuşsa sağa, kıt olmuşsa, sola kaymıştır (Şekil I, sırasiyle, A_1 ve A_2 doğruları). Yıl boyunca, eldeki stok azalır. Yeni ürün elde edildiği mevsimde de, (ertesi yıla devredilecek stok dışında) eski yılın ürünü tüketilmiş olur. Hububat, pamuk, tütün, fındık gibi Türk ekonomisinde önemli yeri olan yıllık ürünler bu kategoriye girer. Bu ürünler ve canlı hayvanların satışları, devlet müdahalesi yoksa, serbest piyasa koşullarında olur.

Ürünlerin bir kısmı, çabuk bozulur; bekletilemez, stok edilemez. Bunların piyasa dönemi, birkaç gün veya haftadan ibarettir. Elde edilmelerini izleyen günlerde, hemen satılması gerekir: taze meyve, taze sebze, taze süt, buna örnektir. Çoğu zaman, o yılın ürünü "sipariş" üzerine veya pazarlama ile bağlantılı biçimde üretilmemiştir. Varolan ürün, piyasa döneminde, serbest pazar koşullarına göre talebe intibak edecek fiyatta satılacaktır; satılamıyan kısmı ziyan olacaktır.

Tarım ürünleri fiyatları, bu noktada, diğer mal ve hizmet fiyatlarından farklı bir nitelik taşır. Ürün elde edildikten sonra, o yılın fiyatı, varolan ürün miktarı ve talep (ya da talep için tahminler) tarafından belirlenir. Şekil I'de, A_1 miktarında arz, T_1 talep eğrisi ile F_1 kadar düşük, A_2 kadar arz da, T_2 gibi yüksek bir talep eğrisi ile, F_2 kadar yüksek fiyatı oluşturur. Ürün ne kadar çabuk bozuluyorsa, üreticinin (kendisinin tüketmesi, konserve yapması, alternatif piyasa-

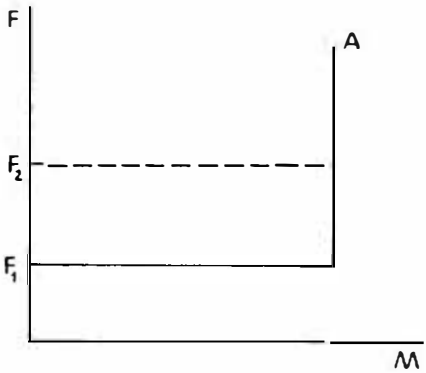
1) Stok hareketleri ve ithalât - ihracat işlemlerinin etkisi, izleyen bahiste incelenmiştir.

lar bulabilmesi gibi) elindeki seçenekler ne kadar azsa, arz eğrisinin, dik bir doğru olma ihtimali o kadar fazladır; talep eğrisi, fiyatı oluşturmakta o kadar etkili olur. Oluşan fiyat, hem ürünün elde edilme maliyeti ile ilişkili değildir, hem de piyasaya arzedilen miktara etkili olmaz. (Eğer üreticinin elinde alternatifler varsa, durum farklıdır; izleyen paragrafta, bu görülebilir.) Varolan ürün miktarını talebe intibak ettirecek, herhangi bir fiyat oluşabilir. (Nevar ki, o yıl oluşan fiyat, ertesi yılın ekim-bakım-üretim miktarına etkili olur.) Bu fiyat, ürünü elde tutma maliyetine göre, mevsimlik farklar gösterir (Bkz: Bahis XII).



ŞEKİL I

Eldeki Stoka Göre Talebin Belirlediği Fiyat



ŞEKİL II

Üreticinin Alternatifi Varsa Fiyat

2) Üreticinin alternatifleri varsa :

Ürün elde edildikten sonra dahi, üreticinin ürünü arz edip etmeme veya üründen arz edeceği miktar için elinde seçenekler olabilir: Geçimlik kesimde, geçimlik ürünü ve diğer gıda maddelerini öztüketime ayırma olanağı vardır;köy konserveciliği, ürün işlemeciliği gelişmişse, taze meyve-sebzeyi işledikten sonra satma seçeneği vardır; haberleşme-ulaştırma-örgütleşme tam ise, bir piyasada fiyatlar düşerken, üretici, alternatif piyasalar arayabilir; kooperatifleşme ve ta-

rım-pazarlama dikey tamlaşması oluşmuşsa, stok finansmanı olanakları bulunuyorsa, ürünü stok edebilir.

Bu alternatifleri olan üreticinin, "satmaya razı olma fiyatı" fiyatın düşeceği alt sınırı çizer; fiyat bunun altına düşerse, ürünün piyasaya tümünü veya bir kısmını arzetmekten vazgeçer. Fiyatın üst sınırını da, aracının türev talebi (dolayısiyle, nihaî talep) çizer. Şekil II'de arz eğrisi A, dirseklidir; yatay ve dikey kesitleri vardır. Dikey kesiti, o yılın ürününden elde bulunan stokun maksimum miktarıdır; yatay kesiti, F_1, ürünü üreticinin satmaya razı olduğu fiyatı gösterir. F_2 üreticinin pazarlayıcı-aracıdan talep ettiği fiyattır ve pazarlığa açıktır. Fiyat F_1 in altına düşerse, üretici, ürünü satmaktan vazgeçer; elindeki alternatifleri değerlendirir, öztüketime ayırır, konserve yapar vb.. Yani, ürünün alternatif kullanma alanı varsa, fiyatı F_1 in altına düşemez; F_2, alternatiflerde sağlayacağı getiri ile belirlenir. Oysa, yukarda görüldüğü gibi, üreticinin alternatifleri yoksa, fiyat, talebin belirlediği herhangi bir düzeye düşebilir veya yükselebilir.

b) Ürünün Ekilmesiyle Elde Edildiği Dönem Arasında Fiyatlar :

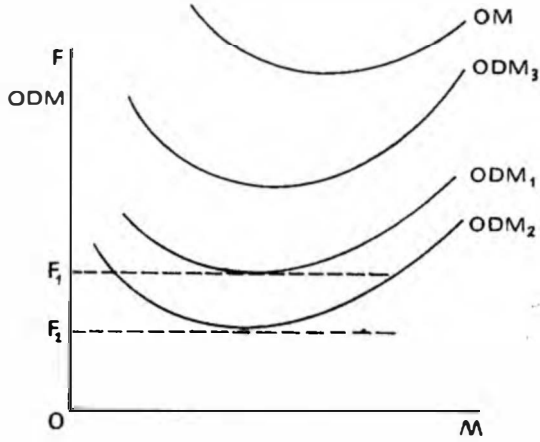
Ürünün ekilmesi (veya dikilmesi) ile elde edilmesi arasındaki döneme de, piyasa dönemi diye bakabiliriz. Çünkü, bir kere ekim-dikim yapılmışsa, ya da hayvan yetiştirilmeye başlanmışsa, sonunda ürün yetişir. Fizikteki "atalet" kanunu. tarım üretiminde de geçerlidir[2]: başlayan üretim süreci doğanın etkisiyle sonuçlanır. Ancak, bu sürede, üreticinin alternatifleri biraz daha fazladır: oluşacağını tahmin ettiği fiyata göre, daha fazla veya daha az gübreleme, sulama, ilâçlama, bakım, hayvanları besleme yapabilir. Beklediği hasılat, yapacağı masrafı aştığı sürece, bakım giderlerini artırarak üretimi artırmağa çalışır. Fakat, hasılat bekleyişi, toplama-tarladan kaldırma giderlerini dahi karşılamayacak kadar düşükse, ürünü tarlada veya ağaçta bırakabilir,

2) Doll Rhodes and West, a.g.e., s. 359.

toplatmaz. Ekimden hemen sonra, alternatifleri en fazladır; hasat yaklaştıkça azalır; hasattan hemen önce, tek seçeneği ürünün toplanması, toplanmaması veya kısmen toplanmasına inhisar eder.

Ekimle hasat arasındaki dönemde üreticiyi satışa razı edecek fiyatın belirlenmesinde, ortalama değişgen maliyet rol oynar; ancak, dönem boyunca, bu, veri olmayıp, değişir. Hasat yaklaştıkça, ortalama değişgen maliyet azalır, hasattan hemen önce, toplama giderlerine eşitlenir. Şekil III'de, ODM_1, ekimi hemen izleyen dönemde ürünün, ortalama değişgen maliyetidir: sulama, gübreleme, ilâçlama, mevsimlik işçi ücreti gibi değişgen maliyet giderlerini kapsar. F_1 üreticiyi, bu giderleri yapmaya razı edecek fiyattır; fiyatın bunu altında oluşacağını tahmin ediyorsa, bu giderleri yapmaz. Bakım eksik olduğu için, (egzojen şartlar veri iken) üretim daha az olur. Ancak, üretim süreci ilerlemişse, üretici, daha önce F_1 fiyatının oluşacağını tahmin etmişse, bu giderler yapılmıştır; azaltılmaları sözkonusu değildir. ODM_2, hassattan hemen önceki ortalama değişgen maliyet eğrisidir. ve ODM_1 in altındadır; sadece, toplama ve aracıya devredilinceye kadar geçen işlemlerle ilgili giderleri kapsar. F_2 üreticiyi, bu giderleri yapmaya razı edecek fiyattır. Ürün piyasaya geldiğinde F_2 fiyatı oluşacağını tahmin ediyorsa, ürünü toplar, fiyat tahmini bunun altında ise, toplamaz.

İlginç olan bir nokta şudur : üretim süreci ilerledikçe, üreticiyi satmaktan vazgeçirecek fiyat, gittikçe küçülür. Meselâ, tam hasattan önce fiyat F_2 nin altına düşmüşse, yapabileceği tek şey, ürünü toplatmamaktır; fakat, ürünün elde edilmesine kadar gereken tüm maliyet giderlerini, bu arada yapmıştır. F_2 fiyatı oluştuğu için ürünü toplatıp satışa arzederse, zarar ediyor demektir; çünkü, tüm maliyet giderleri içinde, sadece, toplama giderlerini karşılamaktadır; fakat, yine de, ürün satışa arzedilir. Fiyat, F_2 nin altına düşerse, ürün toplanıp satışa arzedilmez, fakat, üretici yine zarar eder; çünkü, o zamana kadar yaptığı maliyet giderlerini karşılayamaz.



ŞEKİL III

Üreticiyi Satışa Razı Edecek Fiyatın Dönem Süresince Azalması

Şekil III'deki ODM_3 eğrisi, ekim giderleri dahil, ürünün ortalama değişgen maliyet eğrisidir. Fiyatın F_2 olacağı ekimden önce tahmin edilmişse, ürün ekilmez; fakat, fiyatın bu düzeye düşeceği tam hasattan önce anlaşılmışsa, tüm değişgen maliyet giderlerini karşılmasa da, ürün F_2 fiyatında arzedilir. Oysa, bu fiyatın, ODM_3 eğrisiyle bir ilişkisi yoktur. Bunun için, örgütleşme-haberleşmenin eksik olduğu piyasalarda, aracılar şöyle bir yol izleyebilir: ekimden hemen önce ve hemen sonra, ürünün kıt, fiyatın yüksek olacağı haberi yayılır; üretici, ekimi ve yüksek verim için gerekli bakımı yapar. Hasat yaklaştıkça, üreticinin satmaya razı olduğu fiyat düşer; hasatta minimum düzeye iner. O yıl ürünü bu fiyattan kapatma olanağı doğar.

Üzerinde durulması gereken ikinci nokta, geçimlik kesimle ilgilidir: bu kesimde toplam maliyetlerde, sabit maliyetlerin ağır bastığını görmüştük (Bkz: Bahis VII). Nedeni, aile emeğinin sabit maliyet gideri olması ve değişgen gider yaratan ileri teknolojinin (gübreleme, ilâçlama, sulama gibi) kısıtlı uygulanmasıdır. Öyleyse, geçimlik kesimin ürettiği ticarî ürünü satmaya razı olma fiyatı, Şekil III'deki F_1 ve F_2 nin altındadır. Kendisinin öztüketimi veya stok etme-

sı de sözkonusu olmayan hammaddelerde, fiyat, en düşük düzeye inebilir; çünkü, değişgen giderler küçüktür. Gerçekte, o yıl üretici düşük fiyatla satmışsa, ürünü ertesi yıl ekmemesi rizikosunun, ödenen fiyata bir alt sınır çizeceği düşünülebilir. Nevar ki, bir yıllık fiyat değişmelerinin, ertesi yılki üretimi tam etkilemesi pek sözkonusu olmaz; ancak, birkaç yıl üstüste devam eden fiyatlar etkili olur. Yani, aracılar, üstüste birkaç yıl ODM_3 ün altında ödeme yaparsa, üretim daralır; şu kadar ki, alternatif ürünlere kayma olanağı bulunsun; bu yoksa, tarım dışı faaliyetlere işletme kayabilsin; üstünde fiyat öderse, üretim genişler.

Geçimlik kesim açısından, üzerinde durulması gereken bir nokta da, piyasa döneminde, geçimlik ürünün fiyatı ile ilgilidir: geçimlik ürünün arz eğrisinin tersine dönebileceğini görmüştük. Tersine dönen arz eğrileri ise, fiyat bir kere denge noktasından ayrıldığında, gittikçe düşen veya gittikçe yükselen fiyatlara yolaçar; bu, yeni bir denge noktası bulununcaya dek sürer; fiyat düşüşleri ya da yükselişleri, çok şiddetli olabilir.

Kısacası, piyasa döneminde tarımsal ürün fiyatları, esas itibariyle talep tarafından belirlenir: ürün elde edildikten sonra, üretim maliyeti fiyatların belirlenmesine hiç girmez; ürün elde edilmezden önce ise, sürekli azalan ortalama değişgen maliyetin koyduğu sınır içinde girer.

II. PİYASA DÖNEMİNDE TALEP

Talep, piyasa döneminde fiyatı belirleyen temel etken olduğuna göre, akla gelen bir soru şudur: talep, piyasa dönemi kadar kısa bir sürede büyük değişme gösterebilir mi? Eğer göstermezse, üretici bir yıl önceki talep eğrisini geçerli sayar; kendisi için tek bilinmeyen, o yıl (hava şartları ve diğer egzojen değişgenlerin etkisiyle) o üründen piyasaya arzedilecek miktardır. Ancak, sorunun cevabı bu kadar basit değildir. Basit olmadığı için de incelenmesi gerekir. İn-

celemeyi, toplam tarımsal ürün talebi ve tekil ürünler için, ayrı ayrı yapmakta yarar vardır.

Toplam tarımsal ürün talebi, konjonktür dalgaları veya büyük dünya olaylarının dönüş noktalarında şiddetli değişme gösterir. Aracıların spekülatif faaliyetleri de işe karışınca, nihaî talep değişmesine, türev talep de eklenir. Bir yıl önceki fiyatın devam edeceği varsayımına göre ekim-dikim veya yetiştiricilik yapan üretici, piyasa döneminde, talep değişmesinden doğan ani fiyat değişmesi ile karşılaşır. Bu tür değişmelere çok sayıda örnek vardır: 1929 boom yılı yüksek fiyatlarını, 1930 depresyonunda fiyat düşüşlerinin izlemesi; 1937 depresyon fiyatlarını, 1938'de İkinci Dünya Harbinin başlamasiyle ani fiyat yükselişlerinin izlemesi; 1952' de, Kore Harbinin başlamasiyle, fiyatların birden artması; iki yıl yüksek düzeyde devam ettikten sonra, 1954'de birden düşmesi, 1973'deki boom'da birden yükselmesi, fakat, 1974 sonunda birden düşmesi, bu tür ani fiyat değişmelerine örnektir[3]. Bir yıl önceki boom'un devam edeceği varsayımına dayanarak, üreticiler ertesi yıl üretimi genişletince, ürün piyasaya arzedildiği zaman depresyon fiyatında satabilmişlerdir; maliyet altında sattıkları için zarar etmişlerdir. Ya da, bir yıl önceki düşük fiyat devam edecek varsayımı üretimi genişletmelerini önlemiş, fakat, boom ve spekülasyon, fiyatları maliyetlerle ilişkili olmayan düzeye yükseltmiştir. Belirtilen yıllar içinde, başta pamuk, Türk ihraç ürünleri fiyatları, bu tür, ani iniş ve çıkışa tabi olmuştur.

Tekil ürünlerin talebinde de, piyasa döneminde, öngörülmeyen değişmeler olabilir: diyelim ki, kavun-karpuz üretimi, bir yıl önceki fiyatın devam edeceği varsayımına göre üreticilerce planlanmıştır. Oysa, bunlar elde edilmezden önce bollaşan şeftali, şeftali fiyatını düşürmüş, talep şeftaliye kayınca, kavun-karpuz talebi azalmıştır. Aynı mevsimde üretilen ve aynı kategoriye giren tarım ürünleri yakın ikame malları olduğu için, bu tür talep kaymaları yaygındır. Ve, tekil ürünlerin talebini, piyasa döneminde değiştirebilir.

3) Bu dönüş noktalarında, fiyatlarla satınalınan miktarlar aynı yönde değişir (Bkz. Bahis XII).

Kısacası, piyasa dönemi kadar kısa sürede de şiddetli talep değişmeleri olabilir; bu da, piyasa döneminde, üretim maliyetlerinin çok üstünde ya da çok altında fiyatların oluşmasına yolaçar[4].

III. PİYASA DÖNEMİNDE FİYATLAR VE EKONOMİ POLİTİKASI

Haberleşme-ulaştırma-pazar örgütleşmesinin etkin olmadığı gelişme düzeyinde, ürün fiyatları günden güne, alıcılar arasında ve satıcılar arasında farklı olur; çünkü, her üreticinin satmaya razı olacağı fiyat farklıdır. Bu sistemler etkinlik kazandıkça, fiyat farkları azalır. Ayrıca, haberleşme-örgütleşme düzeyi yükseldikçe, üreticinin alternatifleri artar; satmağa razı olacağı fiyat da yükselir. Bu bakımdan, üreticilerin kuracağı pazarlama kooperatifleri önem kazanır: ürünü işleme, alternatif piyasalar arama, stok yapma gibi işlemlerle üreticinin alternatiflerini, dolayısiyle, satışa razı olma fiyatını yükseltebilirler.

Bilindiği gibi, tam rekabet piyasasında berraklık vardır; çok sayıda alıcı ve satıcı, piyasanın her tarafındaki fiyat tekliflerini ve ödemelerini bilir; akıcılık tamdır. Bu sayede, aynı ürün için, piyasada tek fiyat oluşur. Ancak, piyasa şekli, aracılarda eksik rekabet, ürün satıcılarında saf rekabetle niteleniyorsa, durum farklıdır; piyasada berraklık yoktur (Bkz: Bahis IX ve XII). Aracılar, üreticilerin "sat-

4) Buna, 1972 - 1974 boom'unda, dünya buğday fiyatlarındaki artış iyi bir örnektir:

Tarih		Ton fiyatı : $
Ağustos	1972	74
Ekim	1972	94
Ocak	1973	109
Temmuz	1973	134
Eylül	1973	216
Ocak - Mart	1974	230

maya razı olduğu" fiyatı tahmin ederler; üretici ne kadar fakir, bunun için de bekleme olanağından o kadar yoksun, seçenekleri ne kadar azsa, bu fiyat o kadar düşüktür. Piyasada berraklık da yoksa, aynı ürün, üreticiden farklı fiyatlarda toplanabilir; çünkü, üreticilerin "satışa razı olma fiyatı" farklıdır.

Tarım piyasalarında etkin örgütleşme-haberleşme ve berraklık, bu bakımdan önemlidir. Piyasada berraklık yaratmanın bir yolu, ekimden önce, bellibaşlı ürünlerin piyasa dönemi için geçerli olacak "peşin fiyatlar"ın ilânıdır; bu fiyatlar, kitle yayın araçlariyle, duyurulmalıdır. Peşin fiyatlar, piyasa döneminde, ürün fiyatlarının düşebileceği tabanı belirtmelidir; ekim masrafları dahil, ortalama değişgen maliyeti karşılayacak düzeyde olmalıdır. Bütün üreticilerin ortalama değişgen maliyetinin aynı olmadığı açıktır; bu politika, bu maliyeti daha düşük olan bazı üreticilere, "rant" sağlayacaktır. Bu rant, geliri ve toprak rantını vergilendiren artan oranlı vergilerle massedilir[5]. Taban fiyat politikasını stok politikasiyle tamamlamak gerekir. (Bu konuda, izleyen bahislerde geniş açıklamalar vardır.)

Taban fiyat politikasının sürekli "sübvansiyon" politikasına dönüşmemesi, üreticiye ödenecek fiyata üst sınır çizilmesini de gerektirir; 'yani, tavan fiyat politikasiyle tamamlanmalıdır. Öyle ki taban ve tavan fiyatların ortalaması, 3-5 yıllık süreler içinde birbirini telâfi etsin. Fiyat politikası, stok politikası yanında, bir ' istikrar fonu" ile tamamlanır. Fiyatlar, tabanın altına düştüğünde, bu fondan ödeme, tavanın üstüne çıktığında, bu fona ödeme yapılır; fon, kendikendine finanse eder. Ancak, bu politikayı yürütebilmek için, ilgili kurumun piyasa payı, fiyatı belirleyebilecek kadar büyük olmalıdır.

5) Bazen, taban fiyat politikasının amaçlariyle gelir bölüşümü amaçlarının Türkiye'de karıştırıldığı görülüyor (Bkz. Bahis XVII).

XII

KISA DÖNEMDE TARIMSAL FİYATLARIN İSTİKRARSIZLIĞI

Tarım, gerek ürün miktarı gerek fiyat değişmeleri anlamında, istikrarsızlıkla nitelenen bir üretim faaliyetidir. İstikrarsızlık, tarımsal işletme kadar, makro-düzeyde, iktisadî gelişme üzerinde de olumsuz etkiler yaratır. Gerçi, fiyat değişmeleri bütün üretim kesimleri için sözkonusu olur; fiyat değişmelerinin, teknolojideki ve tüketici tercihlerindeki değişmeleri yansıtmak gibi, piyasa ekonomisinde çok önemli fonksiyonu vardır. Ancak, saf rekabet şartlarının hakim olduğu tarımda fiyat istikrarsızlığı, hiçbir kesimde gözlenmiyen şiddettedir; ayrıca, fiyatlar, piyasa ekonomisindeki fonksiyonundan çok farklı etkenler dolayısiyle değişir. Bu nedenle, tarımsal fiyatların istikrarsızlığı, üzerinde durmayı gerektirir.

Tarımsal fiyatlar, yıllık hava şartları ve verim değişmelerinin etkisi altında, yıldan yıla; tarımın kendi şartlarından doğan devrelere göre, devresel olarak; konjonktür dalgalarının etkisiyle konjonktürel olarak; ya da mevsimlik olarak; veya piyasa döneminde arz eğrisinin özelliği dolayısiyle, şiddetle düşer veya yükselir. Fiyatlardaki bu şiddetli değişmeler, iç piyasa kadar dış piyasada da geçerlidir. Tarımın ekonomiye katkısının önemli olduğu gelişmenin başlangıç aşamasında bulunan ülkeler bakımından, iç piyasadaki kadar, dış piyasadaki fiyat istikrarsızlığı da önem taşır.

Şiddetli fiyat değişmeleri ve bu değişmeleri öngörmenin imkânsızlığı, tarımsal üreticiyi, fiyatlar konusunda önemli

bir "belirsizlik" le karşı karşıya bırakır. Belirsizliğin etkisi altında, üreticinin, "emniyet" amaciyle aldığı tedbirler, tarımın iktisadî gelişmeye ürün, piyasa ve üretim faktörü katkısını olumsuz yönde etkiler. Tarımsal ürünlerin (ve diğer ilksel hammaddelerin) dünya piyasasındaki fiyat istikrarsızlığı ise, geri kalmış ülkelerin iktisadî gelişme plânları bakımından, 'döviz geliri belirsizliği" yaratır. Buna tepki olarak sözkonusu ekonomilerin uygulamak zorunda kaldığı tedbirler, birçok bakımdan, üreticinin aldığı tedbirlere benzetilebilir; aynı şekilde, olumsuz etkilerinden bahsedilebilir.

Bu bahiste, önce, tarımsal fiyatların istikrarsızlık sebeplerini; daha sonra da, istikrarsızlığın, tarıma etkilerini inceleyeceğiz. (Aynı zamanda bkz: Bahis XVII).

I. TARIMSAL ÜRÜN FİYATLARINDAKİ İSTİKRARSIZLIĞIN SEBEPLERİ

a) Pazarlama Payları ve Üretici İçin Fiyat İstirarsızlığı :

Üreticiyle tüketici arasında bağlantı kuran pazarlama hizmetleri dolayısiyle, nihaî tüketicinin ödediği fiyat, üretici eline geçen fiyat değildir; aradaki fark, pazarlama payını teşkil eder. Bu payın başlıca özelliği, tarımsal fiyatlardaki değişmelerden bağımsızlığı, fiyat iniş ve çıkışları karşısında istikrarıdır.

Söz konusu payların sabit kalması[1], tüketicinin ödediği fiyatlardaki iniş ve çıkışlara nazaran, üretici eline geçen fiyatlarda daha yüksek oranda dalgalanmaya yol açar. Gerçekte, fiyat üzerinden ödenen her türlü sabit pay (meselâ, spesifik vergiler) aynı etkiyi yaratır. Önce, tüketicinin ödediği, sonra pazarlama paylarını bundan indirerek, üretici eli-

1) Pazarlama paylarının sabitliğinden kasdettiğimiz, bunların, tarımsal fiyatlardaki değişmelerden bağımsız olmalarıdır; bu payların hiç değişmeyecekleri değildir. Açıktır ki, bunların maliyet masraflarındaki, piyasa şekillerindeki v.b. önemli değişmeler dolayısiyle, zaman içinde, aldıkları pay da değişir (Bkz. Bahis IX).

ne geçen fiyatı pazarlama paylarının nasıl etkilediğini araştıralım. Burada, istikrarsızlığı ölçmek için şu yöntemi kullanacağız: ortalama fiyattan sapmaların karesini alacağız; karelerin toplamını serinin ortalamasına oranlıyacağız; değişkenlik katsayısını, böylece, hesaplıyacağız.

Beş yıl süresince, buğdayın fiyatı aşağıdaki gibi değişmiş olsun:

Yıl	kg/fiyat	Ortalamadan sapma	Sapmaların karesi
1	1	— 1	1
2	3	1	1
3	1	— 1	1
4	2	0	0
5	3	1	1
Toplam	10	0	4
Ortalama	2		

Beş yıl için tüketicinin ödediği yıllık ortalama fiyat, 2 dir; ortalamadan sapmaların karesinin toplamı 4 tür; tüketici fiyatının değişkinlik katsayısı 4/2=2 dir. Diyelim ki, pazarlama payı, birim başına 0.50 dir. Buna göre, üreticinin eline geçen fiyat, birinci yıl, 0.50; 2. yıl, 2.5; 3. yıl, 0.50; 4. yıl, 1.5; 5. yıl, 2.5 dir. Ortalamadan sapmaların karesinin toplamı, yine 4 tür; fakat ortalama yıllık fiyat, 1.5 dir. Tüketici için 2 fiyatı üzerinden istikrarsızlık 4 olduğu halde, üretici için, 1.5 fiyat üzerinden 4 tür; yani 4/1.5, 4/2'den daha şiddetlidir. Pazarlama payının fiyata oranı ne kadar büyükse, (meselâ, örnekte, 0.50 yerine 0.75 ise) üretici eline geçen fiyatın istikrarsızlığı da o kadar artar[2].

2) Fiyat istikrarsızlığı, üretici gelirinin istikrarsızlığına yol açar. Gelir üzerinden yapılan sabit ödemelerin de (faiz, borç taksidi, arazinin nakdî kirası gibi) yine, gelir istikrarsızlığını şiddetlendirici etkisi vardır. Yukarıdaki örnekteki fiyatı gelir, pazarlama payını da borç taksidi varsayarsak, sabit ödemelerin gelir istikrarsızlığını şiddetlendirici etkisi anlaşılır.

Bu payın tarımsal fiyat değişmelerinden etkilenmeyip, sabit kalma sebebine gelince: pazarlama hizmetlerini gören, büyük ölçekte ve çoğu hallerde monopol gücüne sahip firmalardır; büyük kısmı, hizmet fiyatlarını oldukça uzun süreler için tesbit eder .Bu hizmetlerden yararlanan, gerçekte, sadece tarımsal ürünler değildir; dolayısiyle, ürün fiyatlarındaki değişmelerin, bu firmalar için büyük önem taşıması beklenemez. Meselâ ulaştırma, sigorta, banka hizmetleri için alınan ücretler, bu kategoriye girer.

Bu paylar istikrarını, gerek depresyon ve refah dönemlerinde, gerekse, ürün miktarındaki yıllık değişmeler karşısında muhafaza eder. Özellikle tarımsal fiyatların çok düştüğü ve üreticinin ortalama değişgen maliyeti karşıladıkça ürününü satmağa razı olduğu depresyonda, sözkonusu payların istikrarı, büyük önem taşır: bir kere, toplam tarımsal arz elâstikiyetinin çok düşük olması, bu firmaların monopol gücünü artırır. Bundan başka, arz gayrı elâstik olduğu için, üretici, piyasaya aynı miktarda ürün sürmeye devam eder; pazarlama hizmetlerine talebi azalmaz. Bu şartlar altında, tarımsal fiyatlar nekadar düşerse düşsün, hizmet fiyatlarında indirim yapmak için sebep yoktur.

Yıllık ürün miktarı değişmelerinde de aynı durum geçerlidir; ürünün bol olduğu ve fiyatın düştüğü yıllarda, üreticinin pazarlama hizmetlerine talebi azalmayıp, aksine artar. Ayrıca, bol ürün yıllarında aracılar piyasaya müdahale eder, kâr etmek gayesiyle ürünün bir kısmını stok eder. Bu bakımdan, fiyatların düştüğü yıllarda, aracıların masrafları artar; yine, hizmet paylarında bir düşme olması beklenmez.

Bu sorun, büyük tüketim merkezleri sınaî ülkelerde olan tarımsal ürünleri ihraç eden geri kalmış ülkeler için, özellikle önemlidir. Çünkü, hizmet paylarının nihaî tüketicinin ödediği fiyat içinde payı çok büyük olduğu gibi, bu ülkelerin arz elâstikiyeti de çok düşüktür.

b) Tek Bir Ürünün Yıllık Verimi ve Fiyatındaki Değişmeler :

1) Talep elâstikiyeti ve ürün fiyatları :

Hava şartları ve ' biyolojik'' karakteri dolayısiyle girdi-çıktı ilişkisinin kesin olarak bilinemediği tarımda, verim değişmeleri, arz eğrisini bol ürün yıllarında sağa ve kıt ürün yıllarında sola kaydırır. Arz eğrisindeki kaymalar, tüketicinin gayri elâstik talebi ile karşılaşınca, ürün fiyatları, yıldan yıla çok şiddetli değişmeler gösterir. Dış (egzojen) etkenlerin etkisiyle verimin değişmesi, beklenmedik bir olaydır ve üretim plânı hazırladıktan sonra ortaya çıkar; dolayısiyle, üreticinin, fiyat değişmelerini önlemek için ekiliş-lerde değişme yapması ve verim değişmelerinin fiyatlar üzerindeki etkisini telâfi etmesi pek mümkün değildir[3].

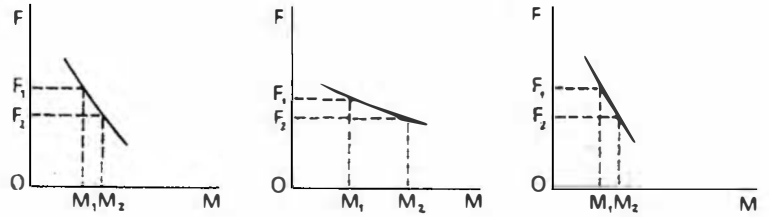
Dış değişgenlerin etkisi altında, bir ürünün, yıldan yıla verimi, dolayısiyle miktarındaki, değişmelerin ürün fiyatlarını nasıl değiştirdiğini görelim. Aşağıdaki şekillerde, talep elâstikiyetinin (eksi) bire eşit, birden büyük ve birden küçük olduğu üç ayrı halde ürün fiyatlarındaki değişmenin şiddeti takip edilebilir (Şekil Ia, Ib, Ic). Fiyattaki nisbî değişmeyi, yani, fiyat esnekliğini $dM/M/e_t$ olarak bulabiliriz

(e_t, talep elâstikiyetidir; $\frac{dF}{F}$, fiyat esnekliğidir)[4].

---

3) Bununla beraber, üretici, ürünün çok kıt olacağını ve fiyatın yükseleceğini öngörüyorsa, tarladaki ürüne daha iyi bakım yapabilir, verimi artırmaya çalışabilir; aksine, bol ürünün fiyatları çok düşüreceğini anlamışsa, ürünün bir kısmını toplatmadan, tarlada bırakabilir (Bkz. Bahis XI).

4) Talep elâstikiyeti, miktardaki nisbî değişmenin fiyattaki nisbî değişmeye bölünmesine eşittir : dM : M/dF : F dir. Dolayısiyle, miktardaki nisbî değişme, talep elâstikiyetine bölünürse, fiyat esnekliği bulunur. Ürünün bol ve kıt olduğu yıllarda, e_t nin değişmediğini varsaydığımız için, fiyat esnekliği, metinde $\pm$ eşit orandadır. Gerçekte ise, e_t değişebilir, fiyatların düştüğü ve arttığı yıllarda, aynı kalmayabilir. Talep eğrisinin her noktasında e_t nin değiştiği, şekil I de de görülmektedir. Fiyat değişmesi, me-



ŞEKİL I

(a) (b) (c)

Yıllık Verimdeki Değişmelerin, Talep Elâstikiyetine Göre Fiyatlara Etkisi

Ürün talebi gayri elâstikse (Şekil 1 c) fiyattaki nisbî değişme miktardaki nisbî değişmeden çok daha büyüktür, fakat, aksi yöndedir; kıt ürün yılı ile bol ürün yılı arasında fiyat değişmesi, çok şiddetlidir. Bol ürün yılında, miktarı M_1 den M_2 ye küçük bir artış gösterdiği halde, fiyatta F_1 den F_2 ye büyük bir düşüş vardır. Aksine, kıt ürün yılında, miktarda küçük bir azalışla, fiyatların süratle yükselmesi sözkonusudur. Meselâ, $e_t = -0.5$ ise, miktar % 1 arttığında, fiyat % 2 düşer; miktar % 1 azaldığında, fiyat % 2 artar.

Ürün talebi elâstikse (Şekil 1 b) fiyattaki nisbî değişme, miktardaki değişmeden çok daha küçük, fakat, aksi yöndedir; bol ve kıt ürün yılları arasında, fiyat iniş ve çıkışları şiddetli olmaz. Meselâ, $e_t = -2$ ise, miktar % 1 arttığında fiyat % 1/2 düşer; veya, miktar % 1 azaldığında fiyat % 1/2 artar.

Talep elâstikiyetinin 1'e eşit olduğu ürünlere gelince (Şekil Ia): miktardaki nisbî değişme ile fiyattaki nisbî değiş-

---

tinde varsaydığımız % 1 sınırları içindeyse, e_t nin aynı kalması muhtemeldir; eğer değişme oranı yüksekse, fiyat düştüğünde e_t, yükseldiği zamankinden çok farklı olabilir.

me aksi yönde, fakat eşittir. Yani miktar % 1 artarsa, fiyat % 1 düşer; veya, miktar % 1 azalırsa, fiyat % 1 artar. Buna göre, ürün miktarındaki değişmelerde nisbî olarak fiyatlar, en şiddetli iniş ve çıkışı, talebin gayri elastik olduğu halde gösterir.

Fiyat değişmelerinin şiddeti ile ilgili olarak şu söylenebilir: ürünün yıllık verim değişmeleri nekadar şiddetli ise veya. bu veri iken, talep nekadar gayri elâstikse, ürünün yıllık fiyat değişmeleri de o kadar şiddetli olur. Genellikle, hububat gibi tarla ürünlerinde, gerek yıldan yıla verim değişmelerinin çok şiddetli olması gerekse talebin gayri elâstik olmasından ötürü, fiyat değişmeleri de çok şiddetlidir[5].

Şiddetli verim değişmeleri, özellikle Yakın Doğu ve Türkiye, Hindistan, Akdeniz ülkeleri gibi kurak bölgelerde ve üretim tekniğinin ilkel olduğu ekonomilerde görülür.

2) Aracıların piyasaya müdahalesi ve ürün fiyatları :

Nihaî tüketicinin talebi gayri elâstikse, oransal fiyat değişmelerinin daha şiddetli olacağını söyledik. Üzerinde durmamız gereken bir nokta, mekân ve zaman içinde ürünün nakli yoliyle, talep elâstikiyetinin yükseltilebileceğidir.

Ürünün verimindeki yıllık değişmeler çok şiddetli ve talep elâstikiyeti düşükse, kıt ve bol ürün bölgeleri veya yılları arasındaki fiyat farkı da çok büyük olur; ve aracılar, fiyat farkından yararlanmak isterler. Mekân içinde, ürün, kıt ve bol olduğu bölgeler arasında nakledilebileceği gibi, stok hareketleriyle, zaman içinde bir yıldan diğer yıla nakledilebilir. Şu kadar ki, saf rekabet şartları geçerli ve ürün bekletilebilir nitelikte olsun; ve aracılar, istikrarı bozucu spekülatif faaliyetlerde daha fazla kâr bekliyor olmasın.

Dış değişgenlerin etkisiyle bir işletme, bir bölge veya birkaç bölgede, ürün tamamiyle mahvolmuş veya çok bere-

5) Talebi gayrielâstik ürünlerin fiyatlarının, miktarlarından daha büyük oranda değişmesi, bazen, **King kanunu** diye anılır.

ketli bir ürün elde edilmiş olabilir. Fakat, elverişsiz ,veya elverişli şartlar, aynı ürünün elde edildiği bütün bölgeler veya ülkelerde, aynı zamanda geçerli olmayabilir. Ürünün üretildiği alan nekadar genişse ve nekadar farklı doğal şartlara tabi ise, toplam miktarındaki değişme, alanı teşkil eden işletmeler, bölgeler veya ülkelerdeki değişmeye nisbetle, o kadar az olur. Fiyatı etkiliyen ürün miktarı ise, bir piyasayı oluşturan bütün bölge veya ülkelerde elde edilen miktardır; meselâ, buğday gibi dünya piyasası olan ürünlerde, fiyat, dünya piyasasına açık ülkelerdeki ürün miktarına bağlıdır. Bununla beraber, ulaştırma masrafları, dış ticaret kontrolleri ve gerekli örgütleşme eksiklikleri dolayısiyle, mahallî ürün miktarının mahallî fiyatlar üzerindeki etkisi, daha kuvvetlidir. Çünkü, iki piyasa arasındaki fiyat farkının, ulaştırma ve pazarlamayla ilgili diğer masrafları karşılayacağı beklenmiyorsa, aracılar bir bölgede elde edilen ürün fazlasını, ürünün olmadığı diğer bir bölgeye aktarmaz. Açıktır ki, elde ettiği ürün miktarı birbirinden farklı olan bölgeler birbirinden ne kadar uzaksa, bu fiyat farkının o kadar büyük olması gerekir. Ürünün bölgelerarası nakli, talep elastikiyetini yükseltir; fiyat istikrarsızlığını azaltır. Bunu, bir örnekte açıklıyalım. Diyelim ki, A bölgesinde, buğday ürünü % 10 azalmıştır; $e_t = -0.25$ dir; buğday fiyatı (10/0.25 =) % 40 artmıştır. Oysa, B bölgesinde ürün % 10 artmış, fiyat % 40 azalmıştır. İki bölge arasında fiyat farkı toplamı, % 80 dir. Bunun yarısı, aracıların pazarlama maliyeti arti kârı olsun. Aracılar, B den % 10 ürün fazlasını aldıklarında, fiyat, % 40 değil, % 20 azalır; A'da % 10 ürün fazlasını sattıklarında, fiyat artışı % 40 dan % 20'ye iner. Yani her iki piyasada fiyat farkı, pazarlama giderine eşit düzeye inmiş, talep elâstikiyeti, (% 10 / % 20) —0.5'e yükselmiştir.

Yukarda, ürünün mekân içinde nakliyle ilgili olarak verdiğimiz örnek, stok hareketlerine de aynen uygulanabilir: sadece, mekân içinde pazarlama masrafı yerine stok masrafını, bölgelerarası nakil yerine de zaman içinde nakil sorununu düşünmek gerekir.

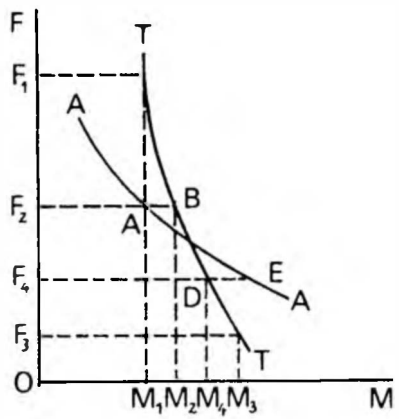
Ürün bir yıldan uzun süre kolaylıkla saklanabiliyorsa, ürünün bol ve fiyatın düşük olduğu yıllar, kâr etmek isteyen aracılar, (bunlara spekülâtör denir) bir kısmını satın alarak stok yapar; ve ürünün kıt, fiyatın yüksek olduğu yıllarda, stoklardan çıkarıp piyasaya arzeder. Mekân içinde ürün naklinde olduğu gibi, burada da, verim değişmeleri dolayısiyle ürün fiyatlarındaki değişmeler, piyasaya müdahale etmedikleri hale nazaran, daha sınırlı kalır; çünkü, ürünün bol olduğu yıllarda fiyatın çok düşmesini engelledikleri gibi, kıt olduğu yıllarda şiddetli yükselmesini de önlerler. Bu faaliyetin etkisi, o ürün yılında talep elâstikiyetinin, nihaî tüketicinin talep elâstikiyetinin üzerine çıkmasıdır[6]. Aşağıda, şekil üzerinde, stok faaliyetinin fiyatlara etkisini görelim (Şekil II); yukardaki aritmetik örneği, şekille tekrarlıyalım.

Şekil II deki TT eğrisi, nihaî tüketicinin talep eğrisi; AA eğrisi, stok yapmak için piyasaya müdahale eden aracılarla beraber toplam piyasa talep eğrisidir. Stok yapılmadığı takdirde, OM_1 kadar ürün OF_1 fiyatında satılır. Fiyat yükselişinden yararlanmak isteyen aracıların elinde ürün stoku varsa, bunlar, stokları piyasaya sürüp, piyasadaki ürün miktarını AB kadar artırır; ve fiyatı OF_2 ye düşürür. Bol ürün yılında ise aracılar, düşük fiyattan yararlanmak için, piyasadan bir miktar satın alarak stok yaparlar. Aracılar bulunmadığı takdirde OM_3 gibi bol ürün, OF_3 fiyatında satılır. Oysa, aracılar, DE miktarını stok yaparlarsa, fiyat OF_4 olur.

---

6) Daha önce, pazarlama paylarının sabitliği dolayısiyle, üretici için talep elâstikiyetinin, nihaî tüketicinin talep elâstikiyetinin altına düştüğünü söyledik. Oysa, burada, stok faaliyetinin talep elâstikiyetini yükselttiğini belirtmekteyiz. Ancak, orada sözkonusu olan üreticinin eline geçen fiyat, burada ise, tüketicinin ödediği fiyattır. Ayrıca, faiz haddine göre değişen beklemenin maliyeti ve diğer stok masrafları dolayısiyle, pazarlama payları büyüdüğü için, artan elâstikiyet, yine, küçülerek üreticiye yansır. Bununla beraber, bir yıldan daha kısa dönemde stok hareketleri, üretici için de talep elâstikiyetini yükseltir. Fakat stok dönemini aşan uzunluktaki sürede, yine, nihaî tüketicinin talep elâstikiyeti geçerlidir; ve pazarlama payı büyümüştür.

Stok hareketleri sayesinde bol ve kıt ürün yılları arasında, fiyat değişmesi OF_1-OF_3 olacak yerde, OF_2-OF_4 olur; piyasaya arzedilen miktar ise, OM_1-OM_3 olacak yerde, OM_2-OM_4 sınırları içinde değişir.



ŞEKİL II

Gayrıelâstik Nihai Talep, Stok Hareketleri ve Ürün Fiyatında Değişme

Hububat gibi talep elâstikiyeti düşük ve stok edilerek bekletilebilen ürünlerde stok faaliyeti, yıllık verim değişmelerinin yol açtığı fiyat değişmelerinin şiddetini azaltabilir. Şimdi, stok faaliyeti ile ilgili birkaç önemli nokta üzerinde duralım.

Bir kere, stok hareketleri, ürünün stok edilebildiği uzunluktaki sürede talep elâstikiyetini yükseltse de, bundan daha uzun süreler için, aynı şey söylenemez. Her nekadar, ele alınan zaman süresi uzadıkça talep elâstikiyetinin yükseleceği bir gerçekse de, stok faaliyeti dolayısiyle bu temel ilke bozulur; ürünün stok edilebildiği sürede aracıların faaliyeti, talep elâstikiyetini, nihaî tüketicinin talep elâstikiyetinin üzerine çıkarır. Meselâ, çilek gibi çok çabuk bozulabilir ürünler için stok süresi birkaç gündür; bu sürede talep elâstikiyeti

çok yükselebilir; veya birkaç ay saklanabilen ürünlerde, stok faaliyeti, bu sürede talep elâstikiyetini yine, nihaî tüketicinin talep elâstikiyetinin üstüne çıkarabilir. Ancak, bundan daha uzun sürelerde, ürünün piyasada massedilebilme kabiliyetini, ikame elâstikiyeti belirler. Eğer bu düşükse, ürünün stok edilebileceğinden daha uzun sürede, fiyatı, yine, şiddetle değişir.

Bundan başka, stok yapmanın faiz haddi, rizikoya katlanılması ve stok masrafları dolayısiyle, ürünün cinsine göre değişen bir maliyeti vardır. Ürünün saklanabildiği süre uzadıkça, beklemenin maliyeti ve riziko süratle çoğalır; stok masrafları, ürünün elde tutulduğu zamandan daha yüksek oranlarda artar. Bu bakımdan, stok edilmesi kârlı olan ürünler, ya yıllık verim değişmelerinin şiddeti ve talep elastikiyetinin düşüklüğü dolayısiyle çok kuvvetli fiyat değişmeleri gösterirler; ya da, biyolojik sebeplerle, yıllık verim devresel iniş çıkış gösterir. Bu ikincilerde, aracı, bol ürün yılında stok ettiği miktarı, izleyen kıt ürün yılında, elden yüksek fiyatta çıkaracağını bilir. Oysa, yıldan yıla verimi düzensiz ve arızî olarak değişen ürünlerde, bol ürün yılını, 3-4 bol ürün yılı izleyebilir; bunları stok etmenin rizikosu, dolayısiyle maliyeti, çok yüksektir. Bundan ötürü, stok hareketleri, tüketicinin ödediği fiyatlar bakımından nisbî bir istikrar sağlasa da, fiyat değişmelerini yok edemez. Tabii, aracı kâr etmek gayesiyle hareket etmeyen bir kamu kuruluşu ise, bu geçerli olmaz ve fiyat değişmelerinin şiddeti büyük ölçüde azalabilir[7]. Türkiye'de Toprak Mahsulleri Ofisi, buna iyi bir örnektir. Yukarıda, stok hareketlerinin fiyatlara etkisi konusunda söylediklerimiz, ürünün mekân içinde nakli bakımından da geçerlidir. Sadece, stok masrafları yerine sözkonusu olan ulaştırma marsaflarıdır; stok edilmesi mümkün olmayan ürünler, mekân içinde nakledilebilir.

7) Kamu kurumlarının stok politikası, ortalama birim fiyatı yükselterek, üreticinin gelirini yükseltmek hedefini de güdebilir. Bu halde, üreticiye ödenen fiyat, arz ve talebi dengeye getiren normal fiyatın üstündedir; stok sürekli olarak birikir. Çünkü, üreticiye ödenen fiyatta arz edilen miktar, talep edilen miktar-

Herhangi bir bölge, ulaştırma masraflarının çok yüksek olması veya ulaştırma imkânlarının hiç bulunmaması, vb. nedenler dolayısiyle diğer bölgelerden tecrit edilmişse; veya stok hareketleri yoksa, bu bölgede, yıllık verim değişmeleri dolayısiyle fiyatlar, bundan önceki paragrafta gördüğümüz şiddetle değişir.

Gıda maddeleri nihaî talebini incelerken, talep elâstikiyetinin düşük olduğunu belirtmiştik. Yukardaki açıklamaya göre, fiyat değişmelerinin şiddetini belirliyen bir etken olarak, talep elâstikiyetini değiştiren piyasa örgütlerinin de, ayrıca ele alınması gerekir. Yani, sadece nihaî tüketici talebi üzerinde durmak yetmez; fiyat değişmelerinin şiddeti, aynı zamanda, pazarlama örgütlerinin etkinliğiyle de belirlenir. Piyasa örgütlenmişse, ürünün zaman ve mekân içinde nakli yoliyle, fiyat değişmelerinin şiddeti azalabilir; çünkü talep elâstikiyeti, nihaî tüketicinin talep elâstikiyetinin üstüne çıkar. Gelişmiş ekonomilerde piyasaların örgütlenmiş olması, bu bakımdan, nihaî tüketici talep elâstikiyetinin düşüklüğünün fiyatlar üzerindeki etkisini azaltır. Buna karşılık, geri kalmış ekonomilerde, bölgelerin ulaştırma imkânlarından yoksunluğu veya ulaştırma maliyetinin yüksekliği, dış ticaret engelleri, her bölgeyi, ülkenin diğer bölgeleri ve diğer ülkelerden tecrit eder; mahallî verim değişmelerinin fiyatlar üzerindeki etkisini şiddetlendirir; piyasa örgütlerinin eksikliği, faiz haddi yüksek olduğu için bekleme maliyetinin yüksekliği dolayısiyle stok hareketlerinin zayıflığı, yine, aynı etkiyi yaratır.

Nihayet, verim değişmeleri de, ileri üretim tekniği sayesinde, gelişmiş ülkelerde daha azdır; dolayısiyle, nihaî tüketici talebinin gayri elâstik olmasının, fiyat değişmeleri

---

dan büyüktür. Biriken stoklar ya imha edilir, ya da tüketiciye daha düşük fiyattan intikal ettirilerek, aradaki fark, kamu bütçe gelirlerinden veya para arzında genişlemeyle karşılanır. İktisat tarihi, ortalama satın alma fiyatının yüksek tutulması dolayısiyle biriken stokların imha edilmesine örneklerle doludur. Türkiye'de, buna son örnek çaydır. Konu tarım politikası bahsinde uzun boylu incelenecektir (Bkz. Bahis XVIII).

bakımından önemi azalır. Oysa, verim değişmelerinin şiddeti, ulaştırma masraflarının yüksekliğinin bölgeleri tecrit etmesi ve piyasa örgütlerinden yoksunluk, geri kalmış ülkelerde, fiyat değişmelerinin çok şiddetli olmasına yol açmaktadır.

Buraya kadar, aracıların (kâr maksimumlaştıran) monopson-monopol olmalarının fiyatlara etkisini konu etmedik; piyasa şeklinin saf rekabet olduğunu veya siyasal amacı olmayan bir kamu kurumunun monopol gücünü elde tuttuğunu varsaydık. Oysa, aracılar, satın aldıkları ve sattıkları piyasalarda fiyatı etkileyebilecek güce sahipseler, nihaî talep elastikiyetinin düşüklüğünden yararlanabilirler; fiyat istikrarsızlığının sonucunda, bol ve kıt ürün yılları arasında ortalama ürün fiyatını yükseltebilirler. Ürünün bol olduğu yıl, fiyatın tüketim merkezinde büyük oranda düşmesini önlemek için, ürünün piyasaya gelen miktarını kısıtlarlar. Meselâ, nihaî talep elâstikiyeti —0.5 olan ürün % 1 bollaşınca, tüketicinin ödediği fiyatın % 2 düşmesi beklenir. Ne var ki, aracı, % 1 lik ürün fazlasını, satın almama veya üretim bölgesinden tüketim merkezine gelişini önleme yoliyle, piyasaya arzetmez; fiyattaki düşüşü, böylece, önler. Aracı müdahale etmezse, ürünün % 1 azaldığı yıl fiyat % 2 artar, % 1 bollaştığı yıl % 2 düşer; yani, iki yılın fiyat ortalamasındaki değişme sıfır olur; şu kadar ki, talep elastikiyeti her iki yıl aynı olsun. Oysa, bol ürün yılında aracı ürünün % 1 ini arz ettirmiyorsa, fiyat düşmez; kıt ürün yılında, ürün % 1 azalınca, fiyat % 2 artar. Böylece, iki yıllık fiyat ortalamasında, % 1 lik artış ortaya çıkar.

Buna bir örnek, meyve-sebze konusunda Türkiye'deki durumdur: bol ürün yılında, üretim bölgesinde kilosu 25 kuruş olan domates, İstanbul'da 5 TL'ye satılır. Nedeni, Halde, monopson-monopol gücüne sahip olan kişilerin, tüketim bölgesine ürün sevkini önlemesidir: bunun da üretim bölgesinde fiyatı şiddetle düşürmesidir; fakat, bollaşan ürün tüketiciye arzedilmediği için, tüketici fiyatının düşmemesidir. Kamu teşekkülleri de bazen, siyasal amaçla, benzer bir giri-

şim yaparlar; çayın çok bol olduğu yıllar imha edilmesi, buna örnektir.

3) Verim değişmeleri ve tarımsal gelirin istikrarsızlığı :

Ürünün yıllık verimi değiştiği zaman ürünün fiyatı değiştiği gibi, üreticinin gayrısafi ve safî geliri de, talep elastikiyetine bağlı olarak değişir.

Aracının talep elastikiyeti (—1)'e eşitse, (şekil I a) fiyattaki ve ürün miktarındaki nisbî değişme birbirine eşit, fakat aksi yöndedir. Bundan ötürü, bol ve kıt ürün yılları arasında, gayrısafî gelirde değişme olmaz; ($OM_1 \times OF_1 = OM_2 \times OF_2$) dir. Meselâ, ürün % 1 azalırken, fiyat % 1 artmıştır; (% 1 — % 1 = 0) dır; yani, gelir değişmemiştir.

Eğer talep elâstikiyeti (—1) den (aritmetik olarak) büyükse, fiyattaki nisbî değişme miktardakinden küçüktür; ve bununla aksi yöndedir: dolayısiyle, gayrisafî gelir miktarla aynı yönde iniş çıkış gösterir. (Şekil I b) Ürünün bol olduğu yıllar gayrisafi gelir yükselir, kıt olduğu yıllar düşer. ($OM_2 \times OF_2 > OM_1 \times OF_1$) dir. Meselâ, $e_t = (-2)$ ise, miktar % 1 artınca, fiyat % 1/2 azalır. Gayrı safî gelir de (% 1 — % 1/2 =) % 1/2 artar.

Diğer taraftan, aracının talep elastikiyeti (aritmetik olarak) (—1) den küçükse, fiyattaki nisbi değişme miktardaki nisbî değişmeden daha büyük, fakat, aksi yöndedir (Şekil I c); ürün kıt olduğu yıllar, gayrisafî gelir yükselir; bol olduğu yıllar düşer. ($OM_1 \times OF_1 > OF_2 \times OM_2$) dir. Meselâ, $e_t = -0.5$ ise, miktar % 1 artınca, fiyat % 2 azalır; gayri safî gelirdeki azalış, (% 1 — % 2 =) % 1 dir.

Dış değişgenlerin etkisiyle ürünün bol ve kıt olduğu yıllarda, ekim ve yetiştirme masrafları aynıdır, fakat, hasat masrafları farkeder: bol ürünün hasat masrafı, küçük ürüne nazaran, daha fazladır. Aracının talep elastikiyeti (—1)'e eşitse, gayrısafî gelir bol ve kıt ürün yılları arasında değişmez; ne var ki, hasat masrafları çıktıktan sonra kalan safî

gelirin değişmemesi için, gerçekte aracının talep elâstikiyetinin birden büyük olması gerekir. Böylece, bol ürün, kıt ürüne nazaran, daha büyük gayrisafî gelir getirir; daha büyük hasat masrafını telâfi edebilir. Bundan başka, nihaî tüketicinin talep elâstikiyeti birden çok daha fazla olmalıdır ki, pazarlama payındaki istikrarın talep elâstikiyetini düşürmek yönündeki etkisini bertaraf edebilsin.

Demek ki, üreticinin safî gelirinin istikrarlı olması, nihaî tüketicinin talep elâstikiyetinin (aritmetik anlamda) oldukça yüksek bulunduğu hallere inhisar eder; bunun dışında, verim değişmelerine paralel olarak, safî gelirler de büyük istikrarsızlık gösterir. Genellikle tarımsal ürünlerin talep elâstikiyeti düşük olduğuna göre, üreticinin safî geliri çok istikrarsız demektir.

c) Tek Bir Ürünün Miktarı ve Fiyatındaki Devresel Değişmeler :

1) Devresel verim değişmeleri ile ilgili miktar ve fiyat dalgalanmaları :

Bazı ürünler, devresel verim dolayısiyle miktar, değişmeleri gösterir. Doğrudan doğruya biyolojik sebeplerle ilgili ve üretici tarafından plânlanmış olmayan bu değişmelerin, fiyatlar üzerindeki etkisi, önceki bölümde belirttiğimiz şartlara tâbidir.

Kaynağı biyolojik olan verim değişmeleri, özellikle, ağaç-bitkilerde göze çarpar; meselâ zeytin, fındık, kahve vb. ağaçlar bir yıl bol ürün verir, ertesi yıl gücü tükenir, verimi düşer. Verimde, dolayısiyle ürün miktarındaki devresel iniş çıkışlar, fiyatlarında, yine devresel dalgalanmaya yol açar.

Bu gibi ürünleri stok etmek ve fiyatlarındaki değişmeden yararlanmanın rizikosu, verim değişmeleri çok düzensiz ürünlere (hububat gibi) nazaran daha azdır.

2) **Üretim gecikmesiyle ilgili devresel miktar ve fiyat dalgalanmaları - "örümcek ağı teoremi" :**

Yukarda konu ettiğimiz ürün miktarı ve fiyat dalgalanmaları, önceden plânlanmayan, biyolojik bir olaya atfedilebilir. Oysa, "örümcek-ağı teoremi", üretici tarafından plânlanan, fakat, üretimin fiyat değişmelerine, ancak bir gecikme ile intibakının doğurduğu devresel miktar ve fiyat değişmelerini açıklar.

Fiyat teorisi, statik tam rekabet şartları (arz ve talep eğrilerini tayin eden temel şartlar veri iken) altında, bir malın üretim miktarı ve fiyatının, arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktada belirlendiğini gösterir. Uzun dönemde, üreti mve talebi dengeye getiren bu fiyat (normal fiyat), arızî bir sebeple dengeden uzaklaştığında, tekrar denge noktasına dönülmesini sağlayacak kuvvetler, piyasa mekanizmasında bulunur. Oysa, üretimin fiyattaki değişmelere intibakı uzunca bir zaman gecikmesi ile mümkün oluyorsa, statik şartlar altında dahi, üretim ve fiyat denge noktasına dönmez; devresel dalgalanmalar ortaya çıkar. "Örümcek-ağı teoremi", bu tür devresel dalgalanmaları açıklar.

Tarımsal ürünler, devamlı bir akım olarak elde edilmeyip, mevsimliktir; fiyat değişmelerine üretimin intibak edebilmesi için, bazı ürünlerde bir yıl, bazılarında daha uzun bir süre geçmesi gerekir. Bu bakımdan, örümcek-ağı teoreminin konu ettiği üretim gecikmesi, tarımsal ürünler bakımından geniş ölçüde gerçekleşir. Ancak, bu yetmez; diğer bazı şartların daha bulunması gerekir. Şimdi kısaca, bu şartları belirtelim:

Bir kere, üretim plânı bir defa yapıldıktan sonra, değiştirilmesi için, hiç olmazsa tam bir ürün devresi geçmelidir.

İkincisi, arz, tamamen üreticinin bir devre önceki fiyatlara tepkisi tarafından belirlenmeli; ve izleyen yıl için üretim miktarı, cari fiyatın devam edeceği varsayımıyla plânlanmalıdır. Böylece (z) devresinde üretilen miktar, bir önceki (z — 1) devresi fiyatı tarafından belirlenmelidir. Yani,

$$M_z = m\ (F_{z-1})\ \text{olmalıdır.}$$

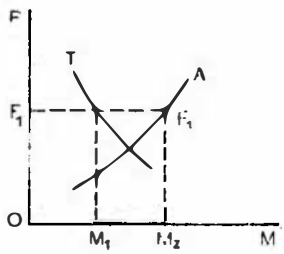
Üçüncüsü, fiyat, cari yıldaki arz tarafından belirlenmelidir:

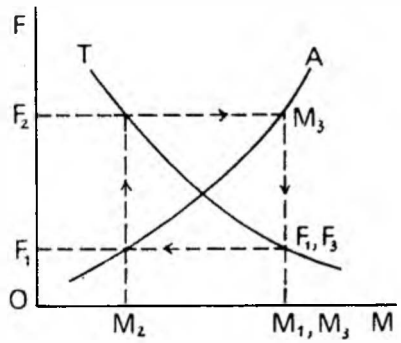
$F_z = f(M_z)$ olmalıdır.

Fiyat veya miktarın idarî kararlarla tesbit edildiği (meselâ, devletin fiyatları tayin ettiği); üretimin fiyat değişmelerine derhal tepki gösterebildiği; piyasada tam berraklık bulunduğu hallerde, aşağıda konu edeceğimiz dalgalanma görülmez.

Aşağıdaki şekilde (Şekil III a); üretim gecikmesi varsa, talep ve arz eğrilerinin, aynı zaman döneminde bulunmadıkları görülebilir; dolayısiyle, kesişmeleri ve denge fiyatında arz ve talebin birbirine eşit olması, sözkonusu olmaz.

Şekildeki fiyat ve ürün miktarları aynı değil, fakat, ayrı zaman dönemlerine âittir. Meselâ, bir yıl arızî bir olay (kötü hava şartları) dolayısiyle ürün miktarı OM_1 olmuştur. Teoremin dayandığı varsayıma göre, carî yılda fiyatı, aynı yılın üretim miktarı tayin eder; fiyat, OF_1 olacaktır. Ancak, birinci üretim devresindeki OF_1 fiyatına tepki olarak, ikinci





ŞEKİL III

(a)

Arz ve Talep Eğrileri Ayrı Zaman Dönemindeyse Fiyat ve Üretim Miktarı

(b)

Arz Elâsyikiyeti = Talep Elâstikiyeti İse, Miktar ve Fiyat Dalgaları

üretim devresinde plânlanan miktar, OM_2 dir; çünkü, bir yılın plânlanan üretim miktarı, bir önceki yılın fiyatının fonksiyonudur. Bu şartlarda, OM_1 ve OM_2 miktarlarının birbirine eşit olmaları için hiçbir sebep yoktur.

İşte örümcek-ağı teoriminin konu ettiği miktar ve fiyat dalgalanmalarını doğuran, bu şartlardır. Ayrıca, teoreme göre, arz ve talep elâstikiyetinin birbirine eşit veya birinin diğerinden büyük veya küçük olmasına göre, miktar ve fiyat dalgalanmaları, farklı olabilir. Fiya tve üretim miktarını denge noktasından ayıran arızî olay karşısında, statik şartlar altında, 3 ayrı durum sözkonusu olabilir: ürünün i) talep ve arz elâstikiyeti birbirine eşitse, düzgün, devamlı dalgalanma; ii) talep elâstikiyeti arz elâstikiyetinden büyükse, tekrar denge noktasına dönülmesini sağlayan dalgalanma; iii) arz elâstikiyeti talep elâstikiyetinden büyükse, denge noktasından gittikçe uzaklaşan dalgalanma görülür. Şimdi, şekil üzerinde birinci hali inceleyelim (Şekil III b).

Şekil III b de, arz ve talep eğrilerinin her noktada elâstikiyeti birbirine eşittir. Birinci yıl, elverişli hava şartları ürün miktarını OM_1'e çıkarmış, bu miktar OF_1 fiyatına satılmıştır. İkinci yıl, plânlanan miktar birinci yıldaki fiyatın fonksiyonu olduğuna göre, OM_2 dir. Bu miktar, o yıl, OF_2 fiyatına satılmaktadır. Bu fiyata göre, üçüncü yıl OM_3 miktarı üretilecek ve, yine, birinci yıldaki OF_3 fiyatına satılacaktır. Görüldüğü gibi, ürün miktarı ve fiyatlardaki devresel inişçıkış, düzgün ve devamlıdır.

Ancak, gerçekte, miktar ve fiyat dalgalanmalarının teoremin belirttiği düzenle görülmesini engelliyen bazı sebepler vardır. Bir kere, yukarıda, daima, "plânlanan ürün miktarı"ndan bahsettik. Oysa, hava şartlarının etkisiyle, plânlanan ve elde edilen miktarlar tarımda, pek birbirine uymaz. İkincisi, hiçbir ürün için fiyatı sadece arzın tayin ettiği söylenemez; talepteki değişmeleri de, daima gözönünde bulundurmak gerekir. Üçüncüsü, çiftçinin üretim plânına sadece bir yıl değil, fakat, iki yıl önceki fiyat da tesir edebilir; ayrıca, uzun bir süre devam edeceğine emin olmadığı fiyatlar

karşısında, üretim plânında büyük değişmeler yapmak yoluna gitmez; yani, fiyat bekleyişleri de önemlidir.

Soğan, mısır, patates ve domuz gibi bitkisel ve hayvansal ürünler bakımından, bugüne kadar tesbit edilen devresel değişmeler, daha çok, denge noktasına dönülmesini sağlayan niteliktedir. Çünkü tek bir ürün için dahi, bir yıldan diğer yıla, arz elâstikiyeti çok yüksek değildir. Talep elâstikiyeti arz elâstikiyetinden daha yüksek olduğu zaman gözlenen, tekrar denge noktasına dönülmesini sağlayan devresel dalgalanmadır; asıl yaygın olan miktar ve fiyat değişmesi şekli budur[8].

d) Toplam Ürün Fiyatlarındaki Konjonkürel Değişmeler :

Yukarda, tekil ürün fiyatlarındaki değişmeler sözkonusuydu. Oysa, konjonktür dalgaları boyunca toplam tarımsal ürünlerin fiyatları, ayrı oranlarda, fakat aynı yönde değişmeler gösterir. Konjonktürün yükselme aşamasında, diğer kesimlerdeki fiyat artışlarına oranla tarımsal fiyatlar daha sür'atle artar; konjonktür alçalırken, aksine, daha sür'atle düşer. Diğer bir deyişle, refah dönemlerinde, tarımsal ürünlerin satın alma gücü yükselir; yani, mübadele hadleri lehe döner; depresyonda ise, tarımsal ürünlerin satın alma gücü zayıflar; yani,mübadele hadleri, aleyhe döner.

Konjonktür dalgaları, kapitalist sistemdeki ileri sanayi ülkelerinin tarım dışı kesimlerinde, üretim ve istihdam hacminde değişmeler olarak belirir; fakat, bu kesimlerin satın alma gücündeki değişmeler, aynı zamanda, konjonktür hareketlerinin tarım kesimine de intikaline yol açar. Geri kalmış ülkeler, kendileri konjonktür dalgalarını yaratan merkezler değildir; fakat, konjonktürdeki yükseliş veya alçalışın geniş ölçüde etkisi altında kalırlar. İleri sanayi ülkelerindeki reel gelir iniş ve çıkışlarının geri kalmış ülkelere

8) G.S. Shepherd, "Agricultural Price Analysis", Iowa 1972, s. 37-43. Bu tür, miktar - fiyat dalgalanmaları Türkiye'de soğan ve patateste görülür. Oysa, ABD de, et hayvanlarında gözlendiği anlaşılıyor.

intikali, dış ticaret yoliyle ortaya çıkar. Konjonktürün yükseliş aşamasında, bu ülkelerin başlıca ihraç malı olan tarımsal ürünler (veya diğer hammaddeler) iki olanaktan yararlanır; lehine dönen mübadele hadleri ve artan ihraç miktarı. Buna karşılık, konjonktür alçalırken mübadele hadleri aleyhe döner ve ihraç miktarları azalır[9].

Böylece, gelişmiş ekonomilerin sanayi kesimindeki üretim ve istihdam hacmi değişmelerinin etkisi, sadece kendilerinin tarım kesiminde değil, fakat aynı zamanda, geri kalmış ekonomilerde de büyük ölçüde hissedilir.

1) **Toplam talep değişmeleri, tarımsal ürünlerin arz elâstikiyetinin düşüklüğü ve fiyat değişmeleri :**

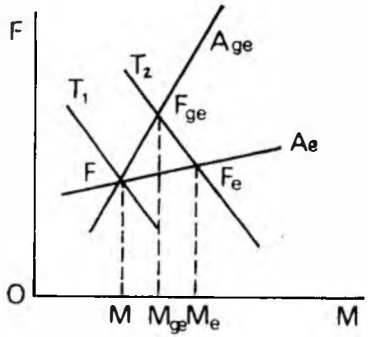
Tarım dışı kesimlerde üretim ve istihdam hacmi değişmeleri, bu kesimlerde reel gelirin, konjonktürün çeşitli aşamalarında değişmesi demektir. Reel gelir ise, herhangi bir ürün veya toplam tarımsal ürünler talep eğrisinin yüksekliğini belirleyen parametrelerden biridir. Konjonktür yükselirken, bu kesimlerde reel gelirin artması, toplam tarımsal ürünler talep eğrisini yükseltir; konjonktür alçalırken reel gelirin düşmesi, talep eğrisini alçaltır. Diğer bir deyişle, konjonktür dalgalarının toplam ürün fiyatları üzerindeki etkisi, tarım dışındaki kesimlerde reel gelir değişmelerinin talebi yükseltip alçaltması yoliyle ortaya çıkar[10].

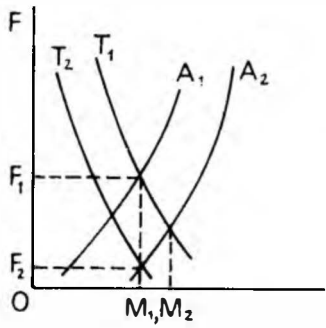
---

9) Uzun dönemde mübadele hadleri aleyhe dönüyor olsa da, bu, konjonktür dalgaları dolayısiyle, dalgalı bir hareket şeklindedir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra konjonktür dalgalarının tarihe karıştığı kanısı uyanmıştır. Bir taraftan Keynes'gil ekonomi politikasına olan güven, bir taraftan savaş sonrası yatırım boom'u iyimserlik havası yaratmıştır. Fakat, 1967'de kısa süreli durgunluk, 1974'te bütün Batı ülkelerine yayılınca, konjonktür hareketlerinin tarihe karışmadığı anlaşılmıştır.

10) W.S. Jevons ve H.D. Moore tarafından ileri sürülen "Güneş Lekeleri" teorisi, devresel meteorolojik olayların etkisiyle ürün miktarındaki değişmenin, konjonktür dalgaları yarattığını söyler. A.C. Pigou, D.H. Robertson, konjonktür dalgalarını etkileyen çeşitli egzojen faktörler arasında —harpler, teknik yenilik-

Reel gelir değişmeleri, sadece tarımsal ürünler değil, fakat, bütün mallara karşı talebi yükseltip alçaltır. Böyle olduğu halde, tarımsal ürün fiyatları diğer fiyatlardan çok daha şiddetli iniş çıkışlara sahne olur. Bunun başlıca sebebi, toplam tarımsal ürünler arz elâstikiyetinin çok düşük olmasıdır. Hattâ, talep eğrisindeki kaymalara paralel olarak, üretim faktörleri fiyatlarının esnekliği dolayısiyle, arz eğrisinin de aşağı kaymasıdır. Aşağıdaki şekillerde (Şekil IV





ŞEKİL IV

(a) (b)

Farklı Arz Elâstikiyetine Göre Talep Eğrisindeki Kaymaların Fiyatlara Etkisi

Talep Eğrisindeki Kaymalara Paralel Olarak Arz Eğrisinin de Kaymasının Fiyatlara Etkisi

---

ler gibi— tarımsal ürün miktarı değişmelerine de yer verir. A.H. Hansen ve diğer bazı ABD'li iktisatçıların görüşü ise, tarımsal ürün miktarındaki değişmelerin, konjonktür dalgalarında hiçbir rolü olmadığı, tarımın, gittikçe "sanayiin football topu" haline geldiğidir. Bu çok farklı görüşlerin sebebi, zaman içinde kapitalist ekonominin yapısının değişmesi, tarımsal ürünün millî ekonomide öneminin gittikçe azalmasıdır. Oysa, geri kalmış ülkelerde, tarımsal ürün miktarı ve talebindeki değişmeler iktisadî faaliyet hacminde iniş ve çıkışlara yol açabilmektedir. Burada sözkonusu ettiğimiz, sadece, sanayi ülkelerinin yarattığı konjonktür dalgalarının tarıma etkisi olup, eküonomide tarımın yarattığı dalgalar değildir. Bu ikincisi için bkz. Bahis XVIII.

a ve IV b) sırasiyle, arz elâstikiyeti ve arz eğrisindeki kaymaların fiyatlar üzerindeki etkisi görülmektedir.

Talep eğrisindeki kaymalarla (daha önce incelediğimiz) hava şartları dolayısiyle arz eğrisindeki kaymalar arasındaki önemli farka değinmek gerekir: birincide, talep edilen miktarlar ve fiyatlar aynı yönde değiştiği halde, ikincide, bu ikisindeki değişme aksi yöndedir. Diğer bir deyişle, konjonktürel reel gelir iniş ve çıkışlarında, hem talep edilen miktar hemde fiyatlar aynı yönde değişir; oysa, yıllık verim değişmeleri arz eğrisini kaydırdığı zaman, talep elâstikiyetinin menfî olması dolayısiyle, bu iki değişgen (miktar ve fiyat) aksi yönde değişir.

Talep eğrisi kaydığı zaman, eğer arz elâstikse, bu kaymaya intibak, fiyatlardan çok miktarlar itibariyledir (Şekil IV a); eğer arz elastikiyeti düşükse, miktarlardan çok fiyatlar değişir. Şekilde, reel gelir artışı, tarımsal ürünler talep eğrisini, T_1 den T_2 ye yükseltmiştir; arz elâstikse, fiyat, sadece F den F_e ye yükseleceği halde, arz elâstikiyeti düşükse F_{ge} olur; miktar da, sırasiyle, OM'den OM_e ve OM_g ye çıkar. Aksine reel gelirdeki azalış talep eğrisini T_2 den T_1 e düşürdüğü zaman, arz elâstikse fiyat F_e den F ye oransal olarak daha küçük bir düşüş, fakat, miktar OM_e den OM ye büyük bir azalış gösterir. Arz gayri elastik ise, miktar OM_{ge} den OM ye oransal olarak daha küçük bir azalış; fiyat F_{ge} den F ye büyük bir düşüşle sonuçlanır. Kısacası, arz elâstikiyeti nekadar düşükse, talepteki belirli bir değişme sonucu miktardaki oransal değişme o kadar yüksek ve fiyattaki oransal değişme o kadar küçüktür; arz elâstikiyeti nekadar düşükse, miktardaki oransal değişme o kadar az ve fiyattaki oransal değişme o kadar büyüktür.

Talep eğrisine paralel olarak arz eğrisi de kaymışsa, miktarda hiçbir değişme olmaksızın, bütün intibak, fiyatlar yoliyle olabilir (Şekil IV b).

Konjonktür dalgalarının, tarım kesiminde fiyat iniş ve çıkışları, tarım dışı kesimlerde ise üretim ve istihdam hacmi iniş ve çıkışları olarak gözükmesinin sebebi, arz elâstikiye-

tindeki bu farktır. Üretim faktörleri, dolayısiyle ürün, arz elâstikiyetinin düşük olmasına karşılık faktör ve ürün fiyatlarının esnek olması, tarım kesiminde, fiyat değişmelerine yol açar. Oysa, ürün arz elâstikiyetinin yüksek olmasına karşılık faktör ve ürün fiyatlarının esnek olmaması, tarım dışı kesimlerde üretim ve istihdam değişmeleri ile sonuçlanır[11].

Ancak, bu açıklamada, üzerinde durulması gereken birkaç nokta vardır. Bir kere, tarımda saf rekabet şartları, refah dönemi uzunca sürdüğü zaman, yeni firmaların bu kesime girmesine olanak verir; bunlar, bir süre sonra üretimi arttırarak, fiyatların fazla yükselmesini önler. Bu olgu, özellikle, tarım dışı kesimleri gelişmemiş olan geri kalmış ülkeler için geçerlidir. Arz eğrisinin tersinmezliği dolayısiyle de izleyen depresyonda, fiyatlar daha sür'atle düşer.

İkincisi, tarımsal fiyatların ne ölçüde artacağını, refah döneminde "artık talep"in çapı; ne ölçüde düşeceğini de, depresyon dönemlerinde "artık arz" ın çapı belirler. Refah döneminde gelir artarken, gelir elâstikiyeti çok düşükse, gıda maddeleri talebi çok yavaş artar; ya da, tarımsal hammadde fiyatları yükselirken fiyat elastikiyeti de yükseliyorsa, öyle ki, yeni teknik buluşlar bunları ikame edecek yeni ara mallar yaratıyor veya birikmiş buluşlar uygulanıyorsa, hammadde talep artışı da yavaş olur. Artık talep, bu nedenlerle az oluyorsa, tarımsal ürün fiyatları sür'atle yükselmez. Aksine, depresyonda arz eğrisinin tersinmezliği dolayısiyle "artık arz" çok büyükse, fiyatlar, talep elastikiyeti de düşük olduğu için, sür'atle düşer.

Nihayet, sınaî fiyatlar aşağı doğru esnek olmamakla beraber, yukarı doğru esnektir; depresyonda düşmeseler de, refah döneminde artar. Refahta monopoller güçleniyorsa. mübadele hadlerinde tarım lehine dönüş sınırlanır.

11) Gerçekten, bu karşılaştırma, Klâsik istihdam teorisinin tarım kesiminde geçerli olmasına karşılık, sanayide ve hizmetlerde Keynes'ci istihdam teorisinin geçerliliğini ortaya koymaktadır.

2) Toplam talep değişmeleri ve tarımsal ürünler dünya fiyatlarındaki değişmeler :

Yukarıdaki tahlili ihraç ürünlerine uygulamak suretiyle, konjonktür dalgaları boyunca tarımsal ürünler mübadele hadlerinin dünya piyasasındaki değişme sebepleri ortaya konabilir. Toplam tarımsal arz elâstikiyetinin düşüklüğü dolayısiyle, toplam talep refah döneminde yükseldiği zaman, mübadele hadleri tarımsal ürünler lehine döner; oysa, depresyonda, arz elâstikiyetinin düşüklüğü dolayısiyle, mübadele hadleri aleyhe değişir. Sebebi, tarım dışı kesimlerde fiyatların az esnek (veya esneksiz), fakat üretim ve istihdamın değişiyor olması, oysa, talep değişmelerine hemen bütün intibakın, tarım kesiminde, fiyatlar yoliyle olmasıdır.

Sınaî ülkelerdeki konjonktürel talep değişmeleri, bu ülkelerle dış ticaret ilişkileri olan geri kalmış ülkelere, tarımsal ürünler mübadele hadleri ve ihraç miktarları değişmeleri yoliyle intikal eder. Refah dönemlerinde tarımsal ürün (ve genellikle diğer ilksel maddeler) fiyatları diğer mal fiyatlarından dahasür'atle artarken, depresyon dönemlerinde, daha sür'atle düşer.

Konjontür dalgalarına paralel olarak tarımsal ürünlerin (ve diğer ilksel hammaddelerin) mübadele hadlerinin şiddetle değişmesi, geri kalmış ülkeler bakımından önem taşıyan bir olgudur. Çünkü, bir taraftan, bu ülkelerde —hiç olmazsa "ihracat ekonomisi" yapısındakilerde— dış ticaretin millî gelire oram yüksektir; bir taraftan da, ihracatın çok yüksek bir kısmını fiyatları çok istikrarsız olan ürünler oluşturur. Ayrıca, ihracat az sayıda üründen ibarettir; dolayısiyle. talep azaldığı zaman ihracatın, fiyatı nisbeten daha az düsen ürünlere kaydırılması pek mümkün değildir. Bununla beraber, Avustralya, Yeni Zelanda gibi dış ticaret oranı yüksek olan gelişmiş ülkeler de, mübadele hadlerindeki konjonktürel değişmelerden büyük ölçüde etkilenmektedir.

Tarımsal ürünlerin dünya fiyatlarındaki şiddetli iniş ve çıkışlar, daha önce konu ettiğimiz fiyat istikrarsızlığı sebeplerinden çok, dünya konjonktüründeki değişmelere bağlıdır. Fiyat, hacim ve dış ticaret geliri değişmeleri bir arada ele

alındığında, bu sonuç ortaya çıkmaktadır. Talep değişmelerinde, fiyatlar ve miktarlar aynı yönde değiştiği halde, verim değişmelerinde, bu iki değişgen ayrı yönlerde hareket eder. Bu bakımdan, birincide gelir değişmeleri, fiyat ve miktar değişmelerinden daha şiddetli olmak gerekir. Gerek Türkiye gerek dünya için eldeki veriler, gelirin, fiyat ve miktardan daha şiddetle değiştiğini göstermektedir[12].

e) Tersine Dönen Arz Eğrileri ve Tarımsal Fiyat Değişmeleri.

Tarım kesiminde belirli şartlar altında tek bir ürünün arz eğrisi tersine dönebilir; bunun pek çok etkenle ortaya çıkabileceğini daha önce gördük. Arz eğrisinin tersine dönmesi, istikrarsız piyasa şartlarına yol açabilir. Fiyatların düştüğü bir yıl daha fazla düşmesi; yükseldiği yılda da daha fazla yükselmesi eğilimi ortaya çıkar. Diğer bir deyişle, fiyat değişmeleri, geçimlik kesimdeki üreticinin fakirliği dolayısiyle, daha da şiddetlenir[13].

Ayrıca, iklim şartları, toprak şartları vb. sebeplerle tek üründe ihtisaslaşıldığında da, tersine dönen arz eğrileri (gelişme seviyesinden bağımsız olarak) gözlenir. Özellikle, konjonktürel fiyat değişmelerinde ihraç ürünlerinde gözlenen bu olgu, fiyat istikrarsızlığını şiddetlendirici bir etki yaratır.

f) Mevsimlik Fiyat Değişmeleri :

Yukardaki fiyat değişmelerinden, her yıl hemen aynı düzenle tekrarlanmaları ve bir yılın farklı mevsimlerinde

12) Bazı iktisatçılara göre, refah ve depresyon dönemlerinde mübadele hadleri ve ihracat gelirinin istikrarsızlığı, gelişme bakımından, mübadele hadleri trendinin aleyhe dönüyor olmasından daha önemlidir. Bak : G.M. Meier ve R.E. Baldwin, a.g.e., s. 324.

13) Meselâ, 1946 yılında Bengal'deki kıtlıkta ürün fiyatlarındaki yükseliş, bu etkenle izah edilmektedir. Bununla beraber, tersine dönen arz eğrilerinin, belirli şartlar altında, gelişmiş ülkelerde de gözlendiği ileri sürülmektedir. 1917 ihtilâlinde Rus köylüsünün tepkisinin veya Alman işgali altında Fransız köylüsünün tepkisinin, tersine dönen arz eğrisiyle nitelenmesinin ürün fiyatlarını şiddetle yükseltiği belirtilmektedir. A. Martin, a.g.e., s. 28 - 30.

görülmeleri dolayısiyle, mevsimlik fiyat değişmelerini ayırmak gerekir.

Tarımsal ürünler, biyolojik sebeplerle, yıl boyunca sürekli bir akım olarak elde edilmez; üretimleri, genellikle, mevsimliktir; bir kısmı, yılın sadece bir döneminde sağlanabilir. Tüketim ve talep de yılın bir döneminden diğerine farklı olabildiği gibi, temel gıda maddeleri için, genellikle sürekli bir akım niteliğindedir. Meselâ, Yılbaşında, bayramlarda birçok ürünlerin talebi zirveye erişir; fakat, ekmek talebi, mevsimden mevsime küçük değişmeler gösterse de, bütün yıl devam eder.

Bazı gıda maddelerini, kısa bir süre için dahi, taze olarak saklamak mümkün değildir (çilek gibi). Bu takdirde, gıda maddesinin fiyatı mevsime, üretim ve pazarlama maliyetine göre değişir. "Turfanda" olduğu ve üretim maliyetinin yüksek olduğu mevsimlerde, fiyatlar zirveye erişir, fakat, mevsim ilerledikçe, birçok bölgelerde ürün piyasaya arzedilecek hale geldikçe, fiyat düşer; döküm aylarında, asgarî bir "dip"e iner. Sebzeler, meyveler, sıvı süt için çeşitli mevsimlerde bu fiyat iniş ve çıkışları, her yıl tekrarlanır. Genellikle, bitkisel ürünlere nazaran hayvansal ürünlerde mevsimlik üretim maliyeti değişmeleri daha az olduğu için, mevsimden mevsime fiyat değişmeleri de daha azdır. Tabii, bu nitelikteki gıda maddeleri taze olarak saklanmasa da, dondurulmuş, konserve vb. şeklinde saklanabilir.

Bir gıda maddesi buzhanede, konserve yapılarak veya siloda saklanabilir nitelikte olabilir. Böylece, pazarlama hizmetlerinin, birkere, bu hizmetleri sağlıyacak örgütlere sahip olması; ikincisi, üretim ile satış dönemi arasındaki fiyat farkının, muhafaza maliyeti ve rizikoyu karşılaması gerekir. Bu da, ürünün kolay bozulup bozulmaması. hacmi, faiz nisbetine göre, üründen ürüne ve ülkeden ülkeye değişir. Fakat, ürünün muhafaza masrafları veri iken saklanan miktar, yılın farklı mevsimlerindeki üretim maliyetine göre değişir. Eğer mevsimden mevsime üretim maliyeti çok büyük farklar gösteriyorsa, üretim, maliyetin en düşük olduğu mevsime

inhisar eder; yıl boyunca tüketim için arz, stoklardan gelir. Yılda sadece bir kere elde edilen ürünlerde, tabii, fiyat hasat dönemi sonunda asgarî seviyeye iner; fakat, yılın izleyen aylarında, muhafaza masraflarını karşılayacak şekilde yükselir.

Bununla beraber, ulaştırma maliyeti diğer pazarlama masraflarına nazaran daha düşükse, bir tüketim merkezinin, hasadı farklı aylara rastlayan farklı iklimdeki bölgelerden beslenmesi mümkündür.

Genellikle, mevsimlik gıda maddesi fiyatları değişmeleri yukarıda açıkladığımız sebeplerin gerektirdiğinden daha büyük ve daha arızî olabilmektedir. Yani, hasattan sonraki fiyat düşüşü ve izleyen aylardaki fiyat yükselişi, muhafaza masraflarının karşılanması için gerekenden çok daha büyüktür. Bunun başlıca sebebi, üretici satışları geciktirmesini sağlıyacak krediyi elde edemiyorsa, arz elâstikiyetinin düşüklüğüdür; aracıların, bundan yararlanarak ürünü, çok düşük fiyatta almalarıdır; ürünün büyük kısmını elde tutan aracıların da, o yıl içinde, adetâ monopole sahip olmalarıdır[14].

Mevsimlik fiyat değişmelerinin arızî gözükmesinin sebebi, ürünlerin yıldan yıla verim değişmelerinin şiddeti dolayısiyle, fiyat değişmelerinin çok şiddetli olabilmesidir. Mevsim başında fiyatlar, o yılki verimin durumuna göre belirlenecek olan fiyatlara derhal intibak etmez; ancak zaman içinde edebilir. Öyle ki, verimin yüksek ve ürünün bol olduğu yılda, başlangıç fiyatı yüksek olabilir; ancak daha düşük fiyatlarla toplam arzın massedilebileceği anlaşıldıkça, fiyat düşmeğe devam eder. Veya ürünün çok kıt olduğu yılda, başlangıç fiyatı, talebi arza intibak ettirecek seviyeye hemen yükselmez; intibak, bir süre yükselen fiyatlarla gerçekleştirilir. Bu nitelikteki fiyat değişmelerinin başlıca nedeni, bilgi eksikliğidir.

---

14) Sayıları az olduğu için, aracılar anlaşabiliyorsa, tek olmadan da monopol gücüne sahip olurlar (Bkz. Bahis IX).

Daha önce yıllık verim değişmeleri için belirttiğimiz sebeplerden ötürü, mevsimler içinde ürünün naklinde de, geri kalmış ülkeler daha şiddetli fiyat hareketlerine maruz kalır. Hasat aylarında fiyatın çok düşmesi üretici aleyhine, faiz hadleri ve kâr hadlerinin yüksekliği dolayısiyle yıl içinde gıda maddeleri fiyatlarının yükselmesi de, tüketici aleyhine olmaktadır. Bununla beraber, her yıl belirli bir düzenle tekrarlandıkları için, mevsimlik fiyat değişmeleri, diğer fiyat istikrarsızlığı sebepleri arasında nisbeten daha az önemli sayılabilir.

II. FİYAT İSTİKRARSIZLIĞI, BELİRSİZLİK VE İKTİSADİ GELİŞME

Tarımsal fiyatların istikrarsızlığı, tarımın iktisadî gelişmeye katkısı ve, genel olarak, iktisadî gelişme üzerinde olumsuz etkiler yaratır. İstikrarsızlığın olumlu veya olumsuz hiçbir etkisi bulunmasaydı, tabii, üzerinde ayrıca durmak için bir sebep olmayacaktı. Oysa, gerek iç gerek dış piyasadaki fiyat istikrarsızlığı, özellikle tarımın iktisadî gelişmeye katkısının önemli olabileceği yeni gelişen ekonomilerde şiddetlidir ve üzerinde durmayı gerektirir.

a) Fiyat İstikrarsızlığı ve "Belirsizlik" :

1) Belirsizliğin tarifi ve ayırıcı nitelikleri :

Üreticinin gelecek için yaptığı plânları etkiliyebilecek olaylar, "riziko" ve "belirsizlik" yaratan olaylar diye ayrılabilir[15]. Riziko, ampirik veya nicel (kantitatif) olarak ölçülebilen olaylarla ilgilidir; daha doğrusu, olaya dair bekle-

15) Bu ayırım konusunda geniş bilgi için bkz. F.H. Knight, "Risk, Uncertainty and Profit", London 1948, s. 197 - 237; A.G. Hart, "Risk Uncertainty and the Unprofitability of Compounding Probabilities", **Readings in the Theory of Income Distiribution,** Philadelphia 1951 içinde; G. Tintner, "The Theory of Production under Non - Static Conditions", **Journal of Political Economy,** Cilt L.

yişlere ait ihtimalî bölünme **(probabality distribution)** nin parametreleri (yani, ortalaması, modu, varyansı, vasıfları —asimetrisi, basıklığı—) kesinlikle saptanabiliyorsa, sözkonusudur. Meselâ, fiyatlar yıldanyıla büyük değişmeler göstermiyorsa, ya da, zaman içinde belirli biçimde değiştiği için fiyat değişmeleriyle ilgili ihtimalî bölünmenin vasıfları bilinebiliyorsa, rizikodan bahsedilir. Bunları bildiği için, üretici, riziko ile ilgili kazanç ve kayıpları maliyet masraflarına dahil edebilir; üretimle ilgili kararların, firmayı, "statik fiyat teorisi"nin marjinal eşitliklerinden uzaklaştırması gerekmez.

Üreticinin kararlarını etkiliyebilecek bekleşilere ait ihtimalî bölünmenin parametreleri, ampirik ve nicel (kantitatif) olarak saptanamıyorsa, yani, paremetreler "tek-kıymetli" olmayıp, "çok kıymetli" ise, belirsizlik sözkonusudur. Her üretici, gelecekteki gelişmeler hakkında kendi kafasında bir plân çizeceğine göre, belirsizlik sübjektiftir; karar alırken, kendi bekleyişlerine göre rasyonel olan bir plân çizecektir. Rizikonun aksine, belirsizlik, maliyet masraflarına aksettirilemez, sigorta edilemez.

Belirsizliğin "sübjektif" olmasından ötürü, derecesini belirleyecek kesin kıstaslar bulmak güçtür. Ancak, fiyatlardaki (ve girdi-çıktı ilişkisinin kesinlikle bilinmesini önliyen egzojen şartlara bağlı hektar verimindeki) dalgalanmaların şiddeti, bu bakımdan, bir kıstas olabilir. Bu olaylara dair bekleyişlerin varyansları çok büyükse, bekleyişler "çokkıymetli" ve üretici bakımından belirsizlik şiddetlidir[16].

Gerçekte, ürün fiyatlarındaki değişmeler, tüketici tercihlerine göre (çeşitli faaliyetler arasında) üretim faktörleri dağılımını değiştirmekte gösterge rolü oynar. Nevar ki, açıkladığımız sebeplere bağlı tarımsal fiyat istikrarsızlığı, tüketici tercihlerindeki değişmenin göstergesi olmaktan uzaktır. Ayrıca, tarımda ürün çeşidine göre değişen üretim süresinin uzunluğu, fiyat belirsizliğini daha da şiddetlendiren bir etkendir.

16) E.O. Heady, "Economics of Agricultural Production", a.g.e., s. 449.

Önemli bir diğer olay, tarımsal ürünlerin dış fiyatlarındaki istikrarsızlığın, "iktisadî gelişme plânları" bakımından yarattığı döviz geliri belirsizliğidir. Tarımsal ürün (ve diğer ilksel hammadde) fiyatlarının, özellikle sınaî ülkelerdeki konjonktürel talep değişmelerine bağlı olan şiddetli istikrarsızlığı, gelişme plânlarında "döviz geliri bekleyişleri"nin belirsiz olmasına yolaçar.

2) Belirsizliğin tarımsal işletmeye olumsuz etkileri :

a) Geçimlik üretimin teşviki : Tarımsal ürün fiyatlarının şiddetle düşebilme ve yükselebilme ihtimaline karşılık, üreticinin bunu öngörmesi imkânsızdır. Fiyatlarla beraber gelirin de istikrarsız olması, köylü aile işletmelerinde geçimlik üretimi teşvik eder; dolayısiyle, tarımın piyasa ekonomisine katkısını azaltan bir etkendir. Geçimlik kesimdeki üretici, üretimin, ailenin geçimlik tüketiminin altına düşmesi ihtimali ile her yıl karşı karşıyadır. Piyasadan gıda maddesini sağlamak zorunda kaldığında, gıda maddesi fiyatlarının çok yükselmiş olabileceğini gözönünde tutmak zorundadır. Ayrıca, ürettiği ticarî ürünün fiyatı da, bu arada değişmiş olabilir; bu fiyatın çok düşebileceği ihtimalini, ihmal etmemek durumundadır.

Köylü aile işletmesi, kendi geçimlik tüketimini kendisi karşılıyabiliyorsa, ürettiği geçimlik ürünün o yıl kötü olması ihtimali daima vardır. Fakat, geçimlik tüketimini karşılamaksızın sadece bir ticarî ürün üretirse, iki yönlü kötü ihtimal vardır: ticarî ürünü satacağı sırada fiyatı şiddetle düşmüş ve satın alacağı sırada gıda maddesi fiyatı şiddetle yükselmiş olabilir. Köylü aile işletmesinin piyasadan satın aldığı gıda maddesinin toplam gıda maddesi tüketimine oranı arttıkça, katlandığı riziko "artan bir hadde" yükselir[17].

17) W.P. Falcon, "Farmer Response to price in a Subsistence Economy : the case of West Pakistan", **The American Economic Review,** Mayıs 1964. Yazar, Batı Pakistan'da, mevsimlik ve yıllık fiyat değişmelerinin % 100 olmasına sık sık rastlanabildiğini belirtmektedir.

Köylü aile işletmelerinin bu fiyat belirsizliğine tepkisi, geçimlik tüketimleri için gerekli gıda maddelerini kendilerinin sağlamasıdır; bu da, tarımsal üretimin tümüyle piyasaya bağlanmasını önler; tarımın piyasa ekonomisine katkısını azaltır. Bu bakımdan, iktisadî gelişme üzerinde olumsuz bir etkisi vardır.

b) Yatırımların kısılması ve birleşiminin değişmesi: tarımsal ürün fiyatlarının şiddetle düşerek (gayrı elâstik talep dolayısiyle) gelirin bol ürün yıllarında azalması veya talep azalırken fiyatların miktarla beraber düşerek geliri şiddetle düşürmesi ihtimali, tarım için, daima varit olabilir. Bu durumlarda, vadesinde ödenemiyen borç taksitleri ve banka faizleri, köylü aile işletmelerini, hattâ büyük ticarî tarımsal işletmeleri, "tasfiye" tehlikesi ile karşıkarşıya bırakabilir. Bu ihtimal, tarımsal üreticilerde "likidite tercihi"ni, belirsizliğin aynı derecede şiddetli olmadığı kesimlere nazaran yükseltir[18]. Belirsizliğin yükselttiği likidite tercihi, üreticiyi, bir taraftan yapacağı işlerde ihtiyacı olacağından fazla nakit, kullanılmamış kredi ve nakit yerine kullanılabilecek varlıklar —altın gibi— muhafaza etmeye; bir taraftan da, uzun süreler kendisini —borç taksidi ve faiz gibi— sabit taahhütler altında bırakacak uzun vadeli yatırımları sınırlamaya sevkeder. Bu olgu, kapital teşekkülüne gidebilecek fonların atıl kalmasına yolaçar; ve/veya likiditesi çok düşük olan (su kanalları tesisi, toprak ıslahatı gibi) uzun vadeli yatırımlar yerine, sonuçları çabuk elde edilebilen kısa vadeli yatırımları tercihe neden olur.

Aynı çekimser, hattâ tutucu davranış, teknik yenilikleri getiren yatırımlar bakımından sözkonusudur. Her teknik yenilik, üretici yapacağı etkiyi kesin olarak bilemediği için, kendi içinde belirsizlik gösterir. Bu, şiddetli fiyat değişmelerinin yarattığı belirsizliği daha da arttırıcı niteliktedir. İş-

18) Belirsizlik şartları altında çeşitli aktif kalemler arasında tercihi belirleyen sadece bunların verimliliği olmayıp, emniyet, şanslılık v.b. gibi özellikler de önemli bir rol oynar. Bu konuda bkz. H. Mackower - J. Marschak, "Assets, Prices and Monetary Theory", **Readings in Price Theory,** Chicago 1952, içinde.

te, tarımsal üreticilerde teknik yeniliklere karşı çekimser ve tutucu davranışlar, esasen çok şiddetli olan belirsizliği daha da şiddetlendirmekten kaçınma, diye yorumlanabilir.

Belirsizliğin, yatırımın miktarı ve terkibi, teknik yeniliklerin uygulanması üzerindeki olumsuz etkisi şudur: tarımsal ürünün büyüme haddini ve iktisadî gelişmeye ürün katkısını, belirsizliğin —diğer şartlar veri iken— bu ölçüde şiddetli olmadığı hale nazaran, düşürür.

c) İşgücünün diğer üretim faktörleri yerine ikamesi: Geri kalmış ülkeleri incelerken, geçimlik kesimde aile işgücünün üretime yaptığı ilâve geçimlik tüketiminin altında kalsa da, kullanılacağını açıklamıştık. Belirsizlik, sadece geçimlik değil, fakat tüm tarım kesiminde, işgücünü, diğer üretim faktörleri yerine ikameyi teşvik eder; tam rekabet dengesinin gerektirdiği marjinal eşitlikler bozulur.

Belirsizlik çok şiddetli ise, üretici toprak, işgücü ve kapital teçhizatını, kendisine en az sabit taahhüt yükleyecek şekilde birleştirmeyi, "emniyet" saikiyle tercih eder. Belirsizlikten kaçınmak için[19], tarımsal üretici, kapital yatırımlarının sabit yükünden kaçınır; kapital kullanımını, kapitalin marjinal verimi faiz haddinin çok üstünde olacak şekilde kısıtlar[20]; "emniyet" saikiyle, işgücünü, kapital yerine ikame eder. Bunun getirdiği emniyet açıktır: köylü aile işletmelerinde aile işgücü, asgarî geçimlik tüketimin sağlanması dışında, sabit bir taahhüt yüklemez; ücretli işçi çalıştıran ticari tarımsal işletmelerde ise, kısa süreli mukaveleyle tutulan işgücü için sabit hiçbir taahhüt yoktur.

Verimliliği yüksek kapital yatırımları yerine verimi düşük işgücünün ikamesi, belirsizliğin şiddetli karşısında, üre-

19) Belirsizlikten kaçınma, "üreticinin belirsizliğin yarattığı psikolojik sebeplerle, üretim faktörlerinin sağladığı verimi iskonto etmesi" diye tarif edilebilir (bak. O. Heady, a.g.e., s. 550).

20) Kapital kısıtlaması (**capital rationing**); marjinal eşitliklerin gerektirdiğinden daha az miktarda kapital kullanılması demektir. Bkz. Şekil V. C.B. Baker, "Limited Capital as a Restraint on Agricultural Development", **Economic Development of Agriculture,** Iowa State University Press, Iowa, 1965 içinde.

tici için bir "emniyet" tedbiridir. Ne var ki, bu, tarımsal ürünün büyüme haddini —diğer şartlar aynı iken— belirsizliğin aynı ölçüde şiddetli olmadığı hale nazaran düşürür; tarımın iktisadî gelişmeye ürün katkısını azaltır; piyasadan satın alınan girdilerin kısıtlanmasına yolaçtığı ölçüde de, piyasa katkısının düşük kalmasına yolaçar, emek verimini düşürür. (Bkz: Şekil V, paragraf d).

Belirsizliğe tepki olarak üreticinin kullandığı kapitali kısıtlaması yanında, aşağıda görüleceği gibi, kredi veren kurumlarda da aynı eğilim vardır.

d) Firma ölçeğinin küçük kalması : Tarımsal üretici, işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımları için, kendi tasarruflarından yararlanmak ve/veya kredi almak zorundadır. Genellikle, köylü aile işletmelerinde kişi başına gelirin düşüklüğü, tasarrufları sınırlar. Öz sermaye finansmanı, tarıma pek girmemiştir; dolayısiyle, tasarruf kapsitesi, tek bir üretici ailenin gelirine bağlı kalır; yatırımlar ve firma ölçeğinin büyümesi için, krediye başvurmak zorunluğu ortaya çıkar (Bkz: Bahis IV).

Ne var ki, aşırı belirsizlik şartlarında, üretici, kapital yatırımlarını ve firma ölçeğini kredi almak yoliyle artırırsa, belirsizlik de artar. Çünkü, firma ölçeği büyüdükçe, üretici yeni kararlar almak zorunda kalır; sayısı artan —ve belki de fazla bilgisi olmayan konulardaki— kararlar, yeni bir belirsizlik kaynağı olur. Ancak, belirsizliği artıran, bir de şudur: yatırımların miktarı arttıkça, gelirin değişim alanı genişler. Meselâ, 100 TL ile kumar oynayan bir kişinin kazanma şansının 5:1 olduğunu kabul edelim. Kazanırsa, 500 TL elde edecek, kaybederse 100 TL kaybedecektir; yani, değişim alanı 600 TL dir. Aynı kazanma şansı ile eğer bu kişi 1000 TLortaya koyarsa, değişme alanı, 6000 TL ye çıkar.

Üreticinin yatırdığı miktar arttıkça gelirin değişme alanının genişlemesi, belirsizliğin artması demektir. Firma ölçeğinin büyümesi kredi ile finanse ediliyorsa, bunun etkisi şöyle olacaktır: "Artan riziko ilkesine"[21] göre, firma ölçeği

21) "Artan Riziko İlkesi" için bkz. M. Kalecki, "The Principle of Increasing Risk", **Economica** 1937.

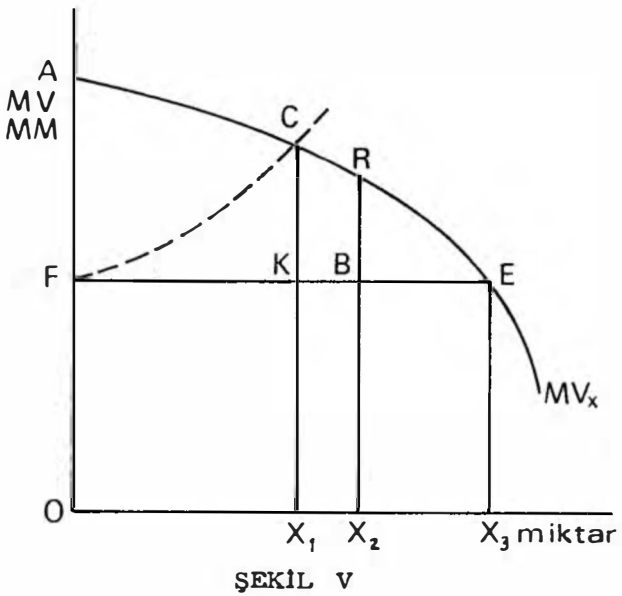
ödünç alınan kapital ile genişledikçe, kendi öz kapitalini de kaybetme ihtimali artar. Aynı "kaybetme-kazanma şansı" ile ödünç alınan kapital miktarının artması, öz kapitalin değişim alanını da genişletir; belirsizliği artırır; öz kapitali kaybetme ihtimalini yükseltir. Üreticinin aktiflerini kaybetme tehlikesinin % 10 olduğunu ve öz kapitalinin 100 TL olduğunu kabul edelim. Üreticinin bekleyişi gerçekleşirse, öz kapitali 90 TL ye inecektir. Eğer üretici 100 TL tutarındaki öz kapitaline ilâve olarak 400 TL borçlanmış ise, aynı şartlar altında kaybı 50 TL ye yükselecek, yani, öz kapitalinin yarısını kaybedecektir. Buna, tarımsal fiyatlardaki dalgalanmaların, firmaların maddî varlıkları üzerindeki etkisi de eklenmelidir. Tarımsal fiyatlardaki düşüşler, maddî varlıkların kıymetini azaltır; borç/öz sermaye oranını yükseltir.

Firma ölçeğini, ödünç almak suretiyle büyütmek öz kapitalin kaybı tehlikesini arttırdığına göre, belirsizlik, bunu engelliyen önemli bir etkendir.

Belirsizliğe karşı, üreticinin tepkisine benzer bir eğilimi, kredi kurumlarında gözlemek mümkündür. Tarım kredisi veren bankalar, kredi kooperatifleri vb. faiz ve borç taksitlerinin sabit yük teşkil etmesine karşılık, tarımsal gelirlerin şiddetle dalgalanmasından ötürü, borçların vaktinde ödenmemesi ve likiditelerini kaybetme ihtimaliyle karşıkarşıyadır. Buna tepki olarak, kısa vadede sonuçları alınabilecek yatırımları teşvik ederler; uzun vadeli krediyi kısıtlarlar; krediyi kapitalin veriminden çok, maddî teminata göre verirler; bir üreticiye verilecek azamî miktar için tavan tespit ederler ve "kredi kısıtlaması"na giderler.

Kredinin kısıtlandığı ve artan riziko ilkesinin geçerli olduğu belirsizlik koşullarının firmada kaynak kullanımı, kredi maliyeti, faktör gelirleri ve gayrısafî üretim değeri üzerindeki etkisini inceleyelim. Şekil V'de, bir tarım işletmesinin kredi ile satın alacağı girdinin miktarı yatay eksende; bunun marjinal verimi veya marjinal maliyeti dikey eksende görülebilir. MV_x eğrisi, girdinin marjinal verimi; F doğrusu, bunun piyasa fiyatıdır. İşletme, bu girdiyi kredi kul-

lanarak satın alıyorsa, kredinin faizi de F'ye dahildir. Üretici, bu girdiyi rekabet şartları altında satın aldığı için, fiyatını etkileyememektedir; dolayısiyle, girdinin (meselâ, kimyasal gübrenin) fiyatı kendisi için veridir. F doğrusu ve MV_x eğrisine göre, bu işletmede kimyasal gübrenin denge kullanım (yani, kârı maksimumlaştıran) miktarı X_3 dür. X_3 miktarı kullandığında, bunun işletmeye sağladığı toplam gayrısafî hasılat $OAEX_3$; girdi maliyeti (değişken maliyet) $OFEX_3$, safî hasılatı FAE dir. Bu durum, kredi kısıtlamasının olmadığı ve artan riziko ilkesinin geçerli olmadığı varsayımını yansıtır.



ŞEKİL V

Kredi Kısıtlaması ve Artan Rizikonun Girdi Kullanımına Etkisi

Ne var ki, bankaların kredi kısıtlaması varsa, verilen krediye göre işletme (meselâ) sadece X_2 miktarında kimyasal gübre satın alabilir; gayrısafî hasılatı $OARX_2$ ye iner; safî hasılat, FARB de kalır. Kimyasal gübrenin kısıtlı kullanımı, diğer faktörlerin verimini azaltır.

Eğer artan riziko ilkesi de geçerli ise, X in kullanımı daha da kısıtlanır; çünkü, alınan kredi ile satın alınan kimyasal gübrenin piyasa fiyatına, işletme artan rizikonun etkisini de ekler. Alınan kredi arttıkça, işletme için, (piyasa faiz haddi aynı olsa da) bunun maliyeti yükselir: kesikli FC eğrisi, bunu gösterir. İşletme, kredi ile satın aldığı kimyasal gübreyi, ancak X_1 kadar kullanır; gayrısafî hasılatı $OACX_1$ e, safî hasılatı FACK'ya iner; diğer üretim faktörlerinin verimi daha da azalır.

Yukarda, firma için incelenen durum tüm tarım kesimine teşmil edilebilir. Buna göre, belirsizliğin olumsuz etkisi açıkça ortaya çıkar; kişisel tasarrufların özellikle düşük olduğu köylü aile işletmelerinde ise, kredi ile firma ölçeğini büyütmek, faktör verimini yükseltmek olanağı çok sınırlı kalır; üretim ve safî hasılat da sınırlanır.

b) İktisadî Gelişme Plânlarında Döviz Geliri Belirsizliği :

İktisadî gelişme, bugün çoğu azgelişmiş ülkede plâna bağlıdır. Gelişme plânları için tarımsal ürün fiyatlarının ve ihracattan sağlanan "döviz geliri"nin, istikrarsızlığı önemli bir belirsizlik yaratır. Bu ülkelerin başlıca ihracat geliri kaynağı, tarımsal ürünler (ve diğer ilksel hammaddeler) gibi fiyatları çok istikrarsız mallardır; dış talep değişmelerine bağlı olarak fiyatların miktarla aynı yönde değişmesi, döviz geliri değişmelerinin özellikle şiddetli olmasına yolaçmaktadır. Ekonominin ithal kapasitesi, ihracat geliri ve dış kredilere bağlıdır; dolayısiyle, ihracattan sağlanan döviz geliri belirsizliği, ekonominin ithal kapasitesi ve ithal edilebilir aramalı, tüketim ve yatırım malları ile ilgili önemli bir belirsizlik yaratır. Genellikle, geri kalmış ülkelere dış yardımlar da, sanayileşmiş ülkelerdeki refah dönemlerinde artıp depresyonda azalır; buna, hizmet (işçi, turizm) gelirlerinin aynı yönde değişmesi eklenmelidir. Yani, (mal ve hizmet) ihracat geliri ve dış yardımlar, refahda birlikte artarken, depresyonda birlikte azalır.

Döviz geliri belirsizliğinin olumsuz etkilerine gelince: bir kere, ekonominin döviz rezervlerinin, belirsizliğin bulunma-

dığı veya daha az olduğu hale nazaran, daha büyük olmasını gerektirir; ekonominin dış likidite meylini yükseltir; elde daha büyük atıl döviz rezervleri tutulmasına yol açar. Dövizleri atıl bırakmanın alternatifi, kapital eşyası ithal ederek yatırım yapmaktır; buna göre, belirsizlik, ekonominin büyüme haddi üzerinde olumsuz etki yaratıyor demektir.

İkincisi, döviz geliri belirsizliği, "emniyet" saikiyle ithal talebindeki artışı sınırlayacak bir davranış yaratır: daha düşük fiyata ve/veya daha üstün nitelikte kapital eşyası ithali yerine, daha yüksek fiyatlı ve daha düşük nitelikli iç mamullerin ikamesini teşvik eder; yatırımların maliyetinin yükselmesine yolaçar.

Üçüncüsü, sabit taahhütler niteliğindeki borç taksitleri ve faiz yükü, döviz geliri şiddetle değiştiği için, geri kalmış ekonominin borçlanma kapasitesini sınırlar; ayrıca, borç veren ülkelerin alacaklarını tahsil edememe ihtimali, verdikleri krediyi kısıtlamalarına yolaçar. Hattâ, borçları tahsil edememe rizikosu, serbest piyasadan alınan kredilerde faize dahil edilir; dış borç faizlerini yükseltir. Böylece, bir taraftan geri kalmış ülkenin borçlanma kapasitesi sınırlanırken, bir taraftan da, daha yüksek faizle borç almak durumunda kalır. Şurası ilgi çekicidir ki, geri kalmış ülkelerin döviz geliri belirsizliği, daha çok, borç veren sanayileşmiş ekonomilerdeki talep değimelerinden doğar. Oysa, talep değişmelerinin yarattığı döviz geliri belirsizliği, borç veren ülkenin rizikosunu yükselttiği için riziko, sonuçta, geri kalmış ülkelere yansır.

Tarımsal ürün ve (diğer ilksel hammaddeler) fiyatlarının dünya piyasalarında gösterdiği istikrarsızlık, günümüzde, geri kalmış ülkelerin üzerinde önemle durdukları konulardan biridir. Bu fiyatların istikrara kavuşturulması, Asya-Afrika-Latin Amerika ülkeleri ile gelişmiş ülkeler arasında dört kez toplanan Dünya Ticaret Konferansının (mübadele hadlerinin birinciler aleyhine dönmesi yanında) başlıca konusunu teşkil etmiştir; fakat, kesin ve olumlu sonuçlara varılamamıştır.

c) Belirsizliği ve Olumsuz Etkilerini Azaltmak İçin Tedbirler:

Geri kalmış ekonomilerde, tarımsal fiyatların gerek iç gerek dış piyasalardaki şiddetli istikrarsızlığı, tarımın iktisadî gelişmeye katkısının artması —diğer şartlar veri iken— fiyat ve gelir belirsizliğinin azalmasını gerektirir.

Fiyat değişmeleri, ilkel üretim tekniğinin yarattığı verim değişmelerine bağlı ise, üretim tekniğinin değişmesi, tabii, ilk akla gelen çaredir. Aynı şekilde, yıllık verim değişmelerinin fiyat ve gelir değişmeleri üzerindeki etkisi, talep elâstikiyetini yükselten stok hareketleri, mekân içinde ürünün nakli gibi yollarla yükseltebilir. Hattâ, talep elâstikiyeti (—1)'e eşit olacak şekilde yükseltilebiliyorsa, gayrısafî tarımsal gelir, bol ve kıt ürün yıllarında aynı kalır.

İkinci bir imkân, tarım sigortasının kurulmasıdır. Hernekadar, tarım sigortası, fiyat belirsizliğini gidermez ve hektar verimindeki çok şiddetli değişmeleri karşılıyalamaz ise de, gelir istikrarsızlığını azaltır. Sigorta, büyük zarar ihtimalini, belirli bir maliyet masrafına, yani sigorta pirimine çevirir; artan maliyet karşılığı gelir belirsizliğini azaltır.

Üçüncü bir yol, "peşin fiyat politikası" güdülmesidir. Ürünlerin ekim döneminden önce kamu kurumlarınca ilân edilen ürün fiyatlarıyla veya tarımla pazarlama (sanayi) dikey tamlaşmasıyla fiyat belirsizliği giderilebilir; gerekli stok hareketleriyle de desteklenirse, verim değişmelerinin doğurduğu fiyat belirsizliği azalabilir[22].

Dördüncü bir politika tedbiri, üreticilerin kredi kurumlarından aldıkları borçları geri ödemelerini, "gelire göre değişen" bir esasa bağlamaktır. Öyle ki, geliri yükseldiği yıllarda, üretici, ortalama borç taksidinden daha fazlasını, düştüğü yıllarda ise daha azını ödesin.

Diğer bir imkân, sabit msarafları değişgen masraflar haline getiren tedbirlerdir: üreticinin, sabit borç taahhütleri

22) Fiyat belirsizliği azalırken gelir belirsizliğinin artabileceğini burada tekrarlayalım.

yükleyecek kapital eşyasını satın alması yerine kiralaması, bu imkânı yaratır; sabit masrafları, değişgen masraflara dönüştürür. Borçlanarak yapılan yatırımların yüklediği sabit taahhütlerden, üretici kurtulabilir ve "emniyet" saikiyle kapital kısıtlanması azalabilir. Kiralamanın en geniş ölçüde uygulanabileceği kapital eşyası, tarımsal makinalardır.

Ürünün zaman ve mekân içinde nakli; üretim tekniğinin islahı; peşin fiyat politikası, tarım sigortası vb. gibi yukarda belirttiğimiz politika tedbirleri, ancak, yıllık verim değişmelerinin yarattığı ve "örümcek-ağı teoremi"nin konu ettiği ürün ve fiyat istikrarsızlığı, mevsimlik fiyat değişmeleri bakımından etkilidir; fiyat ve gelir belirsizliğini azaltmağa hizmet edebilir[23]. Fakat, dış talep değişmelerinin yarattığı döviz geliri ve üretici için fiyat ve gelir belirsizliğini, bu yollardan gidermek pek mümkün değildir. Ne stok politikası[24] ne geleneksel maliye ve para politikası dış talep değişmeleri karşısında etkilidir. Bu belirsizlik, ancak, talep değişmelerinin merkezi olan sanayi ekonomilerinin geri kalmış ülkelerle yapacağı anlaşmalarla, ürünlerden satın alacakları miktarlar ve ödeyecekleri birim fiyatları, belirli süreler için tesbit etmeleri ile azaltılabilir. Talep değişmelerinin kaynağı olan sanayi ekonomileri, bu gibi iki taraflı anlaşmaları kabule yanaşmadıkça, dış piyasalarda tarımsal ürün (ve diğer ilksel hammadde) fiyatları ve döviz gelirinde, bir ölçüde dahi, belirlilik sağlanamaz. Tarımın döviz katkısı, belirsizlik kaynağı olmağa devam eder. (Bkz: Bahis XVI).

23) Fiyat ve gelir istikrarsızlığının veya gayrısafî ve safî gelir istikrarsızlığının giderilmesi, farklı ekonomi politikası tedbirlerini gerektirir.

24) Talep değişmeleri karşısında, stok politikasının niçin yeterli olmadığının açıklanması için bkz. K.E. Boulding, "İktisadî Tahlil", İstanbul 1957, s. 157 - 159.

III. TÜRKİYE'DE TARIMSAL FİYATLARIN İSTİKRARSIZLIĞI[25]

Türkiye'de tarımsal fiyatlar, yukarda incelenen nedenlerden ötürü, oldukça şiddetle değişir. Hemen her bir üründe (veya ürün grubunda) fiyat değişmelerinin kaynağı, farklı nedenlere bağlıdır. Patates ve soğan fiyatları, daha çok örümcek-ağı teoreminin açıkladığı miktar ve fiyat dalgalanmalarına uyar. Fındık ve zeytin gibi ağaç bitkilerde, miktar ve fiyat dalgalanmaları, biyolojik kaynaklı devresel verim değişmeleriyle ilgilidir; verim bir yıl yüksek, diğer yıl düşüktür. Hububat ise, hava şartlarına bağlı şiddetli verim değişmeleri gösterir. Kuru tarım yöntemiyle yapılan hububat üretimi, Anadolunun iklim koşulları ile birlikte, yıldan yıla verimin çok istikrarsız olmasına yolaçar. Pamuk ve tütün gibi ürünlerde verim değişmeleri, daha çok bu bitkilere özgü haşere ve hastalıklardan doğar; fiyat değişmeleri ise, sadece verim değişmelerinden kaynaklanmaz. Türkiye'nin ihraç ürünleri oldukları için, dış piyasadaki talep değişmeleri de, hiç olmazsa kısmen, fiyatlara yansır. Sözkonusu ürünler için, 1948-70 döneminde verim, fiyat ve gayrısafî hasılât değişkenlik katsayısı, Tablo I'de görülebilir[26].

İlginç olan bir nokta, her üründen sağlanan gayrısafî hasılat, fiyat ve verim değişmeleri karşılatırılması ile ilgilidir. Hububat ve ağaç bitkilerde, gayrısafî hasılatın tesadüfi değişkenlik katsayısı[27] veriminkine eş değerler almaktadır; oysa, diğerlerinde fiyatların tesadüfi değişgenlik katsayısına daha yaklaşıktır. Bu da, gayrısafî hasılattaki değişmelerin, birincilerde verim, ikincilerde fiyatlarla ilgili olduğunu gösterir. Hububatta, tesadüfi değişkenlik katsayısının fiyatlarda

25) Türk tarımında, belirsizliğin etkileri için bkz. Gülten Kazgan, "Türkiye Ziraatinde Belirsizlik", **İktisat Fakültesi Mecmuası**, Cilt XX, no. 1 - 4.

26) İhracat gelirinin yarattığı ithal kapasitesi istikrarsızlığı için bkz. İzleyen bahis, Tablo II.

27) Tesadüfi değişkenlik katsayısı, enflâsyon dolayısiyle fiyatlarda, teknolojik değişme dolayısiyle verimde ortaya çıkan değişmelerin etkisini bertaraf etmektedir. Çünkü, trendden sapmalara göre hesaplanmıştır.

verimden daha küçük değer alması, talep elâstikiyetinin (eksi, fakat) yüksek olduğuna gösterge sayılmamalıdır: kamunun piyasaya Toprak Mahsulleri Ofisi yoliyle yaptığı müdahale talep elâstikiyetini yükseltmek yolunda etki yapar; ayrıca, verim değişmeleri tüm hububat üretimiyle ilgilidir; oysa, pazarlanan oran, 1970'lerde dahi, ürünün üçtebiri kadardır. Piyasada oluşan fiyat, hektar verimindeki değişmenin dolaylı biçimde etkisindedir; pazarlanan oranı etkilediği ölçüde, fiyat da etkilenir. Ayrıca, ithalat-ihracat, stok politikası, hububat fiyatlarında nisbî istikrarı sağlamakta etkili olmaktadır.

TABLO I

Türkiye'de bellibaşlı ürünlerin verim, fiyat ve gayrısafî hasılat istikrarsızlığı katsayıları (1948 - 70)

Ürün	Verim tesadüfî değişkenlik katsayısı	Fiyat tesadüfî değişkenlik katsayısı	Gayrısafî hasılat tesadüfî değişkenlik katsayısı
Patates	6.69	13.11	14.35
Fasulye	8.02	20.09	23.54
Mısır	8.15	10.61	16.17
Tütün	8.22	26.92	28.71
Pamuk	9.11	11.09	11.56
Arpa	13.83	8.39	14.12
Buğday	14.00	12.34	14.47
Çavdar	15.16.	10.74	16.81
Ş. Pancarı	16.08	17.23	18.33
Zeytin	31.36	15.93	34.86
Fındık	42.31	14.85	56.21

Kaynak : Ergün Kip, "Türkiye'de ve Kuzeydoğu Anadolu Tarımında Belirsizlik ve Ekonomik Etkileri", Erzurum 1973, Doçentlik Tezi, Tablo 9 ve Tablo 12.

Tesadüfî değişkenlik katsayısı, orjinal verilerdeki sistematik değişmenin bertaraf edilmesini sağlar; trendden sapmalar üzerinden hesaplanır.

$$\text{TD Katsayısı} = \frac{S^{i}_{y}}{Y_i}$$

(S^{i}_{y}, i ürününün verim, fiyat veya gayrısafî hasılatının regresyon eğrisinden standart sapması; Y_i, i ürününün verim, fiyat ve gayrısafî hasılatının 1948 - 70 dönemine ait ortalamasıdır).

XIII

UZUN DÖNEMDE TARIMSAL ÜRÜNLERİN MÜBADELE HADDİ

Uzun dönemde,değişik mal ve hizmetlerin fiyatları, aynı veya değişik oranlarda artabilir veya azalabilir. Bir tek mal kategorisinin fiyatını diğerlerinden soyutlamak anlamlı değildir; önemli olan, nisbî (oransal) fiyatlardır. Tarım-sanayi gibi çok sayıda mal türünü içeren kategoriler sözkonusuysa, tabii, birbirine oranlanan fiyat endeksleridir. Meselâ, tarımsal fiyatlar 10 yılda % 50 artmış olabilir; fakat, diğer fiyatlar % 100 yükselmişse, nisbî fiyatlar tarım aleyhine dönmüş demektir. Tarım ürünlerinin diğer mal ve hizmetleri satınalmagücü azalmıştır: 10 yıl öncesini (1965) esas yıl sayarsak, fiyat endekslerinin oranı 100/100 dür. 1975'de 150/200 olmuştur; yani, tarımsal ürünlerin satınalma gücü % 33 azalmıştır.

Tarım ürünlerinin, uzun dönemde, iç ve dış piyasada daha çok sanayi mamulleriyle mübadele haddi konu edilir. Çünkü, bu değişmenin, geniş kapsamlı ekonomik etkileri vardır. Özellikle, dünya piyasasında mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine seyri, azgelişmiş ülkelerin temel sorunudur; gerçek (reel) gelir kaybına yolaçmaktadır. Gerçi, tarımsal ürün ihraç eden sadece azgelişmiş ülkeler değildir; ileri sanayi ekonomilerinin bir kısmı da, büyük ihracatçı durumundadır. Nevar ki, bunların tarım üretimindeki verimlilik artışı, dolayısiyle maliyet azalışı, mübadele hadlerindeki aleyhe dönüşün etkisini yoketmektedir. Bundan ötürü, sorun öncelikle azgelişmiş ülkeleri ilgilendirmektedir.

I. MÜBADELE HADLERİ KAVRAMI İLE İLGİLİ GENEL AÇIKLAMA

"Mübadele haddi" kavramı, gerçekte, değişik anlamlarda kullanılır. Bu bahiste, "mübadele haddi" için vereceğimiz tarifler, sadece izleyen paragraflarda kullanacağımız kavramlara inhisar edecek, ilgili bütün tarifleri kapsamaktan uzak kalacaktır.

"Tarımsal ürünlerin sınaî mamullerle mübadele haddi" dediğimiz zaman, her iki kesim fiyatlarının oranları kasdedilecektir. H mübadele haddini, F_T tarımsal ürünler fiyat endeksini; F_S sınaî mamuller fiyat endeksini 0 ve 1 zaman dönemlerini (genellikle yıl) gösterirse, $H = \frac{F_{T_1}}{F_{S_1}} : \frac{F_{T_0}}{F_{S_0}}$ dir. H deki yükseliş, mübadele haddinin tarımsal ürünler lehine, H deki düşüş, mübadele haddinin tarımsal ürünler aleyhine döndüğünü gösterir. Bunun anlamı, fiyat değişmelerinden ötürü, birinci halde aynı miktar tarımsal ürünün daha fazla sınaî mamul, ikinci haldeyse daha az sınaî mamul satın alabileceğidir. Fiyat endeksleri sözkonusu olduğuna göre, açıktır ki, bu değişmeler belirli bir "esas yıl" a oranla sözkonusudur.

Mübadele haddi kavramı, iç piyasayla ilgili olarak kullanılıyorsa, aynı ülkedeki tarım kesimi ve sınaî kesim fiyat endeksleri oranlarını kapsar. Dış piyasayla ilgili olarak kullanılıyorsa, tarımsal ürünlerin ihraç fiyatları endeksinin, ithal edilen sınaî mamuller fiyat endeksine oranı sözkonusu olur. Değişme, yine, "esas yıl" a göre ölçülür.

Uzun dönemde, fiyat değişmelerinin gerisindeki verimlilik değişmeleri de önem kazanır. Zamanla, teknik değişmeyle üretim kesimlerinin birinde faktör verimliliği yükselebilir; veya, her ikisinde, aynı yada farklı oranlarda faktör verimliliği değişmesi görülebilir. Saf rekabet şartları geçerliyse, mübadele hadleri faktör veriminin daha sür'atle arttığı kesim aleyhine döner; şu kadar ki; talep, her iki kesim

için değişmiyor veya aynı oranda, aynı yönde değişiyor olsun. Mübadele hadlerinin aleyhe dönme sebebi, bir kesimde verimliliğin daha sür'atle artmasıysa, bunun anlamı, talebin azalması veya daha yavaş artması dolayısiyle aleyhe dönmesinden farklıdır. H'daki değişmeleri, her iki kesimdeki verimlilik değişmeleri için tashih edersek, "verimlilik itibariyle mübadele hadleri" sözkonusu olur. D verimlilik itibariyle mübadele hadlerini, V_T tarımda verimlilik endeksini, V_S sanayide verimlilik endeksini gösterirse, $D = H. V_T/V_S$ dir. D'deki yükseliş, tarımsal ürünlere giren bir birim üretim faktörünün, sınaî mamullere giren üretim faktörünün daha çok birimiyle mübadele edilmesi demektir. Meselâ, tarımda emek verimi % 100 artarken, sanayide değişmemiş ve tarımsal ürün fiyatları verimlilik artışı dolayısiyle düşmüş olsun. Tarımda kullanılan bir birim emekle sanayide kullanılan emek (H ,aym oranda aleyhe dönmüşse) eski miktarda mübadele edilebilir; D aynı demektir. Eğer sanayi kesiminde de verimlilik artıyorsa, bunun da gözönünde tutulması gerekir. Ancak her iki kesimdeki fiyat endeksleri verim endeksleriyle tashih edildikten sonradır ki, mübadele hadlerinin leyhe (veya aleyhe) dönmesinin, mübadele edilen üretim faktörleri itibariyle kazanç (veya kayıp) teşkil ettiği söylenebilir. Açıktır ki, burada sözkonusu olan, esas yıla göre verimlilikteki değişmedir; çok zaman, gözönünde tutulan işgücü verimidir. D iç piyasa için sözkonusuysa, ülkedeki tarım ve sanayi kesimlerinde verimlilik değişmesini gözönünde tutmak gerekir; eğer dış ticaret sözkonusuysa, tarımsal ürün ihraç eden ülkenin tarım kesiminde verimlilik değişmesiyle, aynı ülkenin ithal ettiği sınaî mamulleri yapan ülkedeki verimlilik değişmesi ölçülmelidir. Yine, 1 yılında D yi bulmak için, 0 yılına oranlamak gerekir.

Nihayet ,dış ticaret bakımından önem taşıyan "gelir mübadele hadleri", G, üzerinde duralım. Gelişmenin başlangıç aşamasında, tarımsal ürünler (veya diğer ilksel hammaddeler) ihracından sağlanan döviz geliri, ithal kapasitesini belirlemek bakımından önemlidir. Dolayısiyle, H'daki değişmeleri, ihracattaki değişmelerle tashih etmek gerekir. Me-

selâ, tarımsal ürün ihracatçısı ülkedeki H aleyhe dönerken ihracat miktarı artıyorsa, bunun, ülkenin gelişmesi üzerindeki etkisi, ihracatın azalmasından farklıdır. M_T ihraç edilen tarımsal ürün miktarını gösterirse, gelir mübadele hadleri, G, şöyle yazılabilir: $G=H.M_T$. Bundaki yükseliş, ihracattaki artış dolayısiyle daha geniş ithal imkânının ortaya çıktığını, yani, ülkenin ithal kapasitesinin arttığını gösterir. Tabii, ihracatın yarattığı ithal kapasitesi, toplam ithal kapasitesinden farklı olabilir; ülke dış kredi alıyorsa, toplam ithal kapasitesi, ihracata bağlı ithal kapasitesinden daha büyüktür. Gelir mübadele hadlerindeki değişme, meselâ artış, dış ticaretten kazancın arttığı; veya azalış, dış ticaretten kazancın azaldığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Gelir mübadele hadleri, sadece, ithal kapasitesindeki değişmeyle ilgilidir[1]. Değişme, yine, 1 yılındaki G yi, 0 yılına oranlayarak bulunur.

İzleyen paragraflarda ve bahislerde, mübadele haddi deyimi H; verimlilik itibariyle mübadele haddi deyimi D yi; ve gelir mübadele haddi veya ithal kapasitesi deyimi, G yi ifade edecektir.

---

1) H, D ve G, en geniş olarak dış ticaret teorisinde kullanılır; sırasıyla "net mübadele haddi veya dış ticaret haddi" (commodity or net barter terms of trade); "çift faktörlü mübadele haddi" (double - factoral terms of trade); ve "gelir mübadele haddi" diye anılır. Türkçe'ye çevirisi farklı olan 'çift faktörlü mübadele hadleri" dir; buna, dile daha anlamlı gelmesi için, verimlilik itibariyle dedik. Sadece "mübadele haddi" dendiği zaman, kastedilen, H dır. G, diğer ikisinden farklı olarak, daima dış ticarette kullanıldığı için, formülü, buna göre ifade etmek gerekir:

$$G = \frac{Fx\ Mx}{Fm} = Mm$$

(x ihracatı, m. ithalâtı, M miktarı gösterir). Yani, ihracat değeri, ithal malları fiyat endeksine bölünürse, ithal miktarı Mm bulunur; bu da, ithal kapasitesini ifade eder. Bu formül, metindeki ile aynıdır. Sadece, tarım - sanayi ilişkisi yerine, ihracat - ithalât ilişkisine göre tarif edilmiştir.

II. İÇ PİYASADA TARIMSAL ÜRÜNLERİN MÜBADELE HADDİ

Dış ticaretin tamamiyle serbest olduğu, döviz kontrolü uygulamayan açık ekonomide, tarımsal ürünlerin sanayi mamulleriyle mübadele haddi, (ulaştırma masrafları hariç) dünya piyasasındakinden farklı olmaz; mübadele haddini, iç piyasada ve dış ticarette (dünya piyasasında) diye birbirinden ayırmak gerekmez. Fakat, tüm dünyaya karşı dış ticaretini tümüyle serbest bırakan ülke yoktur; her ülke, iç piyasasını, çeşitli politika tedbirleriyle dünya piyasasından ayırır; dünya fiyatlarının aynen geçerli olmasına olanak bırakmaz. Bu yaygın uygulama, iç piyasada mübadele haddinin dünya piyasasından farklı olmasını sağlar. Gerçekte, uygulamada, iç piyasada mübadele haddini ekonomi politikasının etkilerinden soyutlamak olanak dışıdır; çünkü, bunun yönünü oluşturan çeşitli etkenlerden başlıcası, ekonomi politikasıdır. (Bkz: Bahis XVI ve XVIII). Ayrıca, dış ticarete konu olmayan ürünlerin sayısı az değildir. Bunlar için de kapalı ekonomi varsayımı geçerlidir. Burada, ekonomiyi dış dünyaya kapalı varsayacağız; kendi iç etkenlerinin, mübadele hadlerini ne yönde oluşturduğunu araştıracağız.

a) Mübadele Haddini Belirleyen Etkenler :

Bu etkenler, ekonominin gelişme düzeyine göre farklılık gösterir; biri, azgelişmiş ülklerde daha önemliyken, diğeri, sanayileşmiş ülkelerde daha ağır basar. Sözkonusu etkenleri şöyle sıralayabiliriz :

i) Talep artış hızı :

Tarımsal ürün talebinin, gelişme sürecinde, sanayi mamul talebinden daha yavaş arttığını görmüştük; ancak, azgelişmiş ülkelerde, tarımsal ürün (gıda maddeleri başta) talebinin gelişmiş ülkelerden daha sür'atle arttığına değinmiştik. Tarım ve sanayide arz şartlarının ve piyasa şeklinin hiç değişmediğini varsayalım ve salt talep artış hızı farklarının etkisini araştıralım: gerek azgelişmiş gerek gelişmiş ülke-

lerde, bu etkene göre, iç piyasada mübadele haddi tarım aleyhine dönmek eğilimindedir. Çünkü, talep eğrisinin sağa kayışı, sanayi mamullerinden daha yavaştır. Ancak, aleyhe dönüş, azgelişmiş ülkelerde daha sınırlıdır; nedeni, tarımsal ürün talebinin gelişmiş ülkelerden daha hızlı artmasıdır.

ii) Üretim fonksiyonu :

Tarımda ve sanayide üretim fonksiyonu belirgin fark gösterir: üretim artarken, (atıl verimli toprak yoksa, teknoloji değişmiyorsa) tarımda, işgücü ve kapitale azalan getiri geçerlidir; birim maliyet ve fiyat yükselir. Oysa, sanayide, toprak gibi sınırlayıcı bir etken yoktur; azalan getiri kanunu geçerli değildir; uzun dönemde birim maliyet ve fiyat, bu nedenle yükselmez. Talep artışı ve diğer bütün şartlar veriyken, azalan getirinin etkisiyle, mübadele hadleri tarımsal ürünler lehine dönmek eğilimindedir. Azgelişmiş ülkelerde tarımda nüfus yoğunluğu artarken, gelişmiş ekonomilerde mutlak tarımsal nüfus azalmaktadır (Bkz: Bahis XIV). Buna göre, azalan getiri kanunu, birincilerde mübadele hadlerini tarım lehine döndürecek bir etkendir[2].

iii) Teknolojik değişme :

Teknolojik değişme verimliliği yükseltir; saf rekabet şartları geçerliyse, ürün fiyatını düşürür. Hangi üretim kesiminde teknolojik değişme daha sür'atli ve verim artışı daha fazlaysa, o kesim mallarının aleyhine fiyat değişmesi ortaya çıkar.

Teknolojik değişmenin, sanayide tarımdan daha sür'atli olması için herhangi bir teorik neden yoktur. Ancak, uygulamada gözlenen, azgelişmiş ülkelerin tarımda teknolojiyi değiştirmekte daha büyük güçlüklerle karşılaştıklarıdır; verimin tarımda daha yavaş arttığıdır. Buna karşılık, ABD'de emek verimi artışı, tarımda ve sanayide, birbirinden çok

2) D. Richardo ve A. Marshall gibi geçmişin ünlü iktisatçıları, gelecekte, mübadele hadlerinin tarım ürünleri, dolayısiyle az gelişmiş ülkeler lehine döneceğini tahmin ediyorlardı. Nedeni, tarımda azalan getirinin uzun dönemde de geçerli olmasıydı; oysa, sanayi için sabit getirinin yürürlükte olacağını düşünüyorlardı.

farklı olmamıştır; teknolojik değişme, her iki kesimde aynı sür'atle olmuştur[3].

Saf rekabet şartları geçerliyse, verim artışı, ürünün birim maliyetini ve fiyatını düşürür. Uygulamada teknolojik değişme, sanayide daha sür'atli olduğuna göre, diğer şartlar veriyken, mübadele haddinin sanayi aleyhine ve tarım lehine dönmesi gerekir. Bu, tarımda teknolojinin özellikle yavaş değiştiği azgelişmiş ülkeler için geçerlidir. Hiç olmazsa, şu tahmin yapılabilir: teknolojinin değişme sür'ati, sanayileşmiş ülkelerde azgelişmiş ekonomilere oranla, mübadele hadlerini bir veya diğer kesim lehine değiştirecek nitelikte değildir. Oysa, azgelişmiş ülkelerde teknolojinin tarımda çok yavaş, sanayide nisbeten daha sür'atli değişmesi, mübadele hadlerini tarım lehine değiştirmek eğilimindedir.

iv) Üretim faktörleri arzının elâstikiyeti :

Üretim faktörleri arzı elâstikse, ürün arzı da elâstiktir; fiyattaki düşüş, üretimde daha büyük oranda kısılmaya yolaçar. Faktör arzı gayrıelâstikse, tersi geçerlidir; ürün arzı daha küçük oranda kısılır. Tarımda, genellikle arz elâstikiyetinin düşük olduğunu görmüştük; özellikle azgelişmiş ülkelerde, üretim faktörleri arz fonksiyonlarının çok sert olduğunu belirtmiştik. Buna göre, tarımda fiyat düşüşü, ürün arzı kısılmasında veya yükselişi ürün arzı genişlemesinde çok etkili olmaz. Oysa, sanayide arz elâstikdir. Bu da, diğer şartlar veriyken, mübadele haddini tarım aleyhine değiştirmek eğilimindedir; çünkü, talep sanayiden daha yavaş artar.

v) Monopol gücü :

Monopol gücündeki artış, tüketicinin ödediği fiyatları artırır; monopson gücündeki artış, üreticiye ödenen fiyatları azaltır. Zaman içinde, tarımda saf rekabet şartları değişmemiştir; oysa, sanayide, monopol gücü artmıştır.

3) O. Ojala, "Agriculture and Economic Progress", Oxford 1952, s. 151 - 156.

Monopolgücü artıyorsa, verimlilik artışları fiyatlara intikal etmez, faktör gelirlerinin yükselmesine gider. Sanayideki işçi sendikalarının kuvvetlenmesine paralel olarak işçi ücretlerindeki artışlar, verimlilik artışlarını yakından izler; kârlar da monopolleşmenin etkisi ile büyür. Oysa, tarımsal ürün arzı, saf rekabet şartları altındadır; tarım işçileri sendikaları ya örgtüleşmemiştir ya da sanayideki güçte değildir. Bu nedenle, tarımda verimlilik artışları, doğrudan doğruya fiyatlara intikal eder. Oysa, sanayide verimlilik artışları daha sür'atli olsa dahi, piyasa şekli farkı dolayısiyle, sınaî mamul fiyatları düşmez, fakat, faktör gelirleri yükselir.

Görüldüğü gibi, tarımsal ürünlerin mübadele haddi pek çok etkene bağlı olarak değişir. Ancak, tarımsal ürünler talep artışının sür'atli, fakat, teknik değişmenin çok yavaş olduğu hal dışında, mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine dönmesi, leyhe dönmesinden daha muhtemeldir. Bu, piyasa şekli sanayide monopole doğru değişen, tarımsal ürün talep artışı yavaşlamış ve tarımda teknik değişmesi sür'atlenmiş olan sanayi ülkeleri bakımından özellikle daha şiddetlidir.

Tabii, yukardaki genellemeler, özel haller için tamamlayıcı açıklamayı gerektirir. Bir kere, hernekadar tarımsal ürünlerin gelir ve fiyat elâstikiyeti sınaî mamullerden daha düşükse de, her ürün veya ürün grubu için farklıdır ve gelire bağlı olarak değişir (Bkz: Bahis X). İkincisi, teknik değişme her ürün için aynı sür'atte değildir. Gelir ve fiyat elâstikiyeti ne kadar düşükse ve bu üründe teknik değişme ne kadar sür'atliyse, mübadele hadlerinin aleyhe dönmesi o kadar şiddetlidir. Hububat, buna iyi bir örnektir. Aksine, gelir ve fiyat elâstikiyeti ne kadar yüksek ve teknik değişme ne kadar yavaşsa, o üründe aleyhe dönme ihtimali o kadar azdır. Hayvansal ürünler bu niteliktedir. Üçüncüsü, tarım, kooperatifleşme yoliyle diğer kesimlerde doğan monopollere "karşı koyucu gücü" yaratabildiği ölçüde, aleyhe dönme ihtimali yine azalır. Dördüncüsü, buraya kadar kapalı ekonomi varsaydık; eğer ülke dış piyasaya açılmışsa ve ihraç et-

tiği ürünlerin talebi artıyorsa, ülke içinde tarımda faktör arz elâstikiyeti yüksekse ve tarımda işgücü birikmiyorsa, iç piyasada tarımsal ürünler mübadele haddi yine leyhe döner: veya iç piyasada mübadele hadlerini lehe döndürecek etkenler daha kuvvetli olsa da, daha düşük fiyatta tarımsal ürünler ithal edilebiliyorsa, mübadele hadleri yine aleyhe dönebilir.

b) Mübadele Haddindeki Değişme ve Genel Fiyat Seviyesi:

Geri kalmış ülkelerde iç piyasada mübadele hadlerinin tarım lehine veya aleyhine dönmesi, genel fiyat seviyesinin istikrarı, ve gelişme hızı üzerinde önemli etkiler yaratır.

Mübadele hadleri tarım lehine, ya tarımsal ürünler fiyatındaki yükselişle veya sınaî fiyatlardaki düşüşle döner. Eğer sınaî mamul fiyatları düşerken tarımsal ürün fiyatları aynı kalıyorsa, genel fiyat seviyesi düşer. Bu durum, sınaî verimlilik artarken ücretler ve diğer faktör gelirlerinin daha düşük oranda arttığı, dolayısiyle maliyetler düştüğü zaman görülür.

Verimlilik arttığı zaman, üretimdeki artışın massedilmesi (satılması) için, ya malların fiyatları düşmeli, ya da, ücretler ve diğer faktör gelirleri yükselmelidir. Bu iki alternatiften hangisinin gerçekleşeceği, piyasada rekabet şartlarına ve örgütlere bağlıdır. Sanayideki işçi sendikaları, ücret artışlarını verimlilik artışlarından geri bırakmamak eğilimindedir; monopol gücüne sahip sınaî firmalar da, maliyetler düştüğü zaman, fiyatları düşürmek yoliyle satışları artırmak yerine, reklâmlarla artırmayı tercih eder. Bu bakımdan, mübadele hadlerinin tarım lehine değişmesi sanayi fiyatlarının düşmesi değil, tarımsal ürün fiyatlarındaki yükselişe paralel gider. Sanayi fiyatları aynı kalırken tarım fiyatları yükselince, genel fiyat seviyesi de yükselir.

Geri kalmış ülke sanayileşirken, mübadele hadleri tarım lehine dönüyorsa, enflasyonist baskılara maruz kalabilir. Tarımın, üretim ve tüketimde nisbî öneminin henüz çok yüksek olduğu gelişme aşamasında, genel fiyat seviyesinin

istikrarı için, sadece toplam talebin toplam arzla aynı oranda artması yetmez; üretimin terkibi de önemlidir. Tarımsal ürünlerin artışı hızı, mübadele hadlerinde tarım lehine büyük değişme olmayacak oranda olmalıdır. Nedeni, yukarda belirttiğimiz sınaî mamul fiyatlarının esneksizliğidir. Gelişmiş ülkelerdeyse, tarım kesimi, hem üretim hem tüketimde önemini kaybetmiştir; mübadele hadlerinin tarım lehine dönmesiyle, genel fiyat seviyesinin —hiç olmazsa önemli ölçüde— etkilenmesi beklenmez.

Toplam arz toplam talebe eşitken, tarımsal verimliliğin sür'atle artması, mübadele haddini aleyhe döndürür; genel fiyat seviyesi düşer. Hem yukarı hem aşağı doğru esnek oldukları için, verimlilik artışları, tarımsal ürün fiyatlarını düşürür; mübadele haddi sanayi kesimi lehine döner; sınaî fiyatlar değişmediği halde tarımsal fiyatların düşmesi, genel fiyat seviyesini düşürür.

Kısacası, toplam arz toplam talebe eşitken, mübadele haddinin tarım lehine dönmesi, sınaî fiyatların esneksizliği dolayısiyle, genel fiyat seviyesini yükseltir. Oysa, mübadele haddinin tarım aleyhine dönmesi, aksine, genel fiyat seviyesini düşürür.

c) Mübadele Haddindeki Değişme ve Gelişme Hızı :

Yukarda belirttiğimiz gibi, mübadele hadleri tarım lehine dönerse, bunun, genel fiyat seviyesini yükseltmesi muhtemeldir. Nedeni, gıda maddelerinin nisbî fiyatları yükseldiği zaman, sınaî fiyatların esneksizliğidir, yani, düşmemesidir. Fiyatları düşmeyince, sanayi kesiminde (para arzı veri iken) istihdam ve üretim azalır. Gıda maddeleri nisbî fiyatı artınca toplam harcamaların, gayrı elâstik talebin etkisiyle, daha büyük kısmı gıda maddelerine gider. Toplam harcamalar veriyken, sınaî mamul talebi düşer. Bunu önlemek için, enflasyona giderek sınaî mamul talebini artırmak, kaçınılmaz bir çare haline gelir; çünkü, sanayideki gelir düşüşü, ekonominin gelişme hızını düşürür[4]. Bu durumda, ya

4) Bütün üretim araçlarının kamulaştırılmış olduğu sosyalist bir ekonomide, tarımsal üretimin artırılamaması ekonominin geliş-

tarımdaki yavaş gelişmenin ekonominin gelişme hızını düşürmesine göz yumulacak, ya da, enflasyona gidilecektir; böylece, talep azalışının gelişmeyi yavaşlatması önlenecektir. Ne var ki, geri kalmış ülkelerde enflasyonun kendisi de, gelişme hızını yavaşlatıcı etkiler yaratır.

Gelişme hızını düşürmesi hariç, mübadele hadlerinin, kapalı ekonomide, bir veya diğer kesim lehine değişmesi bütün ekonomi için reel gelir kaybı yaratmaz. Bir kesimin kaybettiğini diğer kesim kazanır. Eğer mübadele hadleri tarım lehine dönmüşse, bunun gelişme hızı üzerindeki etkisi birkaç şartı gözönünde bulundurmayı gerektirir.

1) Mübadele hadleri tarım lehine değişince, gelir bölüşümü de bu kesim lehine değişir. Tarım üreticilerinin marjinal tasarruf ve yatırım eğilimi sanayicilerden daha büyükse, bölüşüm değişmesinin etkisi olumludur. Aksi geçerliyse, etki olumsuzdur.

2) Mübadele hadlerinin tarım lehine dönmesi, yatırım dağılışında,bu kesim lehine değişmeye yolaçar. Eğer yatırımların olgunlasma dönemi tarımda daha kısaysa ve kapitalin verimi daha yüksekse, yine, gelişme hızı olumlu yönde etkilenir (Bkz: Bahis IV ve XVI).

Bu bakımdan, tarım kesiminde marjinal tasarruf ve yatırım eğilimi sanayicilere nazaran ne kadar yüksekse, tarımda yatırımların olgunlaşma dönemi ne kadar kısa ve verimi yüksekse, bu değişmenin, gelişme hızına o kadar olumlu etkileri olur. Ancak, mübadele hadlerinin tarım lehine değişmesi enflasyonla beraber gidiyorsa, spekülatif faaliyetlerin daha kârlı hale gelmesi, faiz nisbetinin yükselmesi, dış ticaret tıkanıklığı gibi olgular, yatırımlar ve gelişme hızı üzerinde olumsuz etki yaratır.

---

me hızını menfî yönde etkilemiyebilir. Çünkü, kârlı olmayan sınaî yatırımlar, yapılmaya devam edebilir. Oysa, özel teşebbüse dayanan kapitalist ekonomide, kâr dürtüsü olmaksızın sanayi gelişemiyeceğine göre, tarımın gelişememesi, ekonomiyi durdurucu bir rol oynar. Bununla beraber, Sovyet Rusya gibi tarımı geliştirmede çok başarılı olamayan merkezî plânlı ülkelerin de, büyük gelişme sorunları ile karşılaştıkları görülüyor.

Mübadele hadleri tarım lehine dönerken, gelişmemiş bir ülkede, geçimlik kesim kendi tüketimini artırabilir; piyasaya arzedilen ürün azalabilir; dolayısiyle, tarımın "piyasa katkısı" azalır. İkincisi, mübadele hadlerinin tarım lehine dönmesi, tarımdan diğer kesimlere işgücü ve tasarruf transferini yavaşlatır; yani, tarımın faktör katkısı da azalır. Ayrıca, mübadele hadlerinin tarım lehine dönmesi, tarımdaki yavaş gelişme hızının sonucudur; buna göre, tarımın ürün katkısı da düşük kalıyor demektir (Bkz: Bahis XIV).

Oysa, tarımda verimlilik artışlarının sür'ati mübadele hadlerini aleyhe döndürüyorsa, bu katkılar olumludur. Pazarlanan ürün oranı artar, tarım dışına faktör transferleri sür'atlenir, tarımın ürün katkısı daha büyür. Gerçekte, iktisadî gelişmeyi sürükliyen öncü üretim kesimi olmasa da, gelişmenin ilk kaynağı, tarımda verimlilik artışlarıdır.

Bununla beraber, mübadele hadlerinin tarım lehine dönme sebebi, tarımda verimlilik artışının yavaşlaması değil de sanayide verimlilik artışının sür'atlenmesiyse, ekonominin gelişme hızı yavaşlamaz.

III. DÜNYA PİYASASINDA TARIMSAL ÜRÜNLERİN MÜBADELE HADDİ

Yukarda yaptığımız kapalı ekonomi varsayımı, her ülke için ithali ve ihracı sözkonusu olmayan tarımsal ürünler bakımından geçerlidir. Bununla beraber, tarımsal ürünlerin bir kısmı dünya ticaretine girer ve fiyatları dünya piyasasında belirlenir. Dünya piyasasında tarımsal ürünler mübadele hadlerindeki değişme, tek bir ülkedeki değişmeden bağımsızdır; ürün arzında monopolü bulunmıyan bir ülke için, dünya fiyatları veridir.

Günümüzde, dünya piyasasında tarımsal ürünler mübadele haddi, geri kalmış ülkeler bakımından önem taşır. Konu çok çeşitli görüş ve çıkarların çatıştığı bir alandır.

a) Çeşitli Görüş ve Çıkarların Çarpıştığı Bir Konu :

A. Marshall, geçen yüzyılın sonunda dünya piyasasında mübadele hadleri için tahminler yaparken, Ricardo'nun iç piyasa için yaptığı tahminlerden farklı bir sonuca varmıyordu. "Kendi sınaî mamullerini yapacak sermaye ve işgücü dünyanın sadece birkaç küçük bölgesinde bulunmadığı zaman, satacak artık tarımsal ürünleri olan ülkeler, bütün uluslararası pazarlıkta daha kuvvetli olacaktır. Yakın bir tehlikeden çok, bu bekleyiştir ki, İngilterenin geleceğine endişeyle bakmama yolaçmaktadır" diyordu[5].

A. Marshall'ın tahmini, yakın geçmişte ve günümüzde, birçok iktisatçı tarafından paylaşılırken, bir çoğu tarafından da kesinlikle reddedilir. Gerçekten, istatistikî olarak ölçülebildiği halde, iktisatçılar arasında fikir ayrılıklarına yolaçan pek az meseleden biri de, herhalde, dünya piyasasında tarımsal ürünler mübadele haddinin trendidir. Bunun sebebi, farklı ülke gruplarının çıkarlarının sözkonusu olmasıdır.

Günümüzün birçok tanınmış iktisatçısı, Engel kanununu kabul etmekle beraber, zaman içinde mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine seyredeceğini reddeder; bir kısmı, zaman içinde bu hadlerin tarımsal ürünler leyhine dönmesini beklemektedir; diğer bir kısım iktisatçılar ise, mübadele hadlerinin sürekli olarak tarımsal ürünler aleyhine döndüğünü ileri sürmektedir. Nihayet, bir kısmı, ihracat fiyatlarının f.o.b., ithalat fiyatlarının c.i.f. olarak hesaplanmasından ötürü, tarımsal ürünlerle sınaî mamuller mübadele haddi kavramının anlamsızlaştığı kanısındadır[6].

---

5) A. Marshall, "Memorondum on the Fiscal Policy of International Trade" den naklen, Meier ve Baldwin, a.g.e., s. 77.

6) Birinci grup iktisatçıya örnek Haberler'dir. İkinci grup iktisatçılar arasında, Colin Clark ve A. Lewis sayılabilir. C. Clark, 1944 de gelecek için tahmin yaparken, 1925 - 34 yıllarına nazaran, mübadele hadlerinin 1960'da % 90 oranında lehe döneceğini; A. Lewis ise, 1950 - 60 arasında % 3 oranında azalmakla, % 10 oranında artmak arasında bir sınır içinde değişebileceğini söylemektedir. Üçüncü grup iktisatçılara örnek, Prebisch ve Singer'dir. Haberler, dördüncü grup için de örnek gösterilebilir.

Oysa, önceki paragrafta belirttiğimiz gibi, çeşitli etkilere göre özellikle gelişmenin ileri aşamasında, mübadele hadlerinin aleyhe seyretmesi daha muhtemeldir. 1870'den günümüze gelen istatistik serileri, harp dönemleri ve refah dönemlerindeki yükselişe rağmen, trendin tarımsal ürünler aleyhine döndüğünü ortaya koymaktadır. Ayrıca, gerçeklere yaklaşık şartları yansıtan ve katsayıları kullanan teorik modeller de, rakamları desteklemektedir. Buna göre, zaman içinde, hem fiyatlar hem verimlilik itibariyle mübadele hadlerinin tarımsal ürünler, daha doğrusu geri kalmış ülkelerdeki geçimlik köylü işletmeleri, aleyhine dönmesi çok daha muhtemeldir; hatta, tarımda işgücü yığılmasına yolaçan şartlar altında kesindir[7].

Görüşlerin bu kadar zıtlaşmasının sebebini, konuya "değer yargıları"nın karıştırılmasında aramalıdır. Mübadele hadlerinin bir kesim lehine dönmesi, o kesimin gelir bölüşümündeki payının yükseldiğini, aleyhine dönmesi, gelir bölüşümündeki payının azaldığını gösterir. Birinci halde, reel gelir üretimden daha hızlı arttığı halde, ikinci durumda, daha yavaş artıyor demektir. Eğer mübadele hadlerinin tarımsal ürünler lehine veya aleyhine dönmesi, sadece ülkenin iç piyasasında sözkonusu oluyorsa, ekonomide toplam gelir değişmeksizin kesimler arasında bölüşüm değişir; konuya değer yargıları karışmıyabilir. Ne var ki, dünya piyasasında mübadele hadleri değişiyorsa, gelir bölüşümündeki değişme ülkeler arasında söz konusudur. Mübadele hadleri lehine dönen ülke, gelir bölüşümünden daha büyük pay aldığı halde, aleyhe dönen ülkenin payı azalır. Dünya piyasasında tarımsal ürün ihracatçısı ülkeler, bir genellemeyle, geri kalmış,

7) Bu konuda; bugüne kadar yapılmış belki de en teferruatlı çalışma, M.K. Atallah'ın, "The Long - Term Movement of the Terms of Trade between Agricultural and Industrial Products". Rotterdam 1958, adlı eseridir. Atallah, çok değişik şartları yansıtan farklı teorik modeller kurmakta; aynı zamanda, gerçeğe oldukça yaklaşık katsayılar kullanmaktadır. Geri kalmış ülkelerin şartlarını yansıtan modelinde vardığı sonucu yukarıda belirtmiş bulunuyoruz. B. Higgins, a.g.e., s. 374 - 382'de bu modeller kısmen iktibas edilmiştir.

sınaî mamul ihracatçısı ülkelerde gelişmiş ülke diye ayrılabilir[8].

Zaman içinde mübadele hadlerinin sınaî ülkeler lehine dönmesi, dünya ticaretinden daha fazla faydalanmaları, gelişmemiş ülkelerin de kaybetmeleri demektir. Bunun birçok iktisatçı tarafından reddedilme sebebi, gelişmiş ülkeler için böyle bir kazancın kabul edilmek istenmemesi gibi bir değer yargısıyla ilgili olabilir[9] .

TABLO Ia

İlksel madde fiyatlarının mamul madde fiyatlarına oranı (1876 - 80 = 100) (Ortalama ihraç ve ithal fiyatları)

Dönemler	Belirli bir ilksel madde miktarına karşılık sağlanan mamul madde miktarı	Dönemler	Belirli bir ilksel madde miktarına karşılık sağlanan mamul madde miktarı
1867 — 80	100	1911 — 13	85.8
1881 — 85	102.4	— —	—
1886 — 90	96.3	1921 — 25	67.3
1891 — 95	90.1	1926 — 30	73.3
1896 — 1900	87.1	1931 — 35	62.0
1901 — 05	84.6	1936 — 38	64.1
1906 — 10	85.8	— —	—
		1946 — 47	68.7

Kaynak : U.N. "Post - War Price Relations in Trade Between Under-Developed and Industrialized Nations", New York, 1949.

İkincisi, mübadele hadlerinin sürekli olarak tarım ürünleri aleyhine dönmesi, uluslararası ihtisaslaşmanın tarımsal

8) Bu genelle tam doğru değildir; özellikle gelişmiş Yeni Dünya Ülkeleri de tarımsal ürün ihracatçısıdır. Buna karşılık, yoğun nüfuslu geri kalmış ülkeler, son yıllarda artan bir şekilde belli başlı gıda maddelerinin ithalâtçısı haline gelmiştir.

9) Dış Ticaret teorisindeki değer yargılarının tesbiti için bkz. Joan Robinson, "Economic Philosophy" 1962, Pelican Books, s. 61-64.

ekonomiler aleyhine işlediğini gösterir; sanayileşmeleri için bir gerekçe teşkil eder. Bu da, A. Marshall'ın endişeyle gözlediği olayın gerçekleşmesine yolaçar.

TABLO Ib

İlksel madde fiyatlarının mamul madde fiyatlarına oranı (1958 = 100)

Yıl	F_T/F_S	Yıl	F_T/F_S
1950	125	1961	98
51	135	62	103
52	120	63	100
53	154	64	101
54	107	65	100
55	107	66	100
56	111		
57	107		
58	100		
59	103		
1960	100		

Kaynak: U.N. Statistical Year Book.

Tablo Ia ve Ib geri kalmış ülkelerin dünya ticaretine açıldığı dönemin başlagıç yıllarından, İkinci Dünya Harbi sonuna kadar (1876-1947), ve 1950-66 döneminde (petrol hariç) dünya piyasasında ilksel maddelerin sınaî mamullerle mübadele haddindeki değişmeyi gösterir. Tablo Ia, ve Tablo Ib nin karşılaştırılması, İkinci Dünya Harbi öncesi depresyon yıllarına nazaran, Harb sonrasında mübadele hadlerinin biraz geri kalmış ülkeler lehine dönmüş olabileceği izlenimini uyandırmaktadır. Bunun nedeni, Kore Harbinin etkisidir, 1954-55 yılından itibaren tekrar azgelişmiş ekonomiler aleyhine seyretmiştir.

Yukarda, sadece fiyat oranlarındaki değişmeyi yansıtan net mübadele hadleri üzerinde durulmuştur. Oysa, verimlilik artışı tarım kesiminde sanayiden daha sür'atli olmuşsa, ve-

rimlilik itibariyle mübadele hadleri aleyhe dönmemiş demektir; mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine dönmesi bir kaybı değil, sadece, verimlilik artışlarının daha sür'atli olduğunu gösterir. Ne var ki, uzun bir zaman dönemi boyunca, çeşitli ülkelerin tarım ve sanayi kesimlerindeki verimlilik artışını gösteren veriler elde mevcut değildir. Bu konuda şu söylenebilir: dünyanın bellibaşlı tarımsal ürün ihraçatcıları olan Yeni Dünya'nın gelişmiş ülkelerinde verimlilik artışı, tarımda, sanayideki kadar sür'atli olabilir.

Ancak, kesin olan nokta, geri kalmış ülkeler tarımında verimliliğin, zaman içinde, gelişmiş ülkeler sanayiindeki verimlilik ölçüsünde, hattâ bundan daha sür'atli artmış olmasının olanaksızlığıdır[10].

Kısacası, zaman içinde tarımda verimliliğin, sanayiden daha sür'atle arttığı için, dünya piyasasında mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine döndüğü söylenemez. Tarımsal ürün ihracatçısı Yeni Dünya Ülkeleri için, bu geçerli olsa da, geri kalmış tarımsal ürün ihracatçıları için bu geçerli değildir. Çünkü, bu ikinciler, bugün dahi, tarım kesiminde o kadar düşük bir gelir düzeyindedir ki, geçmişte, bugünkünün yarısı (veya daha az) gelirle insan hayatını devam ettirdikleri ve çoğalabildikleri düşünülemez[11]. Eğer tarımsal ihraç ürünlerinde verimlilik artışı olmuşsa, bu da, fiyatlar yoliyle dış ülkelere aktarılmıştır.

Bununla beraber, Tablo Ia'daki rakamlar oldukça uzun bir zaman süresini kapsadığı için, zamana bağlı değişmeyi

10) S. Kuznets, "Six Lecturecs on Economic Growth", London 1961, s. 25.

11) S. Kuznets'in araştırmaları, eğer bugünkü gelişme haddi geçmişte de devam etmiş olsaydı, Lâtin Amerika ülkelerinin 1800 - 1890 yılları arasında kişi başına gelirinin 25-50 dolar civarında olacağını; kişi başına 100 dolarlık gelir seviyesine, acnak, 19. yüzyılın sonu veya 20. yüzyılın başında erişebileceğini göstermektedir. Kişi başına geliri, 1950'lerde 100 dolar civarında bulunan ülkelerde ise, (Bugün, Lâtin Amerika ülkelerine nazaran, kişi başına gelirin yarıdan da az olması dolayısiyle) zaman içinde artış olmadığını söylemek, herhalde, gerçeğe daha yaklaşıkdır (Rakamlar için bkz. S. Kuznets, a.g.e., Tablo III).

göstermeleri güçtür. Nedeni, zaman içinde sınaî mamullerin niteliklerinde önemli değişmeler olması, teknik yeniliklerin sürekli olarak yeni sınaî mamuller yaratmasıdır. Tarımsal ürünlerin niteliklerinde bir iyileşme olsa da, ölçüsünü bilmek mümkün değildir. Sınaî mamullerin zamanla birleşimi ve niteliklerindeki değişmelerin, karşılaştırmayı güçleştirdiği bir gerçektir. Bundan başka, gerek tarımsal ürünler gerek sınaî mamuller, "bileşik bir grup"tur. Her grup, çeşitli malların tartılı ortalamasından ibarettir; eğilimi oldukça farklı fiyat trendlerini kapsıyabilir. Nihayet, ihracat fiyatının f.o.b., ithalat fiyatının c.i.f. olarak hesaplanması dolayısiyle, ikinciye, pazarlama payları girer; yani, ulaştırma, sigorta, ve komisyon ücretlerindeki değişmeler mübadele hadlerini bir ölçüde etkiler.

Ne var ki, istatistiklerin karşılaştırılmasında ortaya çıkan güçlükler, verimlilik itibariyle mübadele hadlerinin geri kalmış ülkeler tarım veya geçimlik kesiminin aleyhine dönmüş olabileceğini yadsımak demek değildir. İhracat fiyatlarının f.o.b.; ithalat fiyatlarının c.i.f. olarak hesaplanması ise, meseleye geri kalmış ülkeler açısından bakıldığında, şunu gösterir: ithalatlarında, ulaştırma ve sigorta gibi pazarlama görevleri sınaî ülkelerin firmalarınca yüklendiğine göre, mübadele hadlerinin tarımsal ürünler (ve diğer ilksel maddeler) aleyhine dönmesinde, pazarlama paylarının da rolü vardır; bu da, sınaî ülkelere gitmektedir.

c) Dünya Piyasasında Mübadele Haddindeki Değişmeyi Belirliyen Etkenler:

Bahsin başında, iç piyasada tarımsal ürünlerin sınaî mamullerle mübadele haddindeki değişmeyi belirliyen etkenleri inceledik. Bu etkenler, dünya piyasasında mübadele hadlerindeki değişme konusunda da, aynı ölçüde geçerlidir. Ancak, geri kalmışların tarım kesimi ile gelişmiş ülkelerin verimlilik itibariyle mübadele hadleri açısından, üzerinde durulması gereken bir kaç nokta daha vardır.

Birkere, çağımızın geri kalmış ülkeleri, yakın zamanlara kadar, ya tam sömürge ya da yarı sömürge durumun-

da bulunuyorlardı. Büyük kısmı, dünya ticaretine, 19. yüzyıldan sonra açılmıştır. Bu açılmada baş rolü oynayan, yabancı sermaye olmuştur. Birinci Dünya Harbine kadar da, Ingiliz sermayesi ön plânda gelmiştir. Ana ülke ile sömürge arasındaki ilişki, "tamamlayıcı" niteliktedir; sömürge, gelen yabancı sermaye yoliyle ana ülkenin tarımsal ürün ve diger ilksel hammaddeler ihtiyacını karşılamış, aynı zamanda, ana ülkenin sınaî mamullerine pazar olma fonksiyonunu yerine getirmiştir. Bu ilişkide, üç ayrı aşamada monopol gücünün etkileri sözkonusudur: a) tarımsal ürün ihracatcısı sömürgeler saf rekabet şartları altında, tarımsal ürün alıcısı ana ülke, monopol durumundadır; b) sınaî mamul alırken, bu ülkeler, yine saf rekabet şartları altında alıcı, ana ülke monopolcü satıcı durumundadır; c) plantasyonlarda çalışan yerli işçiler, saf rekabet şartları altında işgücü arzederken, yabansı sermaye, monopson hizmet satın alıcısı durumundadır[12]. Diğer taraftan, monopollerin gelişmesi, sınaî firma ölçeğinin büyüyerek monopol gücünün artması, özellikle 20. yüzyılın başlarından itibaren kendini duyurmağa başlamıştır. Bu şartlar altında, mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine dönmesi olağandır. Çünkü, ihraç ürünlerinde verimlilik artışı olunca, bu, yabancı sermayenin monopol gücü dolayısiyle, yerli işçilerin gelirini yükseltmemiştir; fakat, fiyatlara intikal ettirilmiş, ana ülkedeki tüketicinin gelirini yükseltmiştir. Ana ülkenin, tarımsal ürün alıcısı ve sınaî mamul satıcısı olarak monopol gücünün zamanla artması (Bak: Şekil I ve II, Bahis IX) alıcı ve satıcı fiyatının saf rekabetten monopole doğru değişmesine yolaçmıştır; bu da, mübadele hadlerindeki aleyhe gelişmeyi belirliyen bir diğer etken olmuştur.

Geri kalmış ekonomilerin özel durumu, sanayi ülkelerinin monopol gücünü artıracak niteliktedir; sermaye faizinin yüksekliği dolayısiyle bekleme maliyetinin yüksekliği, pazarlama hizmetlerinin yeter ölçüde gelişmemiş olması dolayısiyle stok hareketlerinin zayıflığı, tarımsal ürünlerin bir kısmının bekletilemez niteliği, ihraç edecek başka mal (ve

12) Hla Mynit, a.g.e.

hizmetleri) olmaması, bu ülkelerin arz elâstikiyetini çok düşürmektedir; gayrı elâstik arz, karşı tarafın monopol gücünü artırmaktadır.

Ikincisi, ana ülke, sömürge - yarı sömürgenin açık pazar kalmasını sağlıyabilmek için, sanayileşmelerini önlemiştir. Bu olgu, nüfus artışını tümüyle tarım kesimine yöneltmiştir. Nüfus artışının yavaş ve âtıl verimli topraklar bulunduğu sürece, tarımsal üretim, emek verimi fazla düşmeksizin genişliyebilmiştir. Fakat, nüfus artışı hızlanıp, sanayileşme mümkün olmayınca, artan nfus tarımda yığılmağa başlamıştır. Tarımda nüfus artışı iş imkânlarını aşıyorsa, verimlilik itibariyle mübadele hadlerinin aleyhe dönmesi kesindir.

Üçüncüsü, bu ülkelerin ihraç malları kahve, kakao, şeker, kauçuk, dokuma lifleri, çay, tütün gibi, iklim ve toprak şartlarının kendilerine nisbî üstünlük sağladığı "ihtisas" ürünleridir. Teknoloji ile iklim ve toprak şartları bir alternatif ürün yetiştirilmesine imkân vermiyorsa, arzın gayri elâstik olması, hattâ ürün arz eğrisinin tersine dönmesi olağandır. Engel kanununun etkisiyle, diğer şartlar aynı olsa da, mübadele hadlerinin tarımsal ürünler aleyhine dönmesi beklenir. Oysa, aleyhe dönse de, gayrıelastikse, arz azalmaz; eğri tersine dönüyorsa, aksine, artar; öyle ki, tarımsal ürünlerin ihraç fiyatları düştükçe arzı genişler ve fiyatları daha da düşer. Verimlilik artışı olmaksızın fiyatların düşmesi ise, faktör gelirlerinin düşmesi demektir; yine, verimlilik itibariyle mübadele hadleri, aleyhe döner.

Kuzey Amerika, Avustralya, Avrupa'nın zengin ülkeleri, belli başlı tarımsal ürün ihracatçıları olsa da, yukardaki durumlar bunlar için sözkonusu olmaz. Çünkü, tarımsal verimlilik, sanayideki kadar olmasa da, herhalde buna yakın ölçüde artmıştır; dolayısiyle, verimlilik itibariyle mübadele hadleri, hiç olmazsa önemli ölçüde, bu ülkeler aleyhine dönmemiştir. Üretim faktörlerinin alternatif maliyetinin yüksekliği, faktör akışkanlığı, buna olanak bırakmaz.

Dördüncü, dış yardım mekanizması üzerinde durmak gerekir. Geri kalmış ülkeler, kalkınabilmek için gerekli yatırım mallarını, bu sanayii geliştirememelerinden ötürü, ithal

etmek zorundadır. Kendi döviz gelirleri ile yatırım mallarını ithal edebilecek ihracat kapasitesine sahip olsalardı, bütün geri kalmış ülke topluluğu için olmasa da, her ülkenin yatırım malı talebi elâstik olacaktı. Çünkü, yatırım mallarını sınaî ülke topluluğu içinde herhangi birinden, kendisine daha elverişli şartlarla satış yapandan, ithal edebilecekti. Oysa, ihracat geliri yetersizliği dolayısiyle, yatırım malını, ancak kendisine dış yardım veren belirli bir ülkeden ithal etmek zorundaysa, durum farklıdır: Dış yardım bağlıdır, yani y,ardımı veren ülkeden kapital eşyaşını satınalmak zorunlugu vardır. Bu durumda, azgelişmiş ülkenin yatırım malı talebi gayri elâstiktir, çünkü, ne iç piyasada ne dış piyasada ikame etmek imkânı vardır. Dolayısiyle, sınaî ülkenin monopol gücü yüksek, yardım alan ülkenin pazarlık gücü zayıftır. Geri kalmış ülke topluluğunun yatırım malı talebi sür'atle artmaktadır ve talep gayri elâstiktir; dış yardım mekanizması ile beraber, hiç olmazsa İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde, mübadele hadlerinin sınaî mamuller (daha doğrusu yatırım malları) lehine dönmesinin önemli bir nedenidir.

Nihayet, üzerinde durulması gereken bir nokta da, tarımsal ürün ihracatçısı gelişmiş ülkelerle geri kalmış ülkeler arasındaki rekabettir. Şurası bir gerçektir ki, bu iki grup ekonominin ihraç ürünleri, kısmen, "rakip olmayan ürünler" niteliğindedir. Fakat dokuma lifleri, tütün ve diğer bazı ürünler, her iki ülke kategorisinin ortak ihraç mallarıdır. Yeni Dünya Ülkelerindeki verimlilik artışı, bu ürünlerin fiyatlarını düşürmektedir; dünya piyasasında fiyat aynı ürün için tek olduğundan, geri kalmış ülkeler için de fiyatı düşürmektedir. Verimlilik artışı olmadan fiyatın düşmesi, bunlar için, verimlilik itibariyle mübadele hadlerinin aleyhe dönmesi demektir.

Tabii, iç piyasadaki mübadele hadlerinde olduğu gibi, dünya piyasasında da, tarımsal ürünlerin sınâi mamullerle mübadele hadlerinin düşmesinin başlıca nedeni, Engel Kanunudur; gelişmiş ülkelerde, tarımsal hammaddeleri kapital-yoğun sınaî ara mallarla ikame etmenin daha kârlı ol-

ması ve talep artışının yavaşlaması; sınaî firmaların monopol gücünün artması, buna eklenmelidir.

d) Mübadele Hadlerindeki Değişme ve İktisadî Gelişme :

Genellikle, verimlilik artışının mübadele hadlerini aleyhe döndürmesi, gerçek bir kayıp kabul edilmemektedir. Bununla beraber, şu durumda kayıp söz konusu olur: eğer bir ülke (veya ülke grubu) nin bütün verimlilik artışı, fiyatların düşmesi yoliyle, diğer ülkelere intikal ediyorsa; fakat, ikinci grup ülkenin (saf rekabetten uzaklaşan piyasa şartlarının etkisiyle) verimlilik artışı fiyatlara intikal etmeksizin, o ülkede faktör gelirlerinin yükselmesine yardım ediyorsa, birinci grup ülke için gerçek anlamda bir kayıp söz konusudur[13]. Ne kendi verimlilik artışından ne de diğer ülkelerin verimlilik artışından yararlanma imkânını bulabilmesidir. Kişi başına gelir artışlarının başlıca kaynağı, teknik değişmenin getirdiği verimlilik artışıdır; buna göre, birinci grup ülke, bu kaynaktan yararlanma olanağını kaybediyor demektir.

Şimdi, bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin fiyatı düşerken ithal ettiği mamûllerin fiyatındaki yükselmenin, iktisadî gelişme üzerindeki etkisini inceliyelim. Diğer bir deyişle, dış ticaret mübadele hadleri aleyhe dönüyorsa, bunun, o ülkenin gelişmesi üzerindeki etkisi ne olacaktır?

Mübadele hadleri aleyhe dönen ülkede, reel gelir üretimden daha yavaş artıyor demektir. Nedeni, artan üretimin bir kısmının, aleyhe dönen fiyat makası yoliyle dış dünyaya transfer edilmesidir: F_x/F_m aleyhe dönünce, aynı miktar ihraç malıyla eskisinden daha az ithal malı satınalabilmesidir. Tasarruflar, reel gelirin fonksiyonudur; öyleyse, bu ül-

13) Mübadele hadlerinin aleyhe dönmesi ve geri kalmış ülkelerin dış ticaretten kayıpları konusunda ileri sürülen bu tez, "Prebisch - Singer" tezi diye adlandırılır. Bak. R. Prebisch, "Lâtin Amerika'nın İktisadî Kalkınması ve Bellibaşlı Sorunları", **Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Mart 1963 (çev. Bilsay Kuruç); H.W. Singer, "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", a.g.e.

kenin tasarruf, dolayısiyle yatırım kapasitesi, mübadele hadlerindeki aleyhe dönüş sonucunda azalır. Bu ülke, aynı miktar mal ithal edebilmek için, eskisine nazaran, daha fazla üretim faktörünü, ihraç malları üreten kesime tahsis etmek zorundadır; sonuçta, kapital teşekkülüne ayırabileceği üretim faktörü miktarı azalır. Yani, mübadele hadlerindeki aleyhe dönüşün dolaylı etkisi, ekonomide kapital teşekkülünü azaltmaktır. Ülkenin ithal ettiği yatırım mallarının fiyatı yükseliyorsa, bu, yatırımların kârlılığını da azaltır; diğer bir olumsuz etki yaratır. Nihayet, sınaî mamûl fiyatlarının yükselmesi, halkın reel gelirini —nakdî gelir veri iken— düşürür. Reel gelir düşüşü ise, özellikle, gelir elâstikiyeti yüksek sanayi malları için talebi ve bu kesimde yatırım kârlılığını azaltır. Kısacası, dış ticaret mübadele hadleri aleyhe dönen ülkenin, hem tasarruf ve yatırım kapasitesinin hem de yatırım kârlılığının azalması sözkonusudur (Bkz: Bahis XVII).

Buna karşılık mübadele hadleri lehine dönen ülkede, reel gelir üretimden daha fazla artıyor demektir; ekonominin tasarruf ve yatırım kapasitesi, tüketimi kısmak zorunluğu olmaksızın yükselir. Eskiye oranla daha az mal vererek, daha fazla mal satınalabilir; diğer şartlar veri iken, üretim faktörleri, ihracat sanayiinden kapital birikimine ayrılabilir; ekonominin yatırım kapasitesi yükselir. Ayrıca, mübadele hadleri lehe dönen bir sınaî ülke ise, tarımsal hammadde fiyatlarının düşmesi, yatırımın kârlılığını yükseltir; çünkü, ara girdi maliyeti düşer. Gıda maddeleri fiyatlarının düşmesiyle —nakdî ücretler veri iken— halkın reel geliri yükselir; sınaî mamûllerin talep artışı, yatırım kârlılığını artıran bir diğer etki yaratır.

Zaman içinde, mübadele hadlerinin dünya piyasasında tarımsal ürünler aleyhine ve sınaî mamûller lehine değişmesi, sınaî ülkelerin reel gelirini, yatırım kapasitesini ve yatırım kârlılığını artırmak suretiyle, gelişmelerini hızlandırır[14]; tarımsal ürünler aleyhine dönmesi ise, başlıca ihraç

14) Nitekim, İngiltere'nin tarihinde, reel gelir artışlarının önemli bir kısmı, mübadele hadlerinin lehine dönmesine atfedilebilir. Aynı olgu bugün B. Almanya için geçerlidir.

ürünü bir veya birkaç tarımsal hammaddeden ibaret olan geri kalmış ülkelerin, gelişmesini duraklatıcı etki yaratır.

Bununla beraber, ihraç edilen tarımsal ürünlerin fiyat elâstikiyeti yüksekse, fiyat düşüşleri, gelir mübadele haddini yükseltir; toplam ihracat gelirini artırır; mübadele hadlerindeki aleyhe dönüşe rağmen, ithal kapasitesi genişler[15]. Ancak, tarımsal ürünlerin fiyat elâstikiyeti yüksek değildir ve gelir yükseldikçe azalmaktadır. Geri kalmış ülkelerin ihraç ettiği tarımsal ürünlerin başlıca alıcıları, gelir düzeyi yüksek ülkelerdir. Buna göre, fiyat elâstikiyetinin yüksekliği dolayısiyle toplam ihracat gelirini artırma imkânı oldukça sınırlıdır. Fiyat düşüşlerinin, talep gayri elâstik iken, bütün geri kalmış ülke topluluğu için, ithal kapasitesini yükseltmesi beklenemez. Bununla beraber, tek bir ülke fiyatları düşürmek suretiyle aynı ürünü satan diğer ülkeleri ikame edebilir; gelir mübadele haddini yükseltebilir; ithal kapasitesini genişletebilir; şu kadar ki, toplam arzın çok küçük bir kısmı bu ülkeden geliyor olsun. Ne var ki, bu ülkenin ihracat geliri artışı, diğerleri aleyhine gerçekleşir.

e) Mübadele Hadlerindeki Değişme Neyin Göstergesidir? :

Verimlilik artışı olmaksızın mübadele hadlerinin aleyhe döndüğü hallerde, gerçek gelir kaybı sözkonusudur. Nedenlerini (bundan önceki paragrafta) incelediğimiz bu değişmenin ekonomiye verdiği işaret üzerinde duralım.

Dış ticaret mübadele hadlerindeki aleyhe değişme, uzun dönemli gelişme sürecine bağlı etkilerden doğuyorsa, bu, "yapısal dengesizlik" göstergesidir. Talep artış hızının yavaşlığı, zevk değişmesi, teknolojik değişme gibi etkenlerin, mübadele hadlerini, uzun dönemde tarım aleyhine değiştirmek eğiliminde olduğunu daha önce gördük; çünkü, aynı et-

15) Mübadele hadlerinin lehe dönmesi, reel gelir kazancını gösterir; oysa, fiyatlar düştüğü için ihracat gelirinin artması, reel gelir kazancı değil, sadece ithal kapasitesinin genişlediğini gösterir. Bu sonuncunun da, geri kalmış ülkeler için, çok önemli olduğunu kabul etmek gerekir.

kenler, sanayi malları talebini daha sür'atle artırır. Aynı şekilde, tarımsal ürünlerin bazısının talebi, diğerlerinden daha sür'atle artar; mübadele hadleri, bunlar lehine değişir. İhraç edilen tarımsal ürünler aleyhine dönen mübadele hadleri, üretim faktörlerinin ihraç ürünlerinden ithalatı ikame eden sınaî mamûllere ve/veya ihraç edilebilir diğer tarım ürünlerine kaydırılması gerektiğini gösterir.

Mübadele hadlerinin aleyhe dönme sebebi —hiç olmazsa kısmen— tarımsal ürün alıcısı ve sınaî mamûl satıcısı ülkelerin monopson-monopol gücünün artması ise, bunun verdiği işaret, "karşı koyucu güç"lerin geliştirilmesidir. Aynı tarımsal ürünlerin —veya yakın ikame mallarının— satıcısı olan ülkeler, aralarında yapacakları anlaşmalarla, karşı koyucu güçleri geliştirebilir. Bu, tarımsal üreticilerin, aracı-alıcıların monopson gücüne karşı koperatifleşmelerine benzetilebilir. Tarımsal ürün alıcısı ve sınaî mamûl satıcısı ülkelerin monopol-monopson gücünün artmasına son örnek, "Avrupa Ortak Pazarı"dır[16]. Fakat, geri kalmış ülkelerin, karşı koyucu güçleri geliştirmek için aralarında anlaşmaları güçtür. Ayrıca, fiyatları etkilemek için yapılacak üretimi sınırlama girişiminin, bugünedek dünyada çok kere görüldüğü gibi, başarı ihtimali düşüktür. Zira, belirli bir ürünün fiyatını yükseltmek için çok sayıda ülke bir araya gelip, üretimi sınırlamaya girişdiğinde, fiyat yükselir; fakat, daha yüksek fiyatta daha çok üretip satmak, her üretici için daha yüksek gelir demektir. Bunun için, üretimi sınırlama girişimi kolayca çökebilir[17]. Bütün güçlüklere rağmen, mübadele hadleri aleyhe dönen geri kalmış ülkelerin, kendi araların-

16) S.W. Arndt, "On Discriminatory versus Non - Preferential Tariff Policies", **Economic Journal**, vol. 78, 1968.

17) K.E. Boulding, a.g.e., s. 159 - 161. Nitekim, iktisat tarihi bu gibi örneklerle doludur. Bununla beraber, petrol gibi bir ilksel madde üretiminde, sınırlama girişimi başarılı olmuştur. OPEC ülkeleri petrol fiyatını artırarak, döviz gelirlerini kat kat artırabilmiştir. ABD, 1965 sonrası yıllarda buğday üretimini sınırlamayı başarmıştır; dünya buğday fiyatının yükselmesini sağlayabilmiştir.

da, "karşı koyucu güç"leri geliştirmeğe çalışmalarında büyük fayda vardır.

Nihayet, tarımda işgücü yığılmasının verimlilik itibariyle mübadele hadlerini aleyhe döndürmesi, ekonominin sanayileşmesi için bir göstergedir. Artan nüfusu, tarım dışı alanlarda massedecek iş alanlarının geliştirilmesi gerekir.

f) Mübadele Hadlerinde Aleyhe Değişmeye İntibak, Enflâsyon ve Dış Ödeme Güçlükleri :

Mübadele hadlerinin leyhe veya aleyhe değişmesi, yeni duruma intibak için, ekonomide bir takım değişmelere yolaçar. Aşağıda, talep değişmeleri mübadele hadlerini değiştiriyorsa, ekonomide yeni duruma intibakın nasıl olacağı üzerinde duracağız.

Eğer ülkenin ihraç mallarına talep artıyorsa, arz elâstikiyeti sıfır olmadıkça, sözkonusu malların üretimi ve ihracatı artar; ülke, diğer malların ithalâtını ve tüketimini de artırır. İleri sanayi ülkelerinin sınaî mamûllerine veya teknik değişmenin sür'ati dolayısiyle maliyeti düşen Yeni Dünya ülkelerinin tarımsal ürünlerine, talep artışı olduğu bir gerçektir. Bu tür değişme, olumlu ve intibakı güç olmayan bir olaydır.

Ne var ki, ülkenin ihraç mallarına talep azalıyorsa, yeni duruma intibak güçtür; ödemeler bilânçosunda, faktör gelirlerinde, ekonominin nakdî istikrarında sıkıntılar kendini duyuracaktır. Geri kalmış ülkelerin ihraç ettiği tarımsal hammaddelerin sınâi kaynaklı ara mallarla ikame edilmesi; veya, Yeni Dünya ülkelerinin maliyeti büyük ölçüde düşürdükleri tarımsal ürünlerin, bu olanaklara sahip olmayan geri kalmış ülkeleri dünya piyasasında ikame etmeleri, sonuncuların ihraç ettiği mallara mutlak talep azalışına örneklerdir[18]. Engel kanununun etkisi ise, talebin mutlak azalışı de-

18) ABD nin dünya piyasalarında pamuk ve tütün rekabeti buna en iyi örnektir. Fakat, rekabet, sadece bunlara inhisar etmemektedir. 1913 de Asya - Afrika - Lâtin Amerika hayvansal ürünler ve hububatta dünya ihracatının % 31'ini verirken, bu oran, 1953

ğil, artış hızının yavaşlaması demektir. Aynı yargı, gelişmiş ülkelerin nüfus artış hızının yavaşlaması bakımından geçerlidir. Talebin azaldığı hallerde, malın fiyatı ve sağladığı ihracat geliri azalır. Eğer faktörler akışkansa, diğer alanlara kaymaları gerekir. Bu, talebi elâstik diğer bir ihraç malı olabileceği gibi, ithalatı ikame eden bir mal üretimi de olabilir. Ne var ki, aynı üretim faktörlerinin —eğer daha önce denge varsa—, diğer alanlarda aynı ölçüde verimli olmaları beklenemez, daha az verimli oldukları ölçüde de, gerçek gelirin ve yaşama düzeyinin düşmesi kaçınılmazdır. İkincisi, üretim faktörlerinin bir kısmının akışkanlığı diğerlerinden daha fazladır. İklim ve toprak şartları dolayısiyle, toprağın akışkanlığı yüksek olmayabilir; kapital eşyası da, "spesifik" yani ihtisaslamış niteliği dolayısiyle akışkan olamaz. İşgücü, bu iki üretim faktöründen daha akışkansa, toprak ve sermaye talebi artar. Çünkü, işgücünün, yeni çalışma alanında, toprak (veya tabii kaynaklar) ve sermaye ile birlikte kullanılması gerekir. Eski çalışma alanındaki sermaye ve tabii kaynaklar akışkan değilse, yeni alana geçmez; geliri düşer. Dolayısiyle, işgücünün yeni alanda arzı, toprak ve sermayenin ise talebi artar. Bu, faktör fiyatlarında ve faktör oranlarında değişmeyi gerektirir; faktör oranları daha fazla işgücünü massedecek şekilde değiştirilmelidir; eğer değiştirilemiyorsa, işgücü âtıl kalır. Bunlar, tersine dönen arz eğrilerinin görüldüğü şartlardır; talep düşüşü karşısında arz daralmaz, aksine genişler. Yani, talebi azalan ürünün fiyatı düşerken ,arzı azalmaz.

Üretim faktörleri spesifik değilse, toprak, işgücü ve sermaye diğer üretim alanlarına kayabiliyorsa, bunu gerçekleştirecek dürtüleri yaratmak gerekir. Teorik olarak, üretim faktörleri, bir üretim alanından diğerine, faktör gelirlerinin birincideki azalış oranında artırılması yoliyle aktarılır. Bununla beraber, üretim faktörlerinin bir alandan diğer alana kaymasında, bir ölçüde "direnme" olacaktır; do-

---

de % 21'e inmiş; Yeni Dünya ülkelerinden ihracat, aynı ölçüde genişlemiştir. A.K. Cairncross, "Factors in Economic Development", London 1962, s. 226.

layısiyle, faktör transferini gerçekleştirmek için, nakdî gelirleri artırmak gerekir; enflâsyon ortaya çıkar[19].

Diğer taraftan, talep azalışı ihracat gelirini azalttığı için, ilk etkisi, ödeme bilânçosunda açık yaratmaktır. Bunu kapatmak için, ya talebi elâstik olan diğer malların üretim ve ihracatı artırılacak, ya da harcamalar kısılarak ithalât azaltılacaktır; çoğu zaman, her ikisi bir arada gerçekleştirilir. Tabii, üretimin, ithalâtı ikame eden alanlarda artırılarak ithalâtın azalması; veya harcamaların kısılarak, daha önce içerde tüketilen malların ihraç edilmesi, tamamlayıcı nitelikte tedbirlerdir. Ne var ki, bir miktar enflâsyon yapmaksızın üretim faktörlerini bir üretim alanından diğerine aktarmak mümkün değilse, ödemeler bilânçosundaki açık giderilemez; çünkü, enflâsyonun etkisiyle ithalâtı kısmak mümkün olmaz. Aynı şekilde, üretim faktörlerini ithalâtı ikame eden alanlara kaydırmak için enflâsyona gidilirse, ihracatı artırmak imkânı azalır[20].

Gerçekte, talep azalışından ötürü ihracat gelirinin azalmasının etkisi, deflâsyonisttir; böyle olmakla beraber, buna intibak, ekonomide enflâsyonu gerektirebilir ve ödeme bilânçosu sürekli açık verebilir. Daha önce belirttiğimiz gibi, mübadele hadlerinin aleyhe dönmesi, üretim faktörlerini, ithalâtı ikame eden veya diğer ihraç malları üreten alanlara kaydırmak için bir işaretdir. Ülke, mübadele hadleri sürekli aleyhe döndüğü için yukardaki intibakları yapmak zorunda kalıyorsa, kronikleşen ödeme bilânçosu açıkları ve enflâsyonun bir kaynağı da, bu olur. Bu bakımdan, geri kalmış ekonomilerde, mübadele hadlerinin aleyhe dönmesi ile doğrudan doğruya uğradıkları kayıplar yanında, intibak olayı da, ayrıca güçlükler yaratır.

Tabii, ödeme bilânçosu açıkları karşısında, ithal tahditleri, devalüasyon ve dış borçlanma kaçınılmaz hale gelir.

19) C. P. Kindleberger, a.g.e., s. 457.

20) Bu öneri, döviz kurunun aynı kaldığını varsaymaktadır. Devalüasyon yapılırsa, ödeme açığı giderilebilir; şu kadar ki, ithal ve ihraç malları talebi elâstik olsun. Ancak, devalüasyonun kendisi yeni bir enflâsyonun kaynağı olur.

Faiz haddinin yükseltilmesi ve şiddetli deflâsyon, hiçbir ülkenin tutmadığı politika tedbirleridir. Bundan ötürü de, mübadele hadlerinde aleyhe dönüş, geri kalmış ekonomilerde enflâsyon ve ödeme bilânçosu açıklarının kaynaklarından biri olur.

IV. TÜRKİYE'DE TARIM ÜRÜNLERİ MÜBADELE HADDİ

a) Dış Ticarette Mübadele Hadleri :

Standart Uluslararası ticaret sınıflandırmasına göre, Türkiye'nin dış ticaretinde ilksel maddeler, 1969'da % 93, 1974'de % 76'lıkbir pay kapsar[21]. İlksel maddelerin 1974'de kapsadığı % 76'lık payın, 5 puanı tarım dışı ilksel maddelere aittir; geri kalan 71 puanı tarım kaynaklıdır. Mamul madde niteliğindeki pamuklu dokuma, deri eşya gibi ihraç malları da, tarımsal hammaddelere dayandığı için, fiyatları, hammadde fiyatlarından etkilenir. Bu bakımdan, Türkiye'nin ihraç malları fiyat endeksi, tarımsal ürünler fiyatlarıyla özdeşleştirilebilir.

İthalat içinde ise petrol, buğday, nebati yağ gibi ilksel kaynaklı maddeler bir tarafa bırakılırsa, geri kalanı sınaî mamul ve yarı mamul niteliğindedir. Birincilerin payı, yaklaşık % 25 kadardır. Bundan ötürü, ihraç ve ithal mallarının (yaklaşık) % 25 lik kısmı dışında, dış ticaret mübadele hadleri, tarımsal ürünlerin sınaî mamullerle mübadele hadlerine gösterge sayılabilir.

Tablo II'de, Türkiye'nin 1963-74 döneminde (net) dış ticaret mübadele hadleri (F_x/F_m) yani, ihraç malları fiyat endeksi/ithal malları fiyat endeksi, 1970=100 esasına göre gösterilmiştir. Eldeki verilerden, özellikle 1970 sonrası yıllarda, (net) mübadele hadlerinin, Türkiye'nin ihraç ettiği ürünler

21) İGEME, "Birleşmiş Milletler Mal Sınıflandırması ve Çözümleme Yöntemlerine Göre, 1969 - 74 Türkiye İhracat Verileri", Nisan 1975.

aleyhine döndüğü anlaşılmaktadır. Ancak, tarımsal ürünlerin ihraç fiyatlarının aynı yönde ve aynı oranda değiştiği sanılmamalıdır. Meselâ, sözkonusu 10 yıl içinde, canlı hayvan ihraç fiyatları ve hayvansal ürünler, ortalama ihraç fiyatlarından çok daha sür'atli arttığı halde, tütün ve fındık gibi ürünlerin fiyatları, ortalama ihraç fiyatlarından daha yavaş artmıştır. Ne var ki, ihracat ve ithalat fiyatlarındaki genel değişme, dış ticaret yoliyle, Türkiye'nin reel gelir kaybına yolaçmıştır. Tütün, fındık gibi, ihraç fiyatları geride kalan ürünlerde, verimlilik artışı da yok denecek kadardır; yani, fiyatlardaki oransal gerileme, verimlilik artışları ile de açıklanamaz. Ancak, bunların arzı gayrıelâstiktir; üretim kaynakları başka alana kaydırılmamaktadır; ayrıca, bunlar çapında döviz kazandırıcı alternatif ürünler ve mallar da yoktur. Bundan ötürü, üretim, devlet tarafından desteklenmekte ve daralmamakta, ihracat da artmaktadır.

Türkiye'nin mal ihracatının yarattığı ithal kapasitesinin, yani, gelir mübadele hadlerinin ne kadar istikrarsız olduğu ise ($F_x \cdot M_x/F_m$) formülüyle saptanabilir.

Buna göre, Türkiye'nin mal ihracının yarattığı ithal kapasitesi, çok şiddetli dalgalanmaktadır. Ne var ki, 1963 sonrası yıllarda, ithal kapasitesi, artan ölçüde, işçi ihracından doğan "işçi döviz transferleri"ne bağlanmıştır; 1970 sonrası yıllarda, bu ikisinden sağlanan döviz gelirleri birbirine eşitlenmiştir. Tabii, 2. Dünya Harbinden sonra başlayan borçlanma da bir diğer etkendir; ithal kapasitesini belirlemekte rol oynamaktadır. Ancak, önemli olan nokta, Türkiyenin mal ihracının yarattığı ithal kapasitesinin, kısa süreler içinde çok büyük değişme göstermesidir. (Tablo II) Ekonominin ithal kapasitesi salt dış ticaret gelirine bağlı olsa, istikrarsızlığa intibak sürecinin, büyük güçlük yaratacağı açıktır.

1963'den itibaren dış ticarette mübadele hadlerinin aleyhe seyretmesine, bu tarihten önceki durum da eklenmelidir. 1963=100 esasına göre, 1956'da 126.6 olan mübadele hadleri, 1963'de 100'e inerken, gelir mübadele hadleri, 87.7'den 100'e çıkmıştır. Buna göre, Türkiye, aleyhe dönen dış ticaret mü-

badele hadlerinde, 1956-73 arasında, % 30 kayba uğramıştır; fakat gelir mübadele hadleri % 10 kadar iyileşmiştir. 1963'-den sonra, fiyat makası, yine aleyhe seyretmiş, gelir mübadele hadlerindeyse, sürekli bir iyileşme olmamıştır. 1974'te Batı Dünyasında başlayan kriz, önceki 2-3 yıldaki olumlu değişmeyi tersine çevirmiştir.

TABLO II

Türkiye'nin dış ticaretinde mübadele hadleri ve mal ihracının yarattığı ithal kapasitesi (1967 = 100)

Yıllar	Dış ticaret mübadele hadleri F_x/F_m (H)	(İthal Kapasitesi) $F_x.M_x/F_m$ Gelir mübadele hadleri (G)
1963	107.5	72.2
1965	91.8	93.0
1967	100.0	100.0
1968	101.5	97.0
1969	98.9	94.0
1970	95.1	107.0
1971	80.5	99.0
1972	87.5	126.0
1973	94.1	127.3
1974	84.6	71.0

Kaynak : Ticaret Bakanlığı, Değerlendirme Genel Müdürlüğü Verileri.

b) İç Ticarette Mübadele Hadleri :

Tarım ürünlerinin iç ticaret mübadele hadleri (dış ticaretten farklı olarak) 1948-58 ve 1959-68 dönemlerinde azalmak veya çoğalmak yönünde belirli bir trend göstermemiş, yıldan yıla arızî değişmelerle kalmıştır[22]. Buna karşılık, 1968-75 döneminde belirgin biçimde, bu mübadele hadlerinin, ta-

22) Bkz. G. Kazgan, "Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plânı", a.g.e. ve "Türkiye Ziraatinde Arz Fonksiyonu", a.g.e.

rım ürünleri lehine dönme eğilimi ortaya çıkmıştır (Tablo III). Ancak, bu değişimin tüm tarım ürünlerini aynı oranda etkilediği sanılmamalıdır: mübadele hadleri en sür'atle lehe dönen ürün kategorisi hayvansal ürünlerdir (et, süt ve mamulleri, deri gibi); en yavaş artan ürün kategorisi de hububattır. Tarım içindeki bu farklı gelişimde, bir taraftan birincilerin gelir elâstikiyetinin daha yüksek olması, bir taraftan da verim artışının daha yavaş olması etkili olmuştur.

Tarım ve tarım dışı kesimler arasındaki fiyat makasının birinci lehine dönmesinde, baş etken ise, tarımda verim artışının oransal yavaşlığıdır: 1968-73 döneminde, tarımda kişi başına (sabit fiyatlarla) verim artışı yılda % 1.5, sanayide %7 dir. Oysa, sanayi mamullerinin gelir elâstikiyeti daha yüksektir.

TABLO III

Tarım/Sanayi iç ticaret mübadele hadleri
(1968 = 100)

1963	100.7	1970	108.0
1964	99.8	1971	101.3
1965	96.7	1972	107.3
1966	101.1	1973	134.9
1967	99.5	1974	133.8
1968	100.0	1975	126.6
1969	104.6		

Kaynak : DPT.

1972-74 arası yıllarda iç mübadele hadlerinin sür'atle tarım lehine dönmesinde bir etken, yüksek dünya konjonktürüdür; iç fiyatlar da, dünyadaki spekülatif ilksel madde fiyat artışından etkilenmiştir. 1974'ten itibaren, bu trend tersine dönmüştür.

DÖRDÜNCÜ KISIM

TARIMIN AZALAN ÖNEMİ VE İSTİKRARLI GELİŞMEYE KATKISI

XIV

TARIMSAL GELİR VE NÜFUS

I. TARIMIN MİLLÎ GELİRDEKİ PAYINDA NİSBÎ AZALMA

Tarımın milli gelirdeki oransal payı, ekonomi gelişirken azalır. Nedeni, diğer üretim kesimlerindeki gelir artışına oranla, tarım gelirinin daha yavaş artmasıdır. Gerçekten, ekonominin gelişme sürecinde, her üretim kesimi farklı oranda büyüdüğü için, milli gelirin birleşimi de sürekli değişir[1].

Tarımsal gelir açısından ilgi çekici ikinci bir sorun, tarımda kişi başına gelirin, diğer kesimlere oranla geçirdiği değişmedir. Tarımdaki gelir gibi, zaman içinde, faal nüfus oranı da değişir. Bu ikisinden hangisinin daha sür'atle azalacağı, ülkenin koşullarına bağlıdır ve tarımda kişi başına gelirin, diğer kesimlerdekine oranla değişimini belirler.

a) Düşük Gelir Elâstikiyeti ve Talep Artış Hızı.

Önce, gıda maddeleri gelir elâstikiyetinin birimden küçük olmasının, tarımsal gelirin büyüme hızını tarım dışı kesimlere nazaran küçültmesi üzerinde duralım.

$$\frac{\dot{S}}{\dot{T}} = k \frac{1 - e_g \bar{G}}{e_g \bar{G} + a}$$

1) Burada toplam tarımsal gelir ve diğer üretim kesimleri geliri, esas yıldaki sabit fiyatlarla ifade edilen reel gelir anlamında kullanılmaktadır. Fiyat değişmeleri üzerinde önceki bahiste durulduğu için, bu kısımda aynı konu tekrar ele alınmamıştır. Üretim ve gelir deyimleri, eş anlamlı olarak kullanılmaktadır.

($\dot{S}$ tarım dışı kesimlerin büyüme hızını, $\dot{T}$ tarım kesiminde gelirin büyüme hızını; k, başlangıç yılında tarımsal gelirin diğer üretim kesimleri gelirine oranını; e_g gıda maddeleri gelir elâstikiyetini, $\bar{G}$ gıda maddeleri harcamalarının toplam gelire oranını; a tarımsal ürün girdisinin imalât üretimine oranını gösterir.)

Yukardaki formülde, kapalı bir ekonomide, e_g ve a sabitken, gıda maddeleri gelir elâstikiyetinin birden küçük olmasının tarım kesiminde büyüme hızını, diğer kesimlere nazaran, nasıl küçülttüğü, görülebilir. Bunu bir örnekle açıklıyalım. Gelişmemiş bir ülkede, tarımsal gelirin millî gelire oranı, gıda maddeleri gelir elâstikiyeti, gıda maddeleri harcamalarının gelire oranı, tarımsal hammaddelerin imalât sanayii gelirine oranı yüksek bulunduğu durumu örnek alalım. Tarımsal gelir millî gelirin % 50 sini teşkil ettiği için $k=1$ olsun; $e_g=0.8$; $\bar{G}=0.5$; $a=0.1$ olsun. Buna göre, talebin belirlediği büyüme hızı, $\frac{\dot{S}}{\dot{T}} = 1.2$ dir. Her yıl, tarımdışı üretim kesimleri 1.2 kat oranında daha büyük büyüme hızına erişecektir. Gelir elâstikiyeti $e_g=0.5$ olsaydı, diğer bütün katsayıların aldığı değerleri aynı iken,

$\frac{\dot{S}}{\dot{T}} = 2.1$ dir. Yani, tarım dışı üretim kesimlerinin büyüme hızı tarımdan iki kattan da fazladır. Gıda maddeleri gelir elâstikiyetindeki küçük bir fark, diğer bütün katsayılar veri iken, büyüme hızında büyük bir farka yolaçmaktadır.

Kişi başına gelir yükseldikçe, gıda maddeleri gelir elâstikiyeti gittikçe küçülür; tarımsal hammaddelerin yerini, sınaî kaynakları ara malları alır; tarım dışı kesimler, sürekli olarak yeni mallar ve hizmetler yaratır ve bunların gelir elâstikiyeti birimin üzerindedir. Bu kesimler, böylece, tarım-

dan daha sür'atli büyüme hızına kavuşur; millî gelirde, bunların nisbî payı artarken, tarımın nisbi payı azalır.

Tabii, tarım kesiminde çeşitli ürün gruplarının gelir elâstikiyeti değişiktir. Yukarıdaki formül, gelir elâstikiyeti farklı tarımsal ürün gruplarına uygulanabilir; iktisadî gelişmede tarımsal üretimin bileşimindeki değişme bulunabilir. Gelir elâstikiyeti daha yüksek tarımsal ürün gruplarının (meyva, sebze, hayvansal ürünler gibi) hububat gibi ürünlere oranla --arz şartları verî iken— daha sür'atli büyümesi ve tarımsal gelirin terkibinde daha büyük pay kapsaması beklenir. Diğer bir deyişe, tarımsal gelirin büyme hızı tarım dışı kesimlerden daha düşük olduğu için millî gelirin terkibi değiştiği gibi, büyüme hızı farklı tarımsal ürün grupları dolayısiyle, tarımsal gelirin terkibi de değişir.

b) Azalan Getiri ve Diğer Etkenler.

Yukarda, sadece tarım ürünleri için gelir elâstikiyetinin düşüklüğüne dayanan büyüme farkı üzerinde durduk. Oysa diğer bütün etkenler ihmal edilse dahi, tarımda teknik değişme yavaşsa ve azalan getiri kanunu etkisini gösterirse, bu olgu, büyüme hızını diğer üretim kesimlerinin altına düşürür. Tarımda, arzı gayri elâstik olan toprağın oynadığı rol burada etkendir. Teknik değişme de yavaşsa, işgücü ve kapitale getirinin azalan bir hadde artmasına yolaçar; bunların marjinal verimi, kullanılan miktarı arttıkça azalır. Buna karşılık, toprak nisbeten daha pahalı bir üretim faktörü haline gelir; rant artar. Oysa tarım dışı üretim kesimlerinde bu nitelikte sınırlayıcı bir üretim faktörü yoktur (Bkz: Bahis II, IV ve V).

Genellikle, teknik değişmenin, tarımda diğer kesimlerden daha düşük olması için bir sebep yoktur. Ancak teknik değişme yavaşsa, azalan getiri kanunu tarımda üretimin büyüme hızını, diğer kesimlerin altına düşürür.

c) Faktör Arz Şartlarındaki "Sistematik" Değişmeler.

İktisadî gelişmede tarımın millî gelirdeki nisbî payı azalırken, özellikle sanayiin nisbî payının artma sebebini, aynı

zamanda faktörlerin arz şartlarında ortaya çıkan sistematik değişmelerde aramak gerekir. Gelişmeyle beraber, çeşitli üretim faktörleri arzındaki artış oranı değişir; kapital işgücünden daha sür'atle artar ve nisbî fiyatı azalır; dolayısiyle, işgücü başına kapital miktarı yükselir. Buna, işgücünün eğitim ve bilgisindeki artış da eklenmelidir. İşgücü, kapital ve teknik bilginin birleşim oranları, üretim kesimleri arasında farklıdır. Böyle olduğu için, faktör arzında ortaya çıkan oransal değişmeler, ülkenin mukayeseli üstünlüğünü (Bkz: Bahis V), de değiştirir. Kapital, işgücü ve toprağa nazaran, nisbi olarak daha bol bir üretim faktörü haline gelir. Bu da, nisbî olarak kapital kullanımının daha yoğun olduğu üretim kesimlerinin —sanayiin— gelişmesini kârlı hale getirir.

Ulkenin mukayeseli üstünlüğü değiştikçe, daha önce ithal edilen sınaî mamuller, ülke içinde imâl edilir; ihracatta, toprak ve işgücü yoğun tarımsal ürünler (ve diğer ilksel maddeler) nisbî olarak daralırken, kapital ve teknik bilgi yoğun sınaî mamuller artar. Diğer bir deyişle, iktisadî gelişmede tarımın millî gelirdeki nisbî payının daralma sebeplerinden biri de, sanayileşmeyi teşvik eden bir etkendir; yani, faktör arzının, kapitali nisbî olarak en bol üretim faktörü haline getirecek şekilde değişmesidir.

T'abii, kişi başına gelir yükseldikçe, faktör arzındaki bu değişme olmasa da, sırf taleple ilgili şartların sanayiin büyüme hızını tarımınkinin üstüne çıkarması beklenir. Sebebi, sınaî mamuller gelir elâstikiyetinin tarımsal ürünlerden daha büyük olmasıdır. Ne var ki, faktör arzındaki değişme olmaksızın, sanayileşmenin gerçekte gözlenen sür'ate varması beklenemiyeceği gibi, kişi başına gelirin artması da beklenemez[2].

---

2) Yapılan araştırmalara göre, sınaî kesimin iktisadî gelişmede daha sür'atli artış göstermesini açıklayan etkenler şöyle sıralanabilir: nihaî talep ve bunun doğurduğu ara talep artışı % 32; yurt içi üretimin ithalâtı ikame etmesiyle, toplam sınaî mamul arzında yurt içi üretimin payının artması % 50 oranında sanayileşmeyi açıklar (H.B. Chenery, "Structural Patterns of Change", **American Economic Review,** Şubat 1960). Gelişme düzeyine göre sınaî

d) Konjonktür Dalgaları ve Büyüme Hızı.

Konjonktür dalgalarının tarım ve diğer üretim kesimlerinin büyüme hızına etkisine gelince: tarımsal üretimin ve istihdamın depresyonda azalmamasına karşılık, tarım dışı kesimlerde üretim ve istihdam düşer. Burada akla gelebilecek bir soru, bu etkenin, uzun dönemde, tarımın büyüme hızını diğerlerinin üzerine çıkarıp çıkarmıyacağıdır.

Tarım dışı kesimlerde, özellikle sanayide, konjonktür dalgaları boyunca üretim (ve istihdam) tarımdan çok daha büyük iniş ve çıkış gösterir. Fakat, genişlemede, bu kesimlerde üretim tarımdan daha sür'atle büyüyorsa, daralma ve genişleme devrelerinin toplamı olarak net artış yüzdesi, tarımsal üretimden daha büyük demektir. Meselâ, sınaî üretim daralma döneminde % 10 azalırken, genişleme döneminde % 20 artıyorsa, konjonktür dalgası içinde net artış hızı % 10 dur. Buna karşılık, tarımsal üretim, daralmada azalmadığı halde genişleme aşamasında % 5 artıyorsa, konjonktür dalgası içindeki net artış % 5'den ibarettir. Öyleyse, bir konjonktür dalgasında sınaî üretimin net büyüme hızı, tarımsal üretimin bir katı olacaktır. Diğer bir deyişle tarımda, konjonktürün daralma aşamasında üretim (ve istihdam) hiçbir azalma göstermese dahi, net büyüme hızı sanayidekinden daha düşüktür. Çünkü, genişleme aşamasında, büyüme hızı sınırlı kalır.

e) Gelirdeki Mutlak Artışa Rağmen Nisbî Azalma.

Nasıl iktisadî gelişme, tarımsal nüfus oranının azalmasiyle beraber gidiyorsa, aynı olgunun bir diğer yönü tarımsal gelirin millî gelirdeki nisbî payının azalmasıdır. Bunun-

---

kesimin millî gelirdeki payı, hizmetlerden daha büyük farklılık gösterir. Buna göre, tarımın millî gelirdeki nisbî payının azalma nedeni, sanayiin süratli gelişmesini açıklayan bu etkenlerdir. İthalât ikamesini açıklayan sebepler ise, gelir yükseldikçe, nisbî faktör fiyatlarında değişmenin arz şartlarını değiştirmesi ve ithalât ikamesini kârlı halegetirmesidir. Bu bakımdan, sanayiin gelişmesini; talepdeki değişmelerden daha büyük oranda, arzdaki değişmelerin açıkladığı söylenebilir.

la beraber, bu ikisi arasında önemli bir fark vardır. Belirli bir gelişme düzeyine ulaşınca, faal tarımsal nüfus mutlak olarak azalmaya başlar; oysa, bu, tarımsal gelir için sözkonusu değildir. İktisadî gelişme, tarımsal üretimin mutlak artışıyla bir arada gider. Konuyu bir örnekle açıklıyalım.

$\dot{S}$ = 10 yılda % 20; $\dot{T}$ = 10 yılda % 10; başlangıç yılında tarım geliri (T) 100 birim, tarım dışı gelir de (S) 100 birim olsun. Yani, tarımsal gelir millî gelirin % 50 sini oluştursun. Bir yüzyıl sonra, tarımsal gelir 2,6 katına, tarım dışı gelir ise 6.2 katına yükselir.

	Tarımsal gelir	%	Tarım dışı kesimlerde gelir	%	Millî Gelir	%
I —	100	50	100	50	200	100
II —	260	29	620	71	880	100

Yukardaki farazî rakamlara dayanan tabloda görüldüğü gibi, yüzyıllık sürede, tarımsal gelir ve tarım dışı gelir mutlak olarak artmıştır. Ancak, tarım dışı gelirin artış hızının örnekte iki katı daha yüksek olması dolayısiyle, tarımın millî gelirdeki payı % 50'den % 29 a inmiş, diğer kesimlerin payı % 50 den % 71 e yükselmşitir. Bu bakımdan, tarımsal gelir payının azalması, üretimde mutlak olarak büyük artışla bir arada gidebilir. Oysa, belirli bir gelişme düzeyinde, tarımsal nüfus mutlak olarak azalabilmektedir.

Nihayet, tarımsal ürün ihraç eden açık bir ekonomi düşünülürse, ihraç ürünlerinin talep artış hızı da gözönünde tutulmalıdır. İhraç ürünlerine talep ne kadar sür'atle artıyorsa, tarımın millî gelirdeki payının o kadar yavaş azalması beklenir. Aynı olgu, atıl verimli toprakların bulunduğu hallerde de geçerlidir. Ülke geliştikçe, artan oranda tarım ürünleri ithalatçısı olabilir; o zaman, tarımın nisbî payı, daha sür'atle azalır[3].

3) Bunun en iyi örneği ABD. ve İngiltere'nin durumudur. ABD'de kişi başına gelir İngiltere'dekinin iki katından fazladır. Fakat,

Kişi başına gelir yükseldikçe, millî gelirin tarımda yaratılan oranının küçülmesi, refah artışının bir göstergesidir.

TABLO I

Kişi başına gelir gruplarına göre millî gelirin üretim kesimleri arasında dağılışı (cari fiyatlarla İkinci Dünya Harbi sonrası yıllar) %

Üretim Kesimleri	Kişi başına gelire göre ülke grupları						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Ülke sayısı	7	6	6	8	8	10-11	12.13
Tarım	13.2	17.2	19.2	30.1	35.4	42.5	54.6
Sanayi	38.1	41.5	29.2	24.2	24.3	17.8	13.7
Hizmetler	48.7	41.2	51.6	45.7	40.2	39.3	32.3
Toplam	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak : S. Kuznets, "Six Lectures on Economic Growth." Gelir grupları için Bkz. Tablo II.

Tablo I, ülkeleri, yedi gelir sınıfına ayırmakta ve her grupta tarım, sanayi ve hizmetlerin millî gelirdeki nisbî payını vermektedir. Kişi başına gelirin en düşük olduğu yedinci grup ülkelerde, millî gelirin % 55 i tarımda, % 14 ü sanayide ve % 32 si hizmetler kesiminde yaratıldığı halde, kişi başına gelirin en yüksek olduğu birinci grup ülkelerde, bu oranlar sırasıyla, % 13, % 38, % 49 dur. Yani en büyük fark, tarım kesiminin nisbî payındadır: bu, aşağı yukarı dört katı, sanayi 2.5 katı farketiği halde, hizmetler sadece % 50 kadar farketmektedir. Tablo'dan, yedinci grup ülkelerden birincilere doğru gidildikçe, tarımın millî gelirdeki nisbî payının azalması da izlenebilir. Bu azalışın, bellibaşlı tarımsal ürün

ABD net tarımsal ürün ihracatçısı olduğu halde, İngiltere, gıda maddelerinin yarıdan fazlasını ithal etmektedir. Buna paralel olarak da, İngiltere'de millî gelirin % 6'sı, ABD'de % 7'si tarımda yaratılır. Aynı olgu, net tarımsal ürün ithalâtçısı ve net tarımsal ürün ihracatçısı geri kalmış ülkelerin karşılaştırılması bakımından geçerlidir.

ihracatçısı gelişmiş ülkeler bakımından da geçerli olduğu, birinci grup ülkelere ABD, Kanada. Avustralya, Yeni Zelanda gibi ülkelerin dahil olmasından anlaşılabilir. Bugünkü gelişmiş ülkelerde tarımın millî gelirde düşük bir oran kapsamasına rağmen, bu ülkelerin 50-100 yıl önceki millî gelirleri incelendiğinde, tarımsal gelirin oldukça yüksek bir oran kapsadığı görülür[4].

II. TARIMIN FAAL NÜFUSTAKİ PAYINDA NİSBÎ AZALMA

Gelişme düzeyinin en iyi göstergesi, tarımsal nüfusun toplam faal nüfusa oranıdır. Fakir toplumlarda, bu oran, gıda maddelerinin marjinal faydasının yüksekliği ve tarımda kişi başına verimin düşüklüğüne paralel olarak, çok yüksektir. Gelişmiş toplumlarda, gıda maddelerinin marjinal faydasının azalmasına ve tarımsal hammaddelerin sınaî ara mallarla ikamesine, tarımda işgücü veriminin yükselmesine bağlı olarak, bu oran düşüktür.

Ne var ki, nüfus artışı sür'atliyse, nisbî olarak azalsa da, faal tarımsal nüfus mutlak olarak artabilir. Çağdaş geri kalmış ülkelerde olduğu gibi faal nüfusun yüksek bir oranı tarımda çalışıyorsa, tarımsal nüfusun mutlak artışı, büyük kütlelerin ilâvesi demektir.

a) Getiri Farklarına Bağlı Olarak Değişen Tarımsal Nüfus :

Genellikle, gelişmiş ülkelerde, emeğin tarımda arz elâstikiyeti yüksektir ve kullanım miktarı işletmelerin kâr kıstasına göre belirlenir. Tam rekabet şartlarında, dengede, bütün üretim kesimlerinde, emeğin, $\frac{MKV_1}{Ü_1} = \frac{MKV_2}{Ü_2} \ldots \frac{MKV_n}{Ü_n} = 1$ olmalıdır. (1, 2..n üretim faaliyetlerini; MKV, emeğin marjinal kıymet verimini; Ü, ödenen veya atfedilen ücreti gösterir.) Bu eşitliği bozan bütün etkenler, dengeye yönelen de-

4) S. Kuznets, "Six Lectures...", s. 50 - 51, Tablo 6.

ğişmelere yolaçar. Gelişme sürecinde ortaya çıkan etkenler, dengeyi, tarım aleyhine bozar; yani, emeğin marjinal kıymet verimi, diğer faaliyetlerden daha yavaş artar. Dolayısiyle, tarımdan diğer faaliyetlere, köyden kente emek göçü ortaya çıkar. Sözkonusu etkenler dengeyi sürekli olarak bozduğu için, göç, ekonomi geliştikçe devam eder. Bu etkenler, tarımsal gelirin millî gelirdeki payının azalışına yolaçanlarla kısmen aynıdır, fakat, özdeş değildir. Aşağıda, bu etkenler incelenecektir.

i) Emeğin faaliyet ihtisaslaşması :

Gelir düzeyinin ço kdüşük olduğu gelişmemiş ülkelerde, işgücünün ihtisaslaşma düzeyi düşüktür; öyle ki, aynı işçi, çok sayıda üretim faaliyetini birarada yapar. Tarımsal faaliyetle pazarlama ve/veya imalât faaliyeti, kısmen birarada yürütülür. Daha yüksek bir faaliyet ihtisaslaşmasına gidilmemesinin sebebi, iç piyasanın sınırlılığı ve bunun bir maliyeti olmasıdır[5]. Oysa, bu tür ihtisaslaşma, üretimin en etkin şekilde görüldüğü kesimlerde yapılmasını sağlar. Kişi başına gelir yükselirken, iş bölümü ve faaliyet ihtisaslaşması da yükselir; millî gelirin terkibinde hiçbir değişme olmasa dahi, bunun artması, faal nüfusun üretim faaliyetleri arasında bölünüşünü değiştirir[6]. Yeni faaliyetler yer, zaman ve mübadele faydası yarattığı ölçüde hizmetler kesimi; şekil faydası yarattığı ölçüde de imalât sanayii gelişir; faal nüfusun bölünüşünde bu kesimler lehine bir değişme olur. Düşük ge-

5) Bundan önce, geri kalmış ülkelerde ihraç ürünleri ve iç piyasada üretimde ihtisaslaşmanın bulunduğunu söylediğimiz halde, burada, ihtisaslaşmanın düşüklüğünü konu etmekteyiz. Birinci halde mal ihtisaslaşması, oysa, burada, üretim faktörlerinin faaliyet ihtisaslaşması söz konusudur. Meselâ, ekonomide tek bir ürün (buğday) üretiliyor ve ihraç ediliyor olsun. Eğer buğday üreticileri, aynı zamanda bunu pazarlıyorsa, ekmek haline kendi getirip tüketiyorsa, üretim faaliyetinde ihtisaslaşma yok, fakat, mal ihtisaslaşması var demektir. Eğer buğday üretimi, pazarlanması ve ekmek imali ayrı gruplar tarafından gerçekleştiriliyorsa, mal ihtisaslaşmasıyla beraber faaliyet ihtisaslaşması da var demektir.

6) H. Leibenstein, a.g.e., s. 79 - 81.

lir düzeylerinde tarım içinde görülen faaliyetler, yeni gelişen üretim kesimlerindeki işgücüne devredilir. Üretim faaliyetlerinde ihtisaslaşma, iktisadî gelişmede tarımsal nüfusun oransal azalış sebeplerinden biridir[7].

ii) Gelir elastikiyeti ve talep artış hızı :

Tarımsal ürünlerin düşük gelir elastikiyeti ve talep artış hızı, üretimin büyüme hızını sınırladığı gibi, tarımda emek kullanımını da sınırlar; diğer mal ve hizmetlerin talep artış hızının daha yüksek olması, millî gelirde ve faal nüfusta tarımın payında oransal azalışa yolaçar.

Ekonomi gelişirken, kapital birikir ve nüfus artar. Teknoloji hiçbir kesimde gelişmese ve her kesimde yıllık kapital birikimi ve nüfus artış hızı aynı olsa da, tarımdan dışarı nüfus ve kapital çıkması gerekir. Nedeni, tarımsal ürünler için talep artış hızının diğer mal ve hizmetlerin altında kalmasıdır; bu nedenle de, tarım ürünleri fiyatlarının diğer mal ve hizmet fiyatlarından daha yavaş artmasıdır. Yani, iç ve dış mübadele hadleri tarım ürünleri aleyhine değişir ve talep elastikiyeti (birim) in altında olduğu için, tarımda toplam gayrısafî hasılat azalır. Talep arttığı için, bu azalış mutlak olmaz, fakat, oransal olur. Emeğin (ve kapitalin) marjınal kıymet verimi tarımda, diğer kesimlerdekinin altına düşer; bunun eşitlenmesi, emeğin, tarımdan diğer kesimlere göçmesini gerektirir. Emeğin akışkanlığı (seyyaliyeti)

7) Faal nüfusun, tarımı da kapsayan ilksel faaliyetler, sanayi ve hizmetler arasındaki bölünüşü konusunda görüş farkı vardır; anlaşmazlık hizmetler kesimiyle ilgilidir. Colin Clark, gelir elâstikiyetinin yüksekliğinden ötürü, hizmetlerdeki nüfus oranının artacağını söyler (Colin Clark, "Conditions of Economic Progress", New York 1957). Oysa Bauer ve Yamey, geri kalmış ülkelerde, esasen, faal nüfusun yüksek bir oranının hizmetlerde çalıştığını ileri sürmektedir. S. Kuznets'in bulguları ise şöyledir : kişi başına geliri yüksek toplumlardan düşük toplumlara gidildikçe, tarımsal faal nüfusun oranı artar ve sanayi ile hizmetlerdeki azalır; fakat, hizmetler bakımından aradaki fark çok daha azdır. Kişisel hizmetler, serbest meslekler, devlet hizmetlerinde çalışan faal nüfusun ise, gelişme düzeyiyle hemen hiçbir ilişkisi yoktur. S. Kuznets, "Economic Growth", a.g.e., s. 48.

nekadar yüksekse, tüketici tercihlerindeki değişmeler ürün fiyatlarına ve emek getirisine ne kadar sür'atle yansıyorsa, tarımdan dışarı işgücü çıkışı da o kadar sür'atli olur.

Tarım ürünlerinin talep artışı hızı diğer mal ve hizmetlerdekinden düşük olduğu için, faal nüfusun terkibi, tarım aleyhine değişir; tarımdaki faal nüfus oranı azalır. Ancak, oransal değişme, mutlak azalış demek değildir. Nüfus artış hızı yüksekse, oransal azalış, mutlak artışla birlikte gider.

Tarımdaki faal nüfus oranı azalırken, tarım dışına göçen, genellikle, genç kuşaktır.

iii) Köyde doğal nüfus artış hızı :

Tarımsal ürünlerin talep artış hızı, diğer mal ve hizmetlerden düşük olduğu halde, köyde, doğal nüfus artışı kentlerden daha yüksektir. Oysa, toprak arzı veridir. Tarım, emek arzındaki bu artışı tümüyle massedecek olursa, tarımda firma ölçeği gittikçe küçülecek, hem kapital hem işgücüne getiri gittikçe düşecektir. Getirinin düşüş derecesi de, emek arzı artış hızının, ürün talebi artış hızından nekadar sür'atli olduğuna bağlıdır. Talep artış hızının yavaşlığından ötürü, üretim kaynaklarının marjinal kıymet verimliliği (oransal olarak) tarımda düşmek, dolayısiyle faal tarımsal nüfus azalmak eğilimindedir. Fakat emek arzındaki artış, ayrıca, marjinal kıymet verimliliğini düşürür; çünkü, emeğin marjinal fiziksel verimi azalır. Bu bakımdan, dengeye yönelen bir gelişme, faal tarımsal nüfusun sadece oransal değil, mutlak olarak da azalmasını gerektirir. Tarım kesimindeki işgücünün akışkanlığı nekadar düşükse, tarımdaki nüfus artışına nazaran diğer kesimlerdeki işgücü talebi artış hızı nekadar yavaşsa, tarımsal nüfusun azalması o kadar geç olur; kesimler arasında, emeğin marjinal verim, dolayısiyle getiri farkları, o kadar uzun süre devam eder. Bu fark devam ettiği sürece de, tarımdan dışarı emek göçü sürer[8].

8) Ancak, son yıllarda, Batı Avrupa ülkelerinde, kentlilerin kırlık yörelerde kendi gerekleri için küçük çiftlikler kurdukları, tatillerini ve emekliliklerini burada geçirmeye başladıkları görülü-

iv) Emeği ikame eden teknolojik yenilikler :

Ekonomi gelişirken, kapital birikimi sür'atlenir; kapitalin fiyatı, emek ücretine oranla azalır. Tarım dışı kesimlerde, büyüme ve emek talebi artışı nekadar hızlı ve nüfus artışı nekadar yavaşsa, emek ücreti o kadar fazla artar. Kapitali, emek yerine ikame etmek kârlı olur. Emek tasarruf eden teknoloji tarıma girer. Aynı miktar ürün, daha fazla kapital daha az emekle sağlanır. (Bkz: Bahis V).

Kapitalin ikame ettiği işgücünün tekrar tarım kesiminde masedilme imkânına gelince: tarımda işgücü talep elâstikiyetinin çok düşük olacağı açıktır. Bunun bir sebebi, tarım ürünleri gelir v etalep elâstikiyetinin düşüklüğüdür. İkinci sebep, tarımda işgücü ile beraber kullanılan toprağın arz elâstikiyetinin çok düşük, hattâ sıfır olmasıdır. Dolayısiyle, kapitalin ikame ettiği işgücü, tekrar tarım kesiminde massedilmez; bu kesimin dışına itilir. Çünkü, tarımda emeğin marjinal kıymet verimi, diğer kesimlerdekinin altına iner. Tarımda işgücü arzı elâstik olduğu ölçüde, tarımsal nüfus mutlak olarak azalır.

Kısacası, faal tarımsal nüfusun oransal azalması, iktisadî gelişmenin göstergesidir ve kişi başına gelir yükseldikçe ortaya çıkar; mutlak tarımsal nüfusun azalması, oysa, faktör arzı ve faktör fiyatlarıyla, üretim tekniğiyle ilgili değişmelerin ortaya çıkmasını gerektirir ve ancak, gelişmenin ileri aşamalarında görülür.

b) "Artık" Olarak Tarımsal Nüfus :

Yukarda, tam rekabet şartlarının ekonominin bütün kesimlerinde geçerli olduğunu varsaydık; statik tam rekabet şartları altında, marjinal eşitliklerin gerçekleşmesinin yolaçtığı emek hareketleri üzerinde durduk. Gerçekte de, emek göçü, daima, bu eşitliğin sağlanması yönünde, tarım dışına-

---

yor. Ailenin bir kısım gıda maddelerini ürettikleri için, yeni tip bir "gelişmiş geçimlik kesim" doğmağa başlamıştır. Paris gibi çok büyük kentlerin merkezinde ise, nüfus azalmaktadır.

dır. Ancak, aşağıdaki nedenlerle, tarımda ve diğer faaliyetlerde emek getirisi —pek az ülke dışında— hemen hiçbir zaman eşitlenmez. Tarımsal nüfus, diğer kesimlerin massetmediği bir "artık" olarak kalır. Bu, özellikle, nüfus artış hızının yılda % 2-3 gibi yüksek bir orana vardığı, faal nüfusun % 60-80 i tarımda çalışan azgelişmiş ülkelerin sorunudur. Genellikle, tarımın faal nüfustaki oransal payı, millî gelirdeki payından daha yavaş düşer; tarım, nüfusu "aşırı geniş" bir faaliyet haline dönüşür.

1) Piyasa şekli farkı:

Tarımda saf rekabet şartlarının geçerli olmasına karşılık, diğer üretim faaliyetlerinde tekelleşme (monopol) yaygındır; rekabet aksar. Tekellerde, emek kullanımı, tam rekabet geçerli olsaydı gerçekleşecek miktarın altına düşer. Bunun iki nedeni vardır: i) tekelde, marjinal hasılat, fiyattan küçüktür; emek kullanımı, marjinal fiziksel verim X ürün fiyatı değil, marjinal fiziksel verim X marjinal hasılatın ücrete eşitliğine göre belirlenir. Bu ikinci de, her iki piyasa şeklinde marjinal fiziksel verim eşitse, tam rekabettekinden küçüktür. Oysa, tarımda saf rekabet geçerlidir; ticari tarım kesiminde kârlılık kıstası, emek kullanımının, marjinal kıymet verimiyle ücretin eşitliğine göre belirlenmesini gerektirir. Geçimlik kesimdeyse, üretim maksimumlaşması ilkesi, emek kullanımını daha da büyütür. Çünkü, marjinal kıymet verimi üretimden aldığı paydan daha küçük olsa da, alternatif maliyeti sıfır olan emek kullanılır. ii) Tekelleşen tarım dışı firmaların ölçeği büyür; kapitali emek yerine ikame etmek kârlı olur. Çünkü, kapital-yoğun teknolojinin sağladığı içten istifadeler vardır. Oysa, tarımda, firma ölçeğinin tekelleşecek kadar büyümesi sözkonusu olmaz; büyüyen firma ölçeğinin sağlıyacağı içten istifadeler daha sınırlıdır. Bu da, tarımda emek kullanımını büyütür.

2) Üretim fonksiyonu esnekliği farkı:

Tarım dışında, özellikle ağır sanayi, enerji, ulaştırma gibi faaliyetlerde, üretim fonksiyonları serttir; emekle ka-

pital arasında geniş ikame olanağı vermez. Demir-çelik ve petrokimya sanayii, enerji üretimi, havayolu ulaştırması gibi faaliyetlerde, emekle kapital, aşağı yukarı sabit katsayıyla birleştirilir. Bundan ötürü, faktör fiyatlarındaki nisbî değişmeden, kullanılan emek ve kapital miktarı pek etkilenmez. Söz konusu alanlardaki emek artışı, birlikte kullanılan kapital miktarındaki artışa bağlıdır. Oysa, tarımda, üretim fonksiyonu esnektir; emekle kapital, faktörlerin nisbi fiyatlarına göre, birbirini geniş teknolojik alternatifler içinde ikame eder. (Tabii, herbirinin minimum miktarı için, tarımda da tamamlayıcılık sözkonusudur. Bkz: Bahis V). Bundan ötürü, diğer faaliyetlerin kullanmadığı emek, tarımda yığılır; diğer faaliyetlerden daha düşük ücretle veya getiriyle çalışır; tarımda, daha emek-yoğun teknoloji kullanılır.

3) Ücret (veya getiri) esnekliği farkı:

Tarım dışı faaliyetlerde, emek, çoğunlukla sendikalaşmıştır; toplu pazarlık düzeni, nakdî ücret haddini esneksizleştirmiştir; işsizlik nakdî ücretleri düşürmez. Hattâ, endeksleme uygulanıyorsa, reel ücretler de esneksizleşir; enflasyon yoliyle, reel ücretleri düşürmek olanaksızlaşır[9]. Oysa, ücretli işçi çalıştıran ticarî tarım kesiminde, sendikalar ya hiç yoktur, y ada, çok güçsüzdür; reel, hattâ nakdî ücretler esneklik gösterir. Tarım dışında daha yüksek ücrette iş bulamayan emek, tarımda daha düşük ücrette iş bulabilir. Geçimlik kesimdeyse, geçim düzeyi esnektir; yani, daha düşük geçim düzeyinde de olsa, daha fazla emek tarımda massedilir. Bir noktadan sonra, gizli işsizlik ortaya çıkar[10].

---

9) Nakdî ücretler, genel fiyat seviyesindeki artış oranında hemen artırılıyorsa, reel ücretler düşmez.

10) Yukarıdaki etkenler bakımından tarıma benzeyen tek tarım dışı faaliyet, basit kişisel hizmetlerdir ve "artık" nüfusu, tarımla paylaşır.

c) Faal Tarımsal Nüfusta Oransal ve Mutlak Azalış :

Geri kalmış ülkelerde, tarımdaki nüfus artışına, diğer üretim kesimlerinin massetmediği bir "artık" olarak bakılabilir. Nüfusun üretim faaliyetleri arasında bölünüşündeki değişmede dinamik etken, diğer üretim kesimlerindeki işgücü talebi artışıdır.

Bu şartlar altında, tarımdaki faal nüfus oranının azalması, diğer kesimlerde istihdam artışının faal nüfustaki artıştan daha sür'atli olmasına bağlıdır. Tarım dışı kesimlerdeki istihdam artışı nüfusun tabii artış hızından nekadar yüksekse, tarımın fal nüfusdaki oranı da o kadar sür'atle azalır[11].

Geri kalmış ülkelerde, faal tarımsal nüfustaki oransal ve mutlak azalmanın hangi değişgenlere bağlı olduğunu açıklamaya, önce oransal azalışı incelemekle başlıyalım.

Tarım dışı kesimlerde faal nüfusun artış hızı, nüfusun tabii artış hızından daha sür'atli ise, birincinin faal nüfusdaki oranı, birinci ve ikinci arasındaki farka eşit bir oranda artar. Bunu, bir formül içinde gösterebiliriz.

$$\dot{k} = \dot{N}_s - \dot{N}$$

($\dot{k}$, tarım dışı kesimlerdeki faal nüfus oranının artış hızı; $\dot{N}_s$, tarım dışı kesimlerde faal nüfusun artış hızı, $\dot{N}$ nüfusun tabii artış hızıdır. Bütün değişgenler bir yıl itibariyle tanımlanmıştır.)

11) Ölüm ve doğum oranlarındaki değişme, çalışmaya başlama yaşı, eğitim sürelerindeki değişmeler, nüfusun tabiî artış haddi ile faal nüfusun artış haddinin aynı olmasını engeller. Bu bakımdan, yukarıda yaptığımız faal nüfus artış haddinin nüfusun tabiî artış hızına eşit olduğu varsayımı, tam doğru değildir. Genellikle, gelişen ülkelerde ölüm oranlarının azalması (veya bazı hallerde, doğum oranlarının yükselmesi) tabiî artış haddini yükseltmek eğilimindedir. Bunun için, küçük yaştaki nüfus oranı yükselir; faal nüfusun artış hızı, nüfusun tabiî artış hızının altına düşer.

Meselâ, nüfusun tabii artış hızı ile faal nüfusun artış hızı birbirine eşitse ve yılda % 3, tarım dışı kesimlerde faal nüfusun artış hızı % 4 ise, sonuncunun faal nüfusdaki oranı yılda % 1 artıyor demektir. Eğer faal nüfusta tarımsal nüfus % 70, tarım dışı nüfus % 30 kadarsa, bir yılda birincinin payı % 69.7 e inecek, ikincinin payı % 30.3 e çıkacaktır. Eğer bu iki artış hızı birbirine eşitse, tarımsal nüfusun oranı azalmıyor demektir[12].

Yukardaki örnekten, tarımdaki faal nüfus oranındaki değişmeyi belirliyen iki değişgen bulunduğu, birinin nüfusun tabii artış hızı, diğerinin de tarım dışı üretim kesimlerinde iş imkânlarındaki artış oranı olduğu görülebilir. Tabii, bir üçüncü değişgen zamandır; ilk iki değişgen veri iken, ikinci birinciden daha büyükse, ele alınan zaman süresi uzadıkça, tarımdaki faal nüfus oranındaki azalma da, o kadar fazla olur. Bu üç değişgen arasındaki ilişki yine şu basit örneklerden anlaşılabilir. Meselâ, nüfusun tabii artış hızının yılda % 2, nüfusun tarım ve tarım dışı kesimler arasındaki bölünüşünün % 70 : 30 olduğu kabul edelim. Bu bölünüşün % 70 : 30 dan % 40 : 60 oranına değişmesi, sırasıyla, 35-50-70 yıl için öngörülüyorsa, tarım dışı kesimlerde faal nüfus yılda, sırasıyla % 4, % 3.5, % 3 oranında artmalıdır. Aynı zaman sürelerinde, nüfusun bölünüşünü aynı oranlarda değiştirebilmek için, nüfusun tabii artış haddi yılda % 1.5'sa, bu oranlar, sırasıyla, % 3.5, % 3, % 2.5 olmak gerekir[13].

Diğer taraftan, faal tarımsal nüfusun mutlak olarak aynı kalabilmesi için, tarım dışı kesimlerdeki faal nüfus oranının artış hızı, çok daha yüksek olmalıdır. Bu halde, nüfusun tabii artış hızı ($\dot{N}$), tarı mdışı faal nüfusun toplam faal nüfusa oranı (k) ya bölünmek suretiyle, mutlak tarımsal faal nüfusun sabit kalması için, tarım dışı faal nüfusun yılda hangi oranda artması gerekeceği bulunabilir. Meselâ, nüfusun tabii artış hızı yılda % 3 ise ve tarım dışı faal nüfus toplam faal nüfusun dörtte biri ise, bu ikincinin, yılda % 12 oranında artması gerekir; eğer üçte biri ise % 9 oranında; eğer yarısı ise, % 6 oranında artması gerekir. Eğer nüfusun tabii artış hızı yılda % 1.5 ise, (aynı tarım dışı faal nüfus ora-

nında) tarım dışı faal nüfusun, sırasiyle, % 6, % 4,5 % 3 oranında artması gerekir. Diğer bir deyişle, faal tarımsal nüfusun mutlak olarak sabit kalabilmesi için **gerekli tarım dışı faal nüfus artış hızı** ($\dot{N}_g$) bir taraftan $\dot{N}$, bir taraftan da k tarafından belirlenir. Yani,

$$\dot{N}_g = \dot{N} : k \quad \text{dır.}$$

Bugünün geri kalmış ülkelerinde olduğu gibi, k nekadar küçükse ve $\dot{N}$ nekadar yüksekse, faal tarımsal nüfusun mutlak olarak sabit kalması için gerekli tarım dışı faal nüfus artış hızı o kadar yüksektir; dolayısiyle, erişmesi o kadar güçtür.

Tabii, zaman, bir değişgen olarak buraya da girer: ele alınan zaman süresi uzadıkça, diğer iki değişgen veri iken, faal tarımsal nüfusun mutlak olarak azalma imkânı da o kadar artar. Sebebi, faal tarımsal nüfustaki oransal azalma devam ettikçe, nüfusun tabii artış haddi veri iken, tarımsal nüfusun mutlak olarak aynı kalması için gerekli tarım dışı istihdam artış oranının gittikçe azalmasıdır. Bu sonuncu veri ise, tarımsal nüfusun azalma imkânı o kadar artıyor demektir[14].

d) Çağımızda Gelişmiş ve Gelişmemiş Ülkelerde Tarımsal Nüfus:

Daha önceki açıklamalardan, iktisadî gelişme düzeyi yükselirken faal tarımsal nüfus oranının gittikçe azaldığı, kişi başına gelirin yüksek olduğu ülkelerde bu oranın düşük, kişi başına gelirin düşük olduğu ülkelerde de bu oranın çok yüksek olduğu anlaşılabilir. Ülkeleri, kişi başına gelire göre yedi sınıfa ayıran Tablo II, bu iki değişgen arasındaki menfi ilişkiyi ortaya koymaktadır. En yüksek gelir düzeyindeki ülkeleri kapsıyan birinci grupta tarımda faal nüfus ora-

12, 13, 14) Folke Dovring, "The Share of Agriculture in a Growing Population", **Agriculture in Economic Development**, 1964, New York içinde.

m % 14.4 iken, bu oran, kişi başına geliri birinci gruptakinin dörtte biri kadar olan dördüncü grup ülkelerde % 50 nin, kişi başına geliri en düşük toplumları kapsıyan yedinci grupta % 60'ın üzerindedir. Ayrıca, tablo, ücretsiz çalışan aile işgücünü kapsamadığı için, geliri düşük toplumlardaki tarımsal işgücü oranını, gerçeğin altında göstermek eğilimindedir; çünkü, tarımın henüz "geçimlik faaliyet" olduğu geri kalmış ülkelerde, tarımdaki işgücünün çoğunluğu ücretsiz çalışan aile işgücünden oluşur. Oysa, gelişme düzeyi yükseldikçe, tarım "geçimlik faaliyet" olma niteliğini kaybettiği için, ücretsiz aile işgücünün tarımsal faal nüfusdaki oranı gittikçe azalır. Bu bakımdan, ücretsiz aile işgücü istatistiklere dahil edilirse, değişik gelişme düzeyindeki toplumlarda

TABLO II

Kişi başına gelir gruplarına göre faal nüfusun üretim kesimleri arasında dağılışı %
(İkinci Dünya Harbi sonrası yılları)

	Kişi başına gelire göre ülke grupları						
Üretim Kesimleri	I	II	III	IV	V	VI	VII
Ülke sayısı	7	6	5	5	4	7	4
Tarım	14.4	23.4	27.9	51.1	49.7	57.5	61.2
Sanayi	40.3	34.8	30.3	20.7	22.0	16.4	15.1
Hizmetler	45.3	41.7	41.8	28.2	28.3	26.1	23.7
Toplam	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak : S. Kuznets, "Six Lectures on Economic Growth" S. 45-46 Kişi başına gelir düzeyine göre ülke gruplamaları şöyledir: eğer yedinci grup ülkelerin kişi başına geliri 100 sayılırsa, I-1700; II-1000; III-650; IV-400; V-270; VI-200; VII-100. Faal işgücüne, ücretsiz çalışan aile fertleri dahil değildir. Tarım kesimine çiftçilik, ormancılık, balıkçılık; sanayi kesimine madencilik, imalat, inşaat; hizmetler kesimine ulaştırma, haberleşme, ticaret, bankacılık, serbest meslekler, kişisel hizmetler ve devlet hizmetleri dahildir.

tarımsal nüfus oranında gözlenen farkın büyüyeceğine şüphe yoktur[15].

Tablo II'de ilgi çeken bir diğer nokta, en düşük ve en yüksek gelişme düzeyindeki ülkelerde, sanayi kesimindeki faal nüfus iki buçuk kat, hizmetler kesiminde bundan da az farkettiği halde, tarımdaki faal nüfus oranının dört kat farketmesidir. Bu farktan ötürüdür ki, gelişme göstergesi olarak, tarımda çalışan faal nüfus oranı kullanılabilmektedir.

e) Zaman İçinde, Gelişmiş ve Gelişmemiş Ülkelerde Tarımsal Nüfus :

1) Tarımsal nüfusun oransal azalışı :

İktisadî gelişmenin sür'atlendiği 1870 yılından bugüne kadar olan dönemde, gelişmiş ülkelerde faal tarımsal nüfus ne oranda azalmıştır? Başlangıç yıllarında bu ülkelerde gözlenen faal tarımsal nüfus oranıyla, bugünün gelişmemiş ülkelerindeki benzer bir düzeyde midir? Bu soruların incelenmesiyle günümüzün geri kalmış ülkelerinde, önümüzdeki 50-60 yıl zarfında, faal tarımsal nüfusun % 15-25 arasında bir orana inme olanakları öngörülebilir.

Tablo III, 1870 ve (1965-1970) yıllarında gelişmiş ülkelerin tarım kesiminde çalışan faal nüfus oranını gösterir. Bir kere, 1870 yılından dahi, faal nüfusun (Japonya hariç) % 80 den fazlasının tarımda çalıştığı hiç bir ülke yoktur; % 50-60'ının tarımda çalıştığı ülke sayısı oldukça yaygındır. Bu rakamlar, aynı tablonun son sütununda gelişmemiş ülkeler için verilenlerle karşılaştırıldığında, bunların çoğu bakımından, başlangıç noktasında, faal nüfus oranının tarımda daha yüksek olduğu görülür. Diğer bir deyişle, bu ülkeler, daha yük-

15) Meselâ, 1955 Nüfus sayımına göre, tarımda 15 - 64 yaşındaki 9.3 milyon kişinin (1.8 milyonu erkek ve 4.7 milyonu kadın) 6.5 milyonu, Türkiye'de aile işinde ücretsiz olarak çalışıyordu. 1965 sayımına göre bu rakamlar, şöyledir : 9.7 milyon faal tarımsal nüfusun (1.65 milyonu erkek, 4.65 milyonu kadın) 6.3 milyonu ücretsiz aile işçisi niteliğindedir (Kaynak : DİE. Nüfus Sayımları). Yâni, 10 yılda, ücretsiz aile işgücü azalmıştır.

sek bir faal tarımsal nüfus oranını azaltmak sorunuyla karşıkarşıyadır.

Tablo III, 1850-1950 yılları arasında, günümüzün gelişmiş ülkelerinde ve 1950-1971 döneminde gelişmemiş ülkelerinde yıllık nüfus artış hızını da gösterir. Bu iki sütunun karşılaştırılmasının ortaya koyduğu gerçek, birincilerde nüfusun artış hızının (ABD hariç) hiçbirinde % 1.5 olmadığı, genellikle, de % 1 civarında veya daha az olduğudur. 1870 yılında yüksek faal tarımsal nüfus oranıyla ayrılan Fransa, İsveç gibi ülkelerde ise, nüfusun yıllık artış hızı çok düşüktür. Bu olgu, faal tarımsal nüfus oranının düşmesi için tarım dışında gerekli istihdam artış hızının, bugünün geri kalmış ülkelerine nazaran, çok daha düşük olduğunu ortaya koyar. Nüfusun yıllık artış hızı, bunlarda, sonuncuların üçte biri civarındadır; başlangıç yılında faal tarımsal nüfus oranı aynı olsa dahi, bunun aynı oranda azalması için diğer kesimlerdeki gerekli istihdam artışı çok daha düşüktür. Yani, bu ülkelerdeki denemenin geri kalmış ülkelerde tekrarlanması güçtür. Çünkü, bu sonunculara, başlangıç döneminde tarımdaki faal nüfus oranı daha yüksek olduğu gibi, nüfusun tabii artış hızı da çok daha yüksektir.

Geri kalmış ülkelerin, aynı sürede faal tarımsal nüfus oranını gelişmiş ülkeler düzeyine indirebilmesi için, nüfusun tabii artış hızının yüksekliği dolayısiyle, tarım dışı kesimlerde istihdamı, gelişmiş ülkelerdekinin üç katı ve belki de daha yüksek bir sür'atle artırmaları gerekir[16].

2) **Tarımsal nüfusun mutlak azalışı :**

Şekil I, dört farklı nüfus artış hızı ve üç farklı tarım dışı istihdam artış hızına göre, tarımsal nüfustaki mutlak azalışın hangi zaman sürelerinde gerçekleşebileceğini gösterir. Dikey eksen, nüfusun tabii artışından fazla olan tarım dışı istihdam artış hızını belirtir. Meselâ, nüfusun tabii artış hızı

16) Ayni kişi başına gelir ve teknoloji düzeyindeki iki ülkeden tarımsal ürün ihracatçısı olanda faal tarımsal nüfus oranı, tarımsal ürün ithalâtçısı ülkeye nazaran, daha yüksek olacaktır.

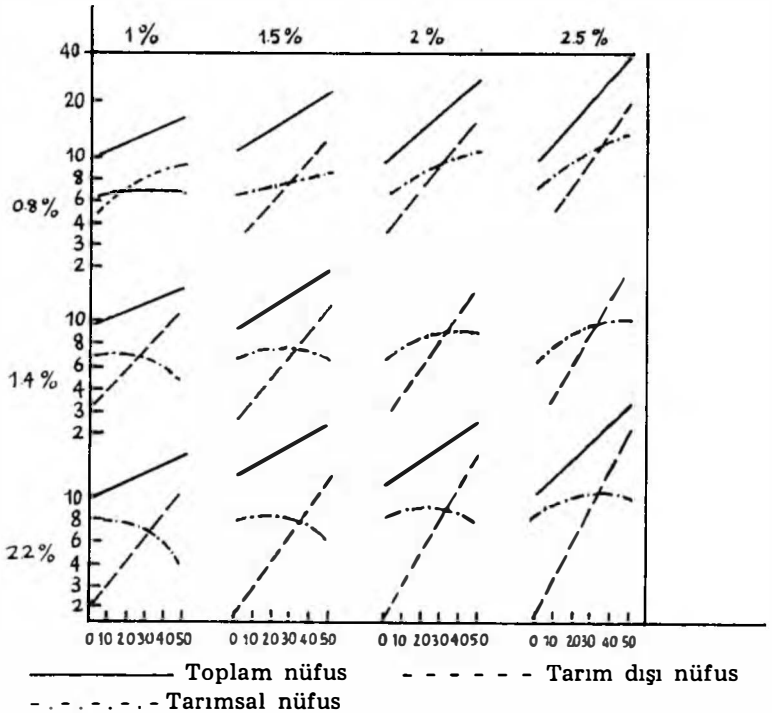
TABLO III

Gelişmiş ve Gelişmemiş ülkelerde yıllık nüfus artış hızı (%) ve tarımdaki faal nüfus (%)

Gelişmiş	Nüfus artışı %			Tarım nüfusu %		Gelişmemiş	Nüfus artışı %		Tarım
	1850	1900	1963				1953	1963	Nüfusu %
Ülkelerde	1900	1950	1971	1870	1965-70	Ülkelerde	1956	1971	1959-1961
İngiltere	1.1	0.6	0.4	15	3.1	Hindistan	1.3	2.2	65
Belçika	0.8	0.5	0.5	25	5.3	Brezilya	2.4	2.8	58
Danimarka	1.1	1.3	0.7	51	17.5	Filipinler	1.9	3.0	68
İsveç	0.8	0.6	0.8	68	11.8	Meksika	2.9	3.2	59
Fransa	0.2	0.2	0.9	75	15	Mısır	—	2.5	58
İtalya	0.6	0.6	0.8	62	21.3	Pakistan	—	3.3	65
ABD	1.4	0.8	1.1	50	4.9				
Japonya	—	1.3	1.1	83	24.3				

Kaynak : Çağdaş rakamlar, U. N. "Statistical Year book", FAO, "State of Food and Agriculcure", dan toplanmıştır. Gelişmiş ülkelere ait 1959 öncesi rakamlar, F. Dovring, a.g.e. den alınmıştır.

% 1'se, dikey eksendeki % 0.8 oranı, tarım dışı kesimlerde istihdam artışının yılda % 1.8 oranında; % 2.2 oranı tarım dışı kesimlerde istihdam artışının yılda % 3.2 oranında olduğunu gösterir.



ŞEKİL I

50 Yıllık dönemde nüfusun üretim kesimlerindeki artışı (ölçek yarı logaritmiktir). Bu şekil, Folke Dovring a.g.e. den alınmıştır.

Bu şekilden, bir takım gerçekleri anlamak mümkündür: bir kere, tarım dışı kesimlerde istihdam artışı hızı, yılda, nüfusun artış hızından % 0.8 oranında fazlaysa, nüfusun % 1 gibi çok düşük oranda arttığı hal hariç, mutlak tarımsal nüfus elli yıl artmağa devam eder; nüfus artışı nekadar sür'atliyse, bu artış da o kadar fazla olur. Tarımsal nüfusun 10-15 yıl sabit kalıp, ondan sonra azalması, ancak, % 1 gibi çok

düşük nüfus artış hızıyla beraber, tarım dışı kesimlerde istihdam artış hızının % 2.4 ve daha fazla olduğu hallerde mümkündür. Gelişmiş ülkeler için bunun geçerli olduğu, daha önce verilen rakamlardan anlaşılabilir.

Geri kalmış ülkelerde nüfus artış hızı yılda, % 2 ve daha fazladır; bu halde, tarım dışı istihdam artış hızı yılda % 3.4 olursa, kırk yıl sonra tarımsal nüfusta mutlak azalma beklenir. Eğer yıllık nüfus artış hızı % 2.5'se, bu azalış, ancak elli yıl sonra gerçekleşir.

Kısacası, nüfus artış hızı nekadar yüksekse ve tarım dışı faaliyetlerde istihdamın yıllık artış hızı bundan nekadar küçük bir oranla fark ediyorsa, tarımsal nüfusun mutlak olarak azalması o kadar uzun bir süre alır. Buna göre, gelişmiş ülkelerin, tarımsal nüfusun mutlak olarak azalması yoliyle, tarımda işgücü verimini yükseltmeleri olanaklıdır. Geri kalmış ülkelerdeyse, öngörülebilir gelecekte, tarımsal nüfusun mutlak azalışı pek mümkün değildir; üretim tekniği değişmiyorsa ve ekilecek verimli boş topraklar yoksa, tarımda işgücü verimi gittikçe düşecek demektir[17].

III. KİŞİ BAŞINA TARIMSAL GELİR

Ekonomileri gelişme düzeyine göre, en gelişmiş olanlardan aşağı doğru sıralarsak, tarımda yaratılan kişi başına gelir de bu sırayı izler. Ancak, bundan daha ilginç olan, oransal farklardır: her gelişme düzeyinde, tarım dışı faaliyetlerde kişi başına gelire oranla, tarımda kişi başına gelir nasıl değişir? Bunu elde etmek için, şu yöntemi uygulayabiliriz: tarımsal gelirin milli gelire oranını, tarımsal nüfusun faal nüfusa oranına bölelim; buna R diyelim. Aynı işlemi, tarım dışı kesimler için tekrarlıyalım; buna da P diyelim. R/P, bize tarım dışı kişi başına gelirin oranı olarak, tarım-

17) Meselâ, 1934 - 38 = 100 kabul edilirse, Asya - Afrika - Lâtin Amerika Ülkelerinde işgücü verimi, hububat üretiminde 1960 da 97'e inmiş, oysa aynı dönemde gelişmiş ülkelerde 126 ya yükselmiştir. Lester R. Brown, "Population Growth, Food Needs and Production Problems", **Development Digest**, October 1965.

da kişi başına geliri gösterir. R, P ve R/P yi, Tablo I ve Tablo II den bu yöntemle hesaplıyarak, Tablo IV'de izleyelim. (Meselâ, I. grup ülkeler için, R/P, 13.2/14.4: 86.8/85.6 = 0.91 dir.)

TABLO IV

Kişi başına tarımsal gelirin tarım dışı kesimlerde kişi başına gelirle karşılaştırması (Cari fiyatlarla İkinci Dünya Harbi sonrası yıllar)

Kişi başına gelir	Kişi başına gelire göre ülke grupları						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Ülke sayısı	5	5	5	3	4	7	4
Tarım için ortalama oran : R	0.92	0.73	0.68	0.60	0.70	0.72	0.90
Sanayi ve hizmetler için ortalama oran : P	1.01	1.07	1.12	1.42	1.29	1.34	1.16
R/P	0.91	0.68	0.61	0.42	0.54	0.54	0.77

Kaynak : Tablo I ve Tablo II den hesaplanmıştır. Gelir grupları ve üretim kesimleri kapsamı aynıdır.

Tablo IV, bu oranda açık bir değişme biçimi ortaya koymaktadır. En düşük gelişme düzeyindeki toplumlardan (VII. grup), orta gelişme düzeyindeki toplumlara (IV. grup) geçişte, R/P düşmektedir. Diğer bir deyişle, en az gelişmiş ekonomilerde, tarım dışı kesimlerde kişi başına gelire oranla tarım geliri çok farklı değildir. Ancak, ekonomi gelişirken, bu fark önce büyür; gelir bölüşümü, tarımsal işgücü aleyhine değişir. Ekonomiler, daha ileri sanayileşme aşamasına geçtikçe, (III. gruptan itibaren) aradaki fark azalmağa başlar; en gelişmiş toplumlarda, fark, yok denecek kadar azdır (Tam eşitlik, R/P nin 1 e eşit olmasını gerektirir.)

Bununla beraber, eldeki rakamların da bu sonucun elde edilmesine yardım ettiği bir gerçektir. Bir kere, düşük gelişme düzeyindeki ülkelerde, bu oranın bire daha yakın olmasının başlıca istatistikî sebebi, tarımsal faal nüfusla ilgili

rakamların ücretsiz aile işgücünü kapsamamasıdır[18]. Ekonomi geliştikçe, ücretsiz aile işgücünün yerini ücretli işçiye bırakması, bu farkı yaratmaktadır. I. gruba, öte yandan, tarımda emek verimi çok yüksek olan Yeni Dünya ülkeleri dahildir; ve ortalama katsayıyı yükseltmektedir[19]. Ayrıca, tarımsal üreticilerin kısmen kendi ürünlerini tüketmeleri, kentlere nazaran tarımsal bölgelerde geçim giderlerinin daha düşük olması, ek gelir kaynakları bulunması gibi sebeplerle, aradaki gerçek gelir farkı, rakamların gösterdiğinden azdır. Ne var ki, bunlar farkın tümünü açıklamaya yetmemektedir. Rakamlar, kişi başına geliri, işgücüne atfedilen gelir olarak göstermediği için, işgücü başına kullanılan kapital, burada gözönünde tutulmak gerekir. Eğer bir üretim kesimi, kişi başına kapitali (tarımda islah edilmiş toprağı da kapsar) daha büyük miktarda kullanıyorsa, o kesimde kişi başına gelirin daha yüksek olması olağandır. Ancak, tarım, sanayi, hizmetler gibi çok geniş kapsamlı kategoriler ele alındığında, bunun önemi azalır; çünkü, toprak ve kapital geliri, işgücü geliri yanında, bu kesimlerdeki ailelerin gelirini oluşturur.

Ancak, Tablo IV'de, gelişme düzeyine göre R/P katsayısında gözlenen değişme, teorik bekleyişlere uygun olduğu gibi, Türkiye ekonomisindeki gelişme de (aşağıda görüleceği üzere) aynı bulguyu desteklemektedir. Ekonominin sanayileşmeye başladığı ilk aşamalarda, sanayide emek verimi artarken, "artık nüfus" tarımda yığılır. Tarımın millî gelire oranı, faal nüfusa oranından daha sür'atle azalır. Fakat, sanayileşmenin daha ilerlediği gelişme aşamalarında, emek, en kıt üretim faktörü haline gelir. Tarımdaki, nüfus yığılması ortadan kalkar. Nüfusun doğal artış hızındaki yavaşla-

18) S. Kuznet'in tarmsal faal nüfus hesaplarına ücretsiz aile işgücü girmediği için, gerçek durumu tam göstermekten uzaktır. Çünkü, gelişmemiş ülkelerde, bunlar, nisbî olarak daha büyük bir kısmı oluşturur. Bunları hesap dışı bırakmak, faal nüfus oranını sun'î olarak küçülttüğü gibi, kişi başına tarımsal gelir oranını da sun'î olarak büyütür.

19) S. Kuznest'in hesaplarına göre, 1950 yılında İngiltere, İsrael ve Avustralya'da tarımda kişi başına gelir, tarım dışı kesimlerdekinden biraz daha yüksek veya buna yakındır.

ma da, buna yardım eder; R/P, yükselmeğe başlar. Ancak, tarımsal nüfusla ilgili açıklamalarımıza göre, çağımızın az-gelişmiş ülkelerinde bu son aşamaya geçiş, çok uzun zaman alacaktır; gelişmiş ülkelerin denemesi, bunlarda aynen tekrarlanmayacaktır.

IV. TÜRKİYE'DE TARIMSAL GELİR VE NÜFUS

a) Tarımın Millî Gelirdeki Payı :

Tarımsal üretimin yıllık büyüme hızının diğer kesimlerin altında kalmasından ötürü, millî gelirin birleşiminde tarımın payının küçülmesi, 1927 den beri gözlenen bir olaydır[20].

Türkiye'de tarımsal üretimin büyüme hızını millî gelirin büyüme hızı altına düşüren sebebin, sadece talep artış hızının yavaşlığı olduğu söylenemez. Çünkü, 1950'den beri nüfus, yılda % 2.8 - 2.5 oranında artmaktadır. Sözkonusu dönemde kişi başına ortalama gelir, yılda % 3-4'e yakın bir oranda yükselmiştir. Tarımsal ürünler harcama gelir elâstikliğinin, 0.66-0.74 arasında bulunduğu tahmin edilmektedir[21]. En kaba bir tahminle, yıllık talep artışhızı, % 4-3.5 arasındadır. Millî gelir, yılda % 6.5 oranında büyürken, 1950-1973 arasında, oysa, tarımsal gelirin yıllık artış hızı % 3.5 kadardır. (Bununla beraber, 1974 ve 1975 yıllarında, bu oran, sırasıyla, % 10 ve % 8-5 olmuştur.) Bu bakımdan, tarımsal üretim artış hızının millî gelirin gerisinde kalmasını, tarımda teknik yeniliklerin yavaşlığına, azalan getiri kanununa ve izlenen sanayileşme politikasına bağlamak gerekir. Bu görüşü destekliyen bir diğer neden, Türkiye'nin tarımsal ürün ihracatçısı olması-

20) Eldeki rakamlara göre, 1927 yılında Türkiye millî gelirinin % 67 si tarımda yaratılmaktadır. Oysa yapılan araştırmalar geri kalmış ülkelerde bu oranın hiçbir halde % 60'ın üzerine çıkmadığını göstermektedir (S. Kuznest, "Six Lectures..."). Bu bakımdan Türkiye için Tablo V de verilen rakam şüpheyi çekicidir.

21) İlban Onur, Güner Canalp, "Türkiye'de Tüketim Kalıpları", s. 59, DPT., Ankara.

dır; tarımsal ürün ihracının tarımdaki büyüme hızını yakından izlemesi dolayısiyle, ihracatı sür'atle artırmak olanaksızdır. Son yıllarda, temel gıda maddeleri ithalatı artmak yolundadır.

Büyüme hızının tarım dışı kesimlerden geri kalmasının beklenir sonucu, tarımsal gelirin millî gelirde kapsadığı oranın, sabit fiyatlarla azalmasıdır.

TABLO V

Türkiye'de Tarımın Millî Gelir ve Faal Nüfusta Payı (%) ve kişi başına oransal tarım geliri (1927-73)

Yıllar	Tarımsal Nüfus %		Tarımsal gelir %	R/P	
1927	88.5		67	0.25	
1948	86		53.2	0.175	
1962	77		36.1	0.16	
1972	(*) 65	70	26.3	(*) 0.21	0.15
1973	(*) 63.4	69	25.8	(*) 0.20	0.15

Kaynak : DİE ve DPT. (*) işaretli 1972 ve 1973 faal tarımsal nüfus rakamlarına 850 bin gizli işsiz dahil değildir. Bu, R/P yi gerçeğin üstüne çıkarmaktadır. Fiili durum gizli işsizler dahil, 1972 ve 1973 yılları için, satırda ikinci rakam olarak gösterilmiştir.

1948 de millî gelirin % 53 nü oluşturan tarımsal gelir 1962 yılında cari fiyatlarla % 36 ya inmiştir. Daha uzun bir süre gözönünde tutulduğunda ise, aradaki fark daha barizdir; 1927 yılındabu oran % 67 iken, 1972 de % 26.3 dür.

b) Tarımın Faal Nüfustaki Payı :

Türkiye'nin azgelişmişlik düzeyi ve zaman içindeki gelişmesi tarımda çalışan faal nüfus oranına yansır. 1960'ların ortasına kadar, faal nüfusun % 70 den fazlası tarımda çalışmaya devam etmiş, ancak 1970'den sonra % 65'e düşmüştür. Ancak, gizli işsiz olarak hesap edilen tarım nüfusunun rakamlara dahil edilmemesi, bu oranı küçültmektedir (Tablo

V). Gizli işsizler dahil edilirse, 1970'lerde, bu oranın % 70 kadar olduğu görülür.

Nüfus artış hızının sür'ati, oransal azalışa rağmen, mutlak tarım nüfusunda azalışa olanak bırakmamıştır. Gizli işsizler dahil edilirse, mutlak rakamlar artmaya devam ederken, tarımda verimli olarak çalıştırılabilecek işgücü sayısı azalmıştır. Çünkü, tarım makineleri, emeği ikame etmektedir (Bkz: Bahis V).

c) Kişi Başına Tarımsal Gelir :

Dikkati çeken bir nokta, tarımın millî gelire oranının, faal nüfustaki oransal payından daha sür'atle düşmesidir. Gizli işsizler dahil edilirse, bu fark daha da belirginleşir. Oransal paylardaki bu farklı değişme, kişi başına tarımda yaratılan gelirin, tarım dışındakine oranla, daha yavaş artması demektir: 1927'de tarım dışı kesimlerde kişi başına gelire oranla tarımdaki, yani, R/P 0.25 dir; oysa, 1970'lerin başında, fark 6 katından fazlaya yükselmiş, R/P, 0.15 e düşmüştür (Tablo V).

Dünyada Avustralya, İngiltere, İsrael gibi birkaç ülke, tarımda kişi başına gelirin tarım dışındakine eşit, hatta biraz daha yüksek olması gibi müstesna bir yere sahiptir. Bunlar dışında kalan gelişmiş ülkelerde dahi, tarımda kişi başına gelir, tarım dışı faaliyetlerdekinin altındadır. Ancak, bir diğer uçta, bu oranın üçte birinin de de altına düştüğü ülkeler vardır: Tayland, Meksika, Filipinler gibi diğer birkaç azgelişmiş ülkeyle beraber, Türkiye bu kategoriye dahildir. 1970'lerdeki duruma göre, tarımda kişi başına gelir, tarım dışındakinin ancak % 15'i kadardır. Buna göre, Türkiye, üretim kesimleri itibariyle gelir bölüşümünün en kötü olduğu, zaman içinde de daha kötüye gittiği ülkeler arasında yer almaktadır[22]. Sür'atle artan nüfusun, iş bulamadığı için, ta-

22) S. Kunznets' "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations, Industrial Distribution of theNational Product and Labor Force", (**Economic Development and Cultural Change,** Supplementto, Vol. V, No. 4).

rımdaki (50 dekardan küçük işletmelerden oluşan) geçimlik köy düzeninde yığılması, sanayileşmeyi sür'atlendirmek için izlenen politikadan ötürü tarımın ihmal edilmesi, kamu harcamalarından tarıma ve köye düşen payın kısırlığı, bunun en belirgin nedenleridir[23].

Türkiye'de kişi başına ortalama gelir düşüklüğünün esas kaynağının tarım kesimi olduğu açıktır. Ancak, Tablo IV, gelişmenin başlangıç aşamalarındaki değişmenin, Türkiye'deki duruma uygun olduğunu göstermektedir: Türkiye henüz, VII. grup ülkeden IV. gruba geçiş aşamasındadır[24].

23) Ancak, bizde kişi başına geliri belirleyen sadece tarımsal gelir değildir. Kentlerden ve yurt dışından köye yapılan gelir transferi, tarımla uğraşanların gelirini, tarımdan elde edilenin üstüne çıkarabilmektedir. Köylerde yeni üretim faaliyetleri geliştikçe de, tarım, "yarı - zaman faaliyet"i haline dönüşmektedir.

24) Belirli bir yılda, farklı gelir düzeyindeki ülkelerden elde edilen evrim trendi, tek bir ülkenin zaman içindeki evrim trendini öngörmek için çok sağlam bir gösterge olmayabilir.

XV

YAPISAL İLİŞKİLER VE TARIMDA FAKTÖR PAYLARI

Tarımın ekonomideki nisbî öneminin, sadece faal nüfus ve yaratılan gelirle ölçülmesi yeterli değildir. Tarımla diğer üretim kesimleri arasındaki yapısal ilişkilerin incelenmesi, konunun değişik yönlerini ortaya koyar. Çünkü, gelişme sürecinde, tarımın gelir ve faal nüfus oranı değiştiği gibi, yapısal ilişkilerde de değişme gözlenir; gelişmenin diğer bir yönü açıklanabilir. Yapısal ilişkilerin incelenmesi, yeni bir tahlil tekniğinden yararlanmayı gerektirir; buna, "girdi-çıktı tahlili" denir.

Tarımın, ekonomide nisbî öneminin yüksekliği, tarımla diğer kesimler arasında yapısal ilişkilerin gevşekliği ile beraber girdiler. Fakat, bu gelişme aşamasında, tarımsal faaliyet ekonomiye egemen olma niteliğine sahiptir. Ekonomi geliştikçe, tarım ekonomi içinde nisbî önemini yitirirken, diğer üretim kesimleri ile yapısal ilişkileri artar; fakat, tarım, ekonomiye egemen olmaktan çıkıp, diğer kesimlere daha bağlı hale gelir. Bu bahiste, yapısal ilişkilerin gevşekliği veya sıkılığı; tarımın ekonomiye egemen olması veya diğer kesimlere bağlı olması deyimlerinin anlamını, gelişmenin bu ilişkileri ne yönde değiştirdiğini inceleyeceğiz.

Ancak, ilksel faaliyetler arasında sınıflandırılan tarımı, diğer üretim kesimlerinden ayıran temel yapısal ilişki farklarının bulunduğu da bir gerçektir.

I. TARIMIN DİĞER ÜRETİM KESİMLERİYLE YAPISAL İLİŞKİLERİ

1) Genel açıklama:

a) Gelişme Sürecinde Artan Yapısal İlişkileri:

Yukarda, kesimler arasındaki yapısal ilişkileri saptamak için yeni bir tahlil tekniğinden yararlanmak gerektiğine değindik; bu teknik, **girdi-çıktı** modeline dayanır. Girdi-çıktı tahlilinde, malları ve hizmetleri alanların ve satanların üretim kesimleri olduğu, kesimlerin türdeş mal ürettiği, ilişkilerin doğrusal olduğu, nisbî fiyatların değişmediği, girdi/çıktı katsayılarının sabit kaldığı varsayılır. Bu tahlil tekniğinin esas yararı plânlama alanındadır; talebi artan malların (veya hizmetlerin) miktarını artırmak için, üretimlerine giren tüm mal ve hizmetlerde ne kadar artış gerektiğini saptar. Böylece, ekonomi gelişirken, ortaya çıkabilecek darboğazların önlenmesine yardım eder. Aynı zamanda, belirli zaman aralıklarıyla hazırlanan girdi-çıktı tablolarından, üretim kesimleri arasındaki alışverişlerin değişmesi de saptanabilir;bir üretim kesiminin ürettiği malın talebindeki artışın, diğer kesimlerin gelişmesine etkisi bulunabilir. Bu bahiste, girdi-çıktı tahliline plâlama tekniği olarak değil, bu açıdan değineceğiz. (Statik, açık girdi-çıktı tahlili tekniğine dayanacağız.)

Her üretim kesiminin[1] toplam gayrısafî üretimi (yani, çıktısı) üç biçimde kullanılabilir: i) bir bölümü, kendi üretiminde girdiyi oluşturur. Meselâ, tarımsal ürünlerin bir kısmı (tohum, yem, tabii gübre gibi) aynı zamanda, üretimin girdileridir; ii) bir bölümü, diğer üretim kesimlerinin girdisi olur. Meselâ, pamuk, yün dokuma sanayiinin, süt veya et,

1) Girdi-çıktı tablolarında, üretim kesimlerinin kapsamı, tanıma bağlıdır. Meselâ, ilksel faaliyetlerin çok önemsiz olduğu bir toplum için, bitkisel üretim, ormancılık, hayvancılık, balıkçılık "tarım" altında toplanabilir; veya bunların hepsi ayrılabilir; istenirse, bunlar da alt - kesimlere ayrılır; şu kadar ki, bu ayırımın üretim kesimleri ile ilgili gerçekleri açıklamaya faydası olsun.

gıda maddeleri sanayiinin girdisini oluşturur; iii) bir bölümü de, nihaî kullanıma gider. Nihaî kullanım tüketim, yatırım, stok ve ihracat faaliyetlerini kapsar. Bu dört faaliyet, **nihaî talep,** (i ve ii altındaki) ilk iki kullanım da **ara talep** diye nitelenir. Ara talep artı nihaî talep, o üretim kesiminin ürettiği mal için toplam talebi gösterir.

TABLO I

Türkiye kesimlerarası akım tablosu, 1963 (Milyon TL.)

Satan kesimler / Alan kesimler	Ara Talep Kesimleri 1	2	3	Ara satışlar toplamı	Nihaî talep	Toplam çıktı
1. Tarım	13,164	6,547	489	20,000	20,184	40,384
2. Sanayi	1,002	8,149	5,636	14,787	22,821	37,608
3. Hizmet	1,417	2,633	2,972	7,022	31,271	38,293
Ara girdiler toplamı	15,583	17,329	9,097	42,009		42,009
Katma değer	24,801	20,279	29,196		298	74,574
Toplam girdi	40,384	37,608	38,293	42,009	75,574	116,583

Kaynak: A.K. Chakraverti, Cemil Çınar ve Güler Canalp, **Structural Interdependence of the Turkish Economy: 1963,** State Planning Organization, 1970. Kesimleri agregasyona tâbi tutarak üçe indirgeyen Ergün Kip, basılmamış tebliğ.

Tablo I'de, Türkiye'nin toplam gayrısafî üretimi (çıktısı) tarım, sanayi ve hizmetler olmak üzere, üç kesime indirgenmiştir; nihaî talep kesimleri de tek başlık altında toplanmıştır. Yukardaki açıklamaya göre, 1963'de, tarımın toplam gayrısafî üretimi (çıktısı) 40.4 milyar TL dir; bunun, 13.2 milyarı tarımda olmak üzere, 20 milyarı ara girdi kullanımı, 20.2 milyarı da nihaî kullanımla ilgilidir. Tarımla ilgili **satır**'da, bu veriler okunabilir.

Ara talep, nihaî talep ve toplam talep kavramlarından yararlanarak, bir açıdan, tarımın diğer üretim kesimleriyle yapısal ilişkisini saptayabiliriz: üretimin kullanımı açısından

herhangi bir kesimi, (yani, Tablo I'deki yatay sıralardaki kesimleri) i temsil etsin; ara talebi W_i, toplam talebi (ara talep artı nihaî talep) Z_i ile gösterelim W_i / Z_i oranı, i kesiminin toplam talebi içinde, ara talebin payıdır; buna w_i diyelim. Tablo I'de w_i, 1963'de, tarım için (20/40.4) 0.5 dir.

Üretim kesimlerinin gayrısafî üretim değerine, bir diğer açıdan bakabiliriz; çıktısını, kesimin üretimde kullandığı girdilerin toplamı olarak düşünebiliriz: i) kesimin kullandığı girdilerin bir kısmı, kesimin kendi içinde üretilmiştir (tarımda, tohum, yem); ii) girdilerin diğer kısmını, diğer üretim kesimlerinden satın alır. Kimyasal gübre, ilâçlar, sınaî yem vb.., buna, tarım kesimi için tipik örneklerdir. Kesimin kendisi veya diğer kesimler tarafından üretilen girdiler, **ara** (mallar veya) **girdiler** diye nitelenir; iii) Üretim kesimleri, aynı zamanda, toprak, kapital, emek ve girişim faktörlerini kullanır. Tablo I'de, tarım kesiminin, 1963'de, toplam girdi değerinin (40.4 milyar TL) toplam çıktısına (40.4 milyar TL)eşit olduğu görülmektedir; aynı durum, tüm kesimler için geçerlidir. Toplam 40.4 milyar TL tutarındaki toplam girdinin 13.2 milyarı tarım içinde, 1 milyarı sanayiden, 1.4 milyarı hizmetlerden olmak üzere, 15.6 milyar TL si, **ara girdi** niteliğindedir; geri kalan 24.8 milyarı katma değerdir, yani, dört üretim faktörünün geliridir. Katmadeğer artı ara girdiler, gayrısafî üretim değerine (veya toplam girdiler veya toplam çıktıya) eşittir.

Üretim kesimlerinin gayrısafî üretim değerine girdi kullanımı açısından bakıldığında, Tablo I'deki **sütunları** düşünmek gerekir. Sütunlar itibariyle üretim kesimlerinden birini **j** harfiyle, ara girdileri U harfiyle gösterirsek, U_j, j kesiminin satın aldığı girdileri temsil eder. Kesimin gayrısafî üretim değerine X_j dersek, U_j / X_j oranı, kesimin kullandığı ara girdilerin gayrısafî üretim değerine oranıdır. Buna da, u_j diyelim. 1963'de, tarım için u_j, (15.6/40.4) 0.386 dır. Dolayısiyle, katma değer oranı, (1 - u_j) 0.614 dür.

U_j, yani ara girdilerin kesimler arasında dağılımı da ilginç bir gösterge olabilir: Tablo I'de, tarımın tarımdan alıp kullandığı girdilerin toplam içinde (13.2/40.4) 0.326, sanayi-

den alıp kullandığı (1/40.4) 0.025, hizmetlerden alıp kullandığı (1.4/40.4) 0.035 katsayısı ile tanımlanmaktadır. Yani, 0.326 + 0.025 + 0.035 = 0.386 dır.

Yukarda saptadığımız katsayıları, hem tarımı diğer üretim kesimlerinden ayıran "yapısal ilişki özellikleri"ni, hem de gelişme sürecinde "artan yapısal ilişkileri" ni matematikle saptamak için kullanabiliriz[2].

2) Tarımın özellikleri ve gelişme sürecindeki değişme :

Tarımın yapısal ilişkilerinin gelişme sürecinde nasıl arttığını saptamazdan önce,her gelişme düzeyinde varolan özellikleri üzerinde durmamız gerekiyor. **Bu özelliklerden biri, tarımın** düşük u, dolayısıyle yüksek (1-u) katmadeğer katsayıdır. Bu özelliğiyle tarım hizmetler, ulaştırma, madencilik, elektrik enerjisi üretimine benzer. Girdi/çıktı tahlili açısından, bu tür faaliyetlere, "ilksel üretim kesimleri" denilmektedir[3]. Düşük u katsayısı, tarımı, imalat sanayiinden ayıran başlıca özelliğidir. Nitekim, Tablo I'den, sanayide U_i/X_i oranının (17.3/37.6) 0.461, dolayısiyle tarımdan daha yüksek, buna karşılık, katmadeğer katsayısının ($1-u_i$) daha düşük (20.3/37.6) 0.539 olduğu görülebilir. Oysa, ilksel faaliyetlere koyduğumuz hizmetlerde, birinci katsayı daha düşük, ikincisi daha yüksektir; ve bu bakımdan tarıma benzer.

Tarımın ikinci özelliği, w katsayısının yüksekliğidir; yani, tarımsal ürünler, nihaî mal olarak kullanılmazdan önce, ara girdi olarak diğer üretim kesimlerine yüksek oranda girerler. Oysa, işlenmiş gıda maddesi, giyecek eşyası gibi sınai mallar üreten kesimlerle hizmetlerde w oranı çok düşüktür; buna, "nihaîlik niteliği"[4] denilir. Öyleyse, tarım, "nihaîlik niteliği yüksek olmayan" bir üretim faaliyetidir. Tab-

2) Bu tahlil için yararlanılan kaynak, H.B. Chenery - T. Watanabe, "International Comparisons of the Structure of Production", **Econometrica,** Ekim 1958 dir.

3) Chenery - Watanabe sınıflandırmasındaki "ilksel faaliyetler"le C. Clark smıflandırmasındakiler özdeş değildir. Ancak, tarım, her ikisine göre ilksel üretim kesimleri arasında yer alır.

4) Chenery - Watanabe, a.g.e.

lo I'den, w_i katsayılarını hesaplıyarak, tarımın bu özelliğini saptayabiliriz: tarım için bu katsayı, (20/40.4) 0.5, sanayi için (14.8/37.6) 0.39, hizmetlerde (7/38.3) 0.183 dür. Yani, w_i katsayısı, tarımda, sanayi ve hizmetlerden daha yüksektir.

Ancak, u_j ve w_i katsayıları, iktisadî gelişme düzeyinden etkilenir; yükselir. Nedeni, daha önceki bahislerde yaptığımız açıklamalarda bulunabilir: Azgelişmiş ekonomilerdeki yaygın geçimlik kesimin, satın aldığı ara girdiler çok düşüktür; ara girdi satın alan ticarî tarımın toplam tarım üretimi içindeki payı da kısıtlıdır. Oysa, ekonomi geliştikçe, geçimlik kesim daralırken ticarî kesim genişler; ayrıca, teknolojik değişme imalat sanayiinden satın alınan girdi oranını artırır. Bu iki yönlü değişme, tarımdaki u_j katsayısını yükseltir; katmadeğer katsayısı azaltır. Tablo II'de, Türkiye ve ABD için verilen u_j katsayısından, gelişme düzeyinin etkisi izlenebilir: ABD'de, ara girdilerin tarımsal gayrısafî üretim değeri içindeki oranı, Türkiye'dekinin yaklaşık iki katıdır. Bu karşılaştırmada, (tohum, yem, tabii gübre gibi) tarımın tarımdan satın alıp kullandığı ara girdiler bir tarafa bırakılır, tarımın tarım dışı kesimlerden alıp kullandığı girdiler (kimyasal gübre, sınaî yem, tarım ilâçları gibi) gözönünde tutulursa, farkdaha da belirginleşir. Ekonomi geliştikçe u_j katsayısının yükselmesi, tarımın diğer üretim kesimleriyle yapısal ilişkisinin arttığını gösterir; girdi kullanımı yoliyle tarım, diğer kesimlerdeki gelişmelerden daha büyük ölçüde etkilenmeğe başlar. Bir örnekle açıklıyalım: tarımda kimyasal gübre veya ilâç kullanımının çok düşük olduğu azgelişmişlik aşamasında, kimya sanayiindeki maliyet değişmeleri, tarımdaki maliyet değişmelerini pek az etkiler. Diyelim ki, toplu sözleşmelerle ücretler arttığı veya hammadde fiyatları yükseldiği veya monopolleşme derecesi yükseldiği için, kimya sanayiinde fiyatlar yükselmiştir; ya da tersi olmuştur, teknolojik değişme ile kimyasal ürünlerin fiyatları düşmüştür. Kimya sanayiindeki maliyet artışı veya düşüşü (dolayısiyle kimyasal ürün fiyatları artışı veya düşüşü)[5] biçimindeki

5) Teknolojik değişme, aynı zamanda, kimya sanayiinde monopol gücünün artmasıyla sonuçlanmışsa, maliyetlerdeki düşme, kimyasal ürün fiyatlarına intikal etmez.

değişme, tarımı pek az etkiler. Oysa, tarımın u_j katsayısı yükseldikçe, sözkonusu değişmelerden tarımsal maliyetler (dolayısiyle fiyatlar) doğrudan doğruya etkilenir; bu da, tarım üretiminde kârlılığı etkiler. Diğer bir deyişle, teknolojik anlamda katsayıların yükselmesi, iktisadî anlamda ilişkinin yoğunlaşması demektir.

Aynı değişme, w_i katsayısı bakımından da gözlenebilir: düşük gelişme düzeyinde, geçimlik kesim, kendi gıdasını kendi üretir ve ürettiği yerde şekil değiştirerek tüketir; dolayısiyle, gıda maddelerinin (geçimlik nüfus ve bunun kişi başına tüketimine bağlı olan) bir oranı, piyasaya çıkmaksızın, aile içinde tüketilir. Ne pazarlama, ne de imalat sanayiine ara girdi olarak girer; üretildiği yerde tüketime hazır nihaî mal niteliğini taşır. Bu da, azgelişmiş ekonomilerde (geçimlik kesimin yaygınlığına bağlı olarak) w_i katsayısını düşürür. Oysa, ekonomi geliştikçe, tarımsal üretimin tümü piyasaya bağlanır; ürünler, üretildikleri yerde, zamanda ve şekilde tüketilmez; üretici ile nihaî tüketici arasına ulaştırma-pazarlama, imalat sanayii gibi üretim kesimleri girer. Tabii, buna, tarımın kendi içindeki alışverişin artması da eklenir: tohum, yem, tarım işletmelerinin kendilerinin üretip kullanması yerine, piyasadan satınalınır; kendi içinde de satınalınan girdi oranı artar. Bu da, w_i katsayısını yükseltir. ABD ile Türk tarımında w_i katsayısının karşılaştırması, bunu, açıkça ortaya koyar (Tablo II): ABD için 0.790 olan w_i, Türkiye için 0.447 dir.

TABLO II

Türkiye'de ve ABD'de Tarımda w_i ve u_j Katsayıları

		w_i	u_j
Türkiye	(1967)	0.447	0.296
ABD	(1958)	0.790	0.549

Kaynak : Tablo I'le aynı.

Yukarıdaki u_j katsayısındaki yükselme dolayısiyle ortaya çıkan artan yapısal ilişki, w_i için de tekrarlanabilir: tarımsal ürünlerin ara girdi olarak kullanımı arttıkça, tarımsal ürün fiyatları, bu kesimlerin maliyetini (dolayısiyle, fiyatlarını ve kârlılığını) doğrudan doğruya etkiler. Bir örnek verelim: domatesi herkes kendi evinde salça yapıyorsa, domates fiyatı bir sınaî işlemde maliyet unsuru değil demektir; domates fiyatının artması veya azalmasından, sınaî maliyetler değil, ailelerin reel geliri etkilenir. Fakat, salça evde değil de gıda sanayiinde üretiliyorsa, domates fiyatı değişmeleri öncelikle sınaî maliyetleri etkiler; ailelerin reel geliri de salça fiyatları yoliyle etkilenir. Diğer bir deyişle, bu anlamda da yapısal ilişki artar. Nevar ki, aşağıda görüleceği gibi, toplam ara girdi kullanımı içinde tarımsal kaynaklı olanların payı, ekonomi geliştikçe azalır.

b) Gelişme Sürecinde Azalan Nisbî Önemi :

1) Ara girdi kullanımında :

Önceki bahislerde, ekonomi geliştikçe tarımın nisbî öneminin gittikçe azaldığına çeşitli açılardan değinmiştik. Bunların arasında, tarımsal kaynaklı girdilerin yerini, sanayiden gelenlere bırakmasının bulunduğuna işaret etmiştik. Girdi/çıktı tablolarından yararlanarak, ekonominin toplam çıktısı içindetarımsal kaynaklı ara girdilerin payının, ekonomi geliştikçe nasıl azaldığını saptayabiliriz. Toplumun tüm kesimlerinde yarattığı gayrısafî üretim değerine (topla mçıktı veya girdi) X, tarım kaynaklı ara girdilere T, sanayi kaynaklı ara girdilere S, hizmet kaynaklı ara girdilere de H diyelim. Tablo I'den T/X oranının, 1963'de, (20/116.6)' 0.17 olduğu hesaplanabilir. Aynı ilke çerçevesinde S/X, H/X oranlarını hesaplarsak, bunların, sırasıyla, 0.12 ve 0.37 olduğu görülür. 1959, 1963 ve 1967 Girdi/Çıktı tablolarından hesaplanan bu katsayılar, Tablo III'de gösterilmiştir.

Tarımın ara girdi kullanımındaki payının zaman içindeki azalışı, 1959'da 0.24 olan T/X katsayısının 1967'de 0.11 e inmesinden anlaşılabilir. Buna karşılık sanayiin payı, 0.09

dan 0.15'e yükselmiş, hizmetlerde de çok küçük bir artış olmuştur.

TABLO III

Türkiye'de üretim kesimlerinin ara girdi kullanımı açısından nisbî önemi

Yıllar	T/X	S/X	H/X
1959	0.24	0.09	0.36
1963	0.17	0.12	0.37
1967	0.11	0.15	0.37

Kaynak: 1959, 1963 ve 1967 Girdi/Çıktı Tablolarından hesaplayan Ergün Kip, basılmamış tebliğ.

(Benzer ekonomik yapıdaki ülkeler olmak şartı ile) Türkiye'den daha gelişmiş ülkelere doğru gidildikçe, T/X oranının daha küçülmesi, fakat, S/X oranının daha yükselmesi beklenir; aynı şekilde, Türkiye'den daha az gelişmiş ülkelerde, bu oranlar aksi yönde değişir.

Kısacası, ekonomi geliştikçe, tarımın nisbî önemindeki azalma sadece tüketim, millî gelir, faal nüfus, ihracat içindeki payının azalması ile kalmaz; ekonominin toplam çıktısı içinde tarımsal kaynaklı ara girdilerin payı da azalır; yerini, sanayi kaynaklı ara girdilere bırakır.

2) **Üretim kesimlerindeki gelişmeyi teşvikte:**

Bir üretim kesimindeki gelişmenin, diğer üretim kesimlerindeki gelişmeyi teşvik etmesini konu edebiliriz. Buna olanak veren, kesimler arasındaki yapısal ilişkilerdir.

Yukarda, u_j katsayısiyle, üretim kesimlerinin **dolaysız girdi** kullanımını saptadık. Yani, tarım üretimini 1 TL artırmak için, doğrudan gerekli girdi miktarını bulduk. Buna göre, (Tablo I) tarım tarımdan 0.326, sanayiden 0.025, hizmetlerden 0.035 TL tutarında girdi satmalıyordu. Ancak, konuya bir de ters açıdan bakabiliriz: tarım ürünleri nihaî talebinde 1 TL tutarında artış olursa, bu, diğer kesimlere tale-

bi ne ölçüde artırır, dolayısiyle, bunlarda gelişmeyi nasıl bir katsayı ile teşvik eder?[6]. Bunu saptayabilmek için, **dolaylı girdi** kullanımını da hesaba katmak gerekir; çünkü, tarım sanayiden 0.025 TL lik mal talep ettiğinde, sanayi üretiminin artması da sanayiden, tarımdan, hizmetlerden tekrar girdi talep edecektir. Meselâ, tarımın kimyasal gübre talebinin artması, kimyasal gübre üretiminin artması için sülfrik asit, amonyak vs.. gibi kimyasal ürünlerin, fosfat hammaddesinin, ulaştırma — pazarlama hizmetlerinin, artmasını gerektirecektir[7].

Dolaysız ve dolaylı girdi kullanımı yoliyle 1 TL lik tarım ürünü nihaî talebi artışının, nasıl bir katsayı ile diğer kesimlere talep yarattığını saptayabiliriz; bunun diğer kesimlerle karşılaştırılması ve zaman içindeki değişmesi, tarımın gelişmeyi teşvikte değişen rolüne bir gösterge sayılır. Tablo IV, 1963 ve 1967 yılları Girdi-Çıktı tablolarına göre, Türkiye için durumu göstermektedir.

Yukardaki verilere göre, tarım ürünleri için 1 TL lik talep artışı, 1963'de 1.62 TL, 1967'de 1.445 TL tutarında dolaylı ve dolaysız girdi kullanımı yaratmıştır; yani, 4 yıllık bir sürede dahi, katsayıda belirgin azalma vardır. Buna karşılık, sanayi için katsayı 1.445'den 1.760'a, hizmetler için 1.458'e yükselmiştir. 1967'de, üç bellibaşlı kesim içinde en düşük katsayı tarıma aittir. Diğer taraftan, Tablo IV'de her bir gözün incelenmesi ayrıca ilginç sonuçlar verebilir: 1963'de tarım ürünlerinin 1 TL tutarındaki nihaî talep artışı ancak 0.06 TL lik sanayi üretimiyle ilgili olduğu halde, 1967'

6) Bunu, Girdi - Çıktı tablolarından ters matris alınması yoliyle saptayabiliriz. Ters matrisin nasıl alındığı, Girdi/Çıktı tahliliyle ilgili herhangi bir kitapta bulunabilir.

7) Girdi - Çıktı tahlilinde nisbî fiyatların değişmediği varsayılır; dolayısiyle, ters matristeki katsayılar **üretim çoğaltanı** diye düşünülür. Eğer bir kesim malları için nihaî talep artışı üretimi değil de fiyatları yükseltiyorsa, artan fiziksel miktarlar değil, fakat fiyatlar olur. Tarımın istikrarsızlığı nisbî fiyatlarda sürekli değişmelere yolaçar; ekonomide kapasite kullanımını değiştirir; katsayılar ve çarpan bundan etkilenir (bkz. Bahis XVII). Çarpan katsayısına Türkçe'de bazen çoğaltan da denilmektedir.

de 0.08 TL'ye çıkmıştır. Oysa, sanayideki gelişme ters bir seyir izlemiştir :1963'de 1 TL lik sanayi ürünü talebi 0.34 TL lik tarım ürünü ile, 1968'deyse 0.31 TL lik tarım ürünüyle ilgilidir. Bu değişmenin birincisi tarımın artan yapısal ilişkilerine, ikincisi azalan nisbî önemine örnektir.

TABLO IV

Üretim kesimlerinin üretim çarpan katsayısı (Türkiye, 1963 - 1967)

	Tarım		Sanayi		Hizmetler	
	1963	1967	1963	1967	1963	1967
Tarım	1.499	1.302	0.340	0.313	0.075	0.065
Sanayi	0.060	0.081	1.308	1.410	0.209	0.235
Hizmetler	0.061	0.062	0.112	0.166	1.103	1.158
Toplam	1.620	1.445	1.760	1.889	1.387	1.458

Kaynak : Girdi - Çıktı tablolarından üç sektöre indirgemek yoliyle hesaplayan Ergün Kip. a.g.e.

Buraya kadar yaptığımız açıklamadan şu sonuç çıkarılabilir: ekonomi azgelişmişlik düzeyindeyse, tarımın diğer kesimlerle yapısal ilişkileri çok zayıftır; oysa, dolaylı ve dolaysız girdi kullanımındaki payı çok büyüktür. Bu sonuncuya, millî gelir, faal nüfus, tüketim ve, ihracattaki payının da büyük olmasına eklersek, şu söylenebilir: az gelişmiş ekonomilerde tarımın ekonomideki ağırlığı çok fazla, fakat diğer kesimlerle yapısal ilişkileri çok zayıftır. Oysa, ekonomi gelişirken, durum tersine dönmeye başlar: tarımın millî gelir, tüketim, faal nüfus ,ihracat, dolaylı ve dolaysız girdi kullanımında payı gittikçe azalır, ekonomiye egemen olmaktan çıkar; buna karşılık, diğer kesimlerle yapısal ilişkileri artar. Aynı şekilde, azgelişmişlik aşamasında, tarımın ekonomideki ağırlığının büyüklüğü, diğer kesimlere ara talep yaratarak bunların üretimini teşvik etmekte yüksek katsayısı ile birlikte bulunur. Oysa, yüksek gelişme düzeyinde, bu tersine döner: tarımın ekonomideki ağırlığı azalırken, bu

katsayı da düşer. Tarımın gelişmeye katkısını ilerde daha ayrıntılı olarak incelerken, sonuncu sorunun nedeni daha iyi anlaşılabilecektir (Bkz: Bahis XVI).

II. TARIMSAL KATMA DEĞERDE ÜRETİM FAKTÖRLERİNİN PAYI

Ekonomi geliştikçe, tarım kesiminin u_i katsayısının yükseldiğini, dolayısiyle, gayrısafî üretim değerinde katmadeğer payının $(1-u_i)$ azaldığını, girdi-çıktı tahliliyle saptadık. Ancak, gelişme sürecindeki değişme bundan ibaret değildir; katmadeğerin toprak, emek, kapital faktörleri arasındaki dağılımı da değişir. Nedenini, tarımdaki teknoloijk değişmeyle açıklayabiliriz: toprak ve emek gibi aslî üretim faktörleri, ekonomi gelişirken, toprağı ve emeği ikame eden üretilmiş üretim faktörleri (ara girdiler ve kapital eşyası) ile ikame edilir. Bunların bir kısmı bir yıl içinde tüketilen ara girdiler niteliğindedir; dolayısiyle, tarım teknolojisi bunları (kimyasal gübreler, tarım ilâçları gibi) toprak yerine ikame ettikçe, ara girdilerin gayrısafî üretim değeri içinde payı artar. Üretilmiş üretim faktörlerinin (kapital eşyası) bir kısmı, ara girdiler gibi bir yıl içinde tüketilmez; dayanıklı kapital malları (tarım makineleri, binalar, su kanalları gibi) bir yıllık akım hizmetleriyle üretime iştirak eder; karşılığında, yaratılan katma değerden pay alır. Teknoloji ilerledikçe, aslî üretim faktörleri (emek ve toprak) bunlarla da ikame edilir (Bkz: Bahis V). Bu bakımdan, u_i katsayısındaki değişme ile birlikte, katmadeğerin üretim faktörleri arasındaki dağılımı da değişir. Bu değişmenin ne yolda olması beklenir?

Düşük gelişme düzeyinde, katmadeğer içinde en büyük pay emek ve toprak gibi aslî üretim faktörlerine aittir; tarımın yarattığı gelirin büyük kısmı emek ve toprağa atfedilir. Kapitalin fiyatı çok yüksek olsa da, kullanılan miktarı çok az olduğu için, kapitale düşen gelir, dolayısiyle katmadeğerdeki payı küçüktür. Teknoloji değişmezken, tarım ürünü talebi artıyorsa, toprağın payı büyümek eğilimindedir;

çünkü, talep artışı ürün (miktarı değil daha çok) fiyatlarını artırır; ürün fiyatı artışı da, toprak arzı gayrı elastik olduğu için, toprak rantını yükseltir; ürün fiyatı artışı birim başına toprak rantındaki artışla massedilir (Bkz: Bahis VI); bu da, toprak rantındaki artışla orantılı biçimde toprağın gelirdeki payını yükseltir. Bu duruma, gelişmenin başlangıç aşamasındaki ekonomilerde, sık sık rastlanır: tarım dışı kesimlerin gelişmesi tarım ürünleri talebini artırır; ne var ki, tarımda teknoloji değişmiyorsa, ürün talebi artışı toprak sahiplerinin zenginleşmesiyle sonuçlanır. Ancak, tarımsal ürün miktarı artmadığı için, tarım gelişmenin darboğazı olur.

Gelişme düzeyinin yükselmesi, kapitalin işgücü ve toprak yerine ikamesini teşvik eden etkenleri yaratır; üretim tekniği, işgücünden ve topraktan tasarruf eden bir nitelik kazanır. Teknolojideki bu değişme, faktör paylarını nasıl değiştirir? Önce, kapitalin payına değinelim. Herhangi bir üretim faktörünün miktarındaki artış (kapalı ekonomi varsayımıyla) bu faktöre atfedilen mutlak gelir payını artırır, şu kadar ki, bu faktörün talep elastikiyeti (—) 1in üstünde olsun. Aynı zamanda, diğer faktörlere atfedilen gelir de büyür. Çünkü, bir üretim faktörünün arzı artttığında, diğerlerinin marjinal verimi yükselir. Dolayısiyle, toprakla birlikte kullanılan tüm üretim faktörleri arzındaki artış, toprağın marjinal fiziksel verimini ve mutlak olarak toprak rantını artırır. Meselâ, toprak üzerinde tarımsal nüfus yoğunlaşıyorsa, makine-kimyasal gübre kullanımı artıyorsa, sulanmayan topraklar sulanıyorsa, toprak rantı artar; çünkü, toprağın marjinal fiziksel verimi artmıştır. Ürün fiyatları veri iken, bu, toprak rantını artırır. Ancak, faktör paylarından kasdedilen, katmadeğerin üretim faktörleri arasındaki oransal dağılımıdır. Bir faktörün arzındaki artışın katmadeğerdeki oransal payını artırması için,diğer faktörleri ikame elastikiyetinin birimden büyük olması gerekir. Tarımda teknolojik değişmeyi incelerken (Bkz: Bahis V) kapitalin ikame elastikiyetinin yüksekliğine değinmiştik; teknolojik değişmenin, bunu, daha da yükselttiğini belirtmiştik. Buna göre, ekonomi geliştikçe, kapitalin tarım katma değerindeki oransal payının

artması beklenir. Çünkü, kapital arzı bollaşır; teknolojik değişme kapitalin ikame elastikiyetini birimin üzerine çıkarır; kapital artan ölçüde toprak ve emek yerine ikame edilir. Tablo V'de, farklı gelişme düzeyindeki ülkeler için verilen oransal faktör payları, bu açıklamayı doğrulamaktadır: en gelişmiş ülke olan ABD'de, tarımsal katmadeğerde kapitalin oransal payı,Brezilya, Meksika, Türkiye gibi ülkelerdekinin katkat üstündedir; Türkiye'de de, zaman içinde ekonomi gelişirken yükselmektedir. Diğer bir deyişle, ekonomi gelişirken teknolojik değişme ve kapital arzının bollaşması, kapitalin oransal katmadeğer payını artırmak eğilimindedir[8].

Toprağın oransal payı ne yönde değişir? Bu payı etkileyen iki etken, ekonomi gelişirken, birbirlerine ters yönde işlerler. Bu etkenlerden biri, hektar verimini artıran toprak-tasarruf eden üretim tekniğidir: (talep veri iken) bu, ürün arzını bollaştırmak ve ürün fiyatlarını düşürmek eğilimindedir; ürü talep elastikiyeti (—) birin altında olduğu icin, ürün fiyatlarındaki düşüş, toplam (gayrısafî) tarım gelirini düşürür. Toprak arzı gayrı elastik olduğu için, ürün fiyatlarındaki düşüş, toprağın marjinal kıymet verimini ve toprak rantını azaltır[9]; toprağın ikame elastikiyeti (herhalde) bir-

8) Oransal faktör yapından kasdedilen şudur: katma değer 100'e eşit sayılırsa, teknolojik değişmeden önce, bir faktör bunun (meselâ) % 8'ini elde ederken, teknolojik değişmeden sonra % 10 unu sağlıyorsa, oransal payı, diğerlerinin aleyhine artmış demektir. Faktör paylarının 100'e eşitlenmesi, sabit getiri varsayılıyor demektir.

9) Hektar verimini artıran toprak tasarruf eden teknolojinin (meselâ sulamanın) ters yönlü iki etkisi olduğunu belirtelim. Toprağın marjinal fiziksel verimini artırdığı için, toprak rantını da artırır. Tek bir tarımsal işletme için ürün fiyatı veridir. Dolayısiyle, toprağın marjinal kıymet verimi de eş-anlı olarak yükselmiş demektir. Fakat, bütün tarımsal işletmeler bu teknolojiyi uygularsa, ürün arzı bollaşır; talep veri iken fiyatı düşer; talep elâstikiyeti düşük olduğu için, gayrısafî geliri azalır. Tabiî, talep elâstikiyeti yüksek olan ürünler için, tersi geçerlidir: fiyat düşünce, gayrısafî gelir artar. Bununla beraber, bütün tarımsal ürünler bir arada düşünülürse, talep elâstikiyeti düşük kabul edilir.

den düşüktür; dolayısiyle, hektar verimini artıran nitelikteki toprak tasarruf-edici teknolojik değişme, ekonomi geliştikçe. oransal faktör payını azaltmak eğilimindedir. Toprak rantını ve toprağın katmadeğerdeki oransal payını değiştirebilen ikinci etken talep artışıdır; ekonomi gelişirken (nüfus artış hızı ve gelir elastikiyetine bağlı olarak) tarımsal ürün talebi artar. Bu, toprak tasarruf eden teknolojik değişmeye ters yönde etki yapar: ürün fiyatlarını ve birim başına toprak rantını artırır; ürün talebi gayrı elastik olduğu için, gayrısafî tarım gelirini ve toprak arzı gayrı elastik olduğu için de, toprağın oransal payını artırmak eğilimini yaratır. Diğer bir deyişle, toprağın oransal payını değiştirebilecek iki etken (toprak tasarruf eden teknoloji ve talep artışı) ekonomi gelişirken, ters yönlü etki doğururlar: birincisi bu payı düşürmek, ikincisi yükseltmek eğilimindedir. Net sonuç, tabii, hangisinin daha kuvvetli olduğuna bağlıdır[10]. Ekilişe açılan toprak varsa, açıktır ki, bu da toprak payını artırmak eğilimindedir.

Şöyle bir genelleme yapılabilir: gelişmenin başlangıç aşamasında, talep artışının etkisi (nüfus artışının sür'ati, gelir elastikiyetinin yüksekliği dolayısiyle) toprak tasarruf eden teknolojinin ürün fiyatlarını düşüren etkisinden daha güçlüdür. Bundan ötürü, toprağın payı artmak egilimindedir. Oysa, ileri gelişmişlik aşamasına geçtikçe, bu iki etkenin rolleri tersine dönmeye başlar: talep artışı yavaşlarken, teknolojik değişme yoliyle ürün arzındaki artış sür'atlenir. Bunun sonucu, toprağın katmadeğerdeki oransal payı azalmak eğilimindedir[11].

---

10) Üretim tekniği değişmesinin nisbî faktör payları üzerindeki etkisini inceleyen "klâsikleşmiş" eserler şunlardır: J.R. Hicks, "Theory of Wages", London, 1932; A. Pigou, "Economics of Welfare", London 1938; J. Robinson, "Classification of Inventions", **Review of Economic Studies, 1938.** Ancak, Tablo V'de ve metindeki açıklamada sözkonusu olan, katma değerin üretim faktörleri arasında bölünüşü değil, fakat, toplam gayrısafî üretim değerinin bölünüşüdür. Bunun da sebebi, rakamların, tarım kesimi ara girdilerini de kapsamasıdır.

11) Bununla beraber, 1910 - 1959 arasındaki yarım yüzyıllık dönem-

Emek-tasarruf-eden teknolojik değişme, (toprak tasarruf eden teknoloji için belirtilen nedenlerle) gelişme düzeyi yükseldikçe, emeğin oransal payını (kapital lehine) azaltmak eğilimindedir.

Yukardaki açıklamayı tamamlamak için birkaç noktayı belirtmek gerekir: yukarda konu edilen, fiilen ödenen değil, atfedilen faktör paylarıdır. Bir tarımsal aile, kendi toprağı üzerinde, aile emeğiyle, kendi sahip olduğu kapital eşyası ile üretim yapıyorsa, atfedilen faktör payları, onu ilgilendirmez. Çünkü, sağladığı tarım geliri **karma** niteliktedir. Bütün üretim faktörlerine ait geliri içerir. Aile gelirinin % 50 sinin emeğe ait olması, zamanla birinin payı azalırken diğerininkinin yükselmesi önemli değildir. Ayrıca, atfedilen faktör payları da fazlaca "tahmin" payı taşır. Konu, yalnız teorik açıdan ilginçtir. Ne var ki, eğer toplumda toprak sahipleri ve toprakta çalışan işçiler ayrı toplum katlarıysa, toprak sahipleri aynı zamanda kapital sahibiyse, faktör payları, tarım işçileriyle diğer toplum katı arasında (yaklaşık olarak) gelir bölüşümünü gösterir; faktör paylarındaki değiş me(yaklaşık olarak) gelir bölüşümü değişmesini verir. Toplumsal açıdan önemli bir konuyu aydınlatır.

Değinilmesi gereken bir nokta da şudur: bir üretim faktörünün oransal payının azalması, o faktör gelirinin azalması demek değildir. Katmadeğer artarken, faktörün mutlak gelirindeki artış, oransal payındaki azalışla birlikte ortaya çıkabilir[12]. Hattâ, faktöre düşen mutlak pay azalsa da, bu, birim başına faktör geliri azalışının kesin göstergesi sayılamaz; faktöre düşen mutlak pay % 10 azalırken, kullanılan faktör miktarı % 20 azalmışsa, birim başına faktör geliri % 10artar, fakat, faktörün mutlak ve oransal katmadeğer payı azalır. İleri sanayileşme düzeyinde, tarımsal katmadeğerde emeğin mutlak ve oransal payı azalsa da, kişi başına

---

de ABD'de toprağın nisbî payının % 8 - 9 arasında aşağı yukarı sabit kaldığı görülmektedir. O. Heady, a.g.e.

12) İşgücü, ve toprağın, teknik değişme şartları altında mutlak payının artıp artmıyacağı tartışmalı bir konudur. Esasen, oransal paylardaki değişme, çok daha ilgi çekicidir.

emek gelirinin artma nedeni budur; yani,kullanılan emek sayısındaki büyük azalmadır; ve bu azalmanın, emeğe düşen paydaki azalmadan daha sür'atli olmasıdır.

Kısacası, ekonomi gelişirken faktör paylarındaki değişme de tarımın diğer kesimlere bağlılığını artırır: kapital payındaki oransal artış bunu gösterir. Çünkü, bu girdilerin tümü imalat sanayiinden sağlanır.

Özetlersek, ekonomi geliştikçe, kapitalin oransal payı artarken aslî üretim faktörleri payının azalacağını söyliyebiliriz; aslî faktörler (emek ve toprak) arasındaki oransal pay değişimi ise, yukarda incelenen durumlara göre değişecektir.

TABLO V

Gelişme düzeyine göre tarımda oransal faktör payları (%)

Ülkeler		İşgücü	Toprak	Kapital	Toplam
ABD	(1959)	30.1	8.5	61.4	100
Brezilya	(1940)	72.9	22.1	4.9	100
Meksika	(1940)	74.7	23.0	2.3	100
Türkiye	(1948)	75.4	17.1	7.5	100
Türkiye	(1961)	51.4	19.3	29.3	100

Kaynak : ABD rakamları için, E.O. Heady, "Agricultural Policy..." a.g.e., Tablo 7.7; Brezilya için, C.A. Moore, "Recent Developments in Brazilian Agriculture", **Journal of Political Economy,** Ağustos 1956; Meksika için, C.A Moore, "Agricultural Development in Mexico", **Journal of Farm Economics,** Şubat 1955; Türkiye için, Gülten Kazgan, "Türkiye Ziraatinde Arz Fonksiyonu", İstanbul 1962, İstatistikî Ek : Tablo XVII. Tablodaki rakamların "tam" karşılaştırılabilir olmadığına işaret edelim. Meksika ve Brezilya için verilen topraklarla ilgili orana, binalar da dahildir, dolayısiyle toprağın nisbî payı yükselmektedir. Diğer taraftan, Türkiye (1948 yılı) için verilen kapital rakamına iş hayvanları da dahil olduğu halde, Meksika ve Brezilya için verilen oranlara dahil değildir. Bu da, Türkiye için verilen kapital oranını bu iki az gelişmiş ülkeye nazaran şişirmektedir. Türkiye için 1961 tahmini, DPT'ye aittir ve 1948 yılı tahmini ile karşılaştırılabilir değildir.

13) Faktörlerin oransal paylarının toplamını (100)'e eşitlenmesi, ölçeğe sabit getiri varsayımına dayanır.

XVI

TARIMIN İKTİSADİ GELİŞMEYE KATKISI VE KAYNAK REKABETİ

Tarım iktisadî gelişmeye, gelişme hızı ve millî gelirdeki payına bağlı olarak, bir **ürün katkısı** yapabilir; kendi geçimlik tüketiminin azalması veya tüm üretimin piyasa için yapılmasıyla, diğer üretim kesimlerinden satın alınan girdilerin, tarımsal üretim değerine oranının yükselmesiyle, ihraç edilen tarımsal ürünlerin artarak döviz gelirinin bollaşması ve ithal imkânlarının artmasıyla, tüketim malları satın alması ile bir **piyasa** veya **pazar** katkısı yapabilir; tarım dışı kesimlerin gelişmesi için gerekli kapital ve işgücünü bu kesimlere sağlıyarak, bir **üretim faktörü** katkısı yapabilir[1]. Bunlar, tarımın iktisadî gelişme üzerindeki olumlu etkileridir.

Ne var ki, durgun köy ekonomisinin yapısını ve tarımda üretim fonksiyonlarını değiştirecek hiçbir dış etki ve önemli bir talep artışı olmaksızın, tarım sözkonusu katkıları yaparak iktisadî gelişmeyi harekete geçirmez. Bundan ötürü tarım, "öncü büyüme kesimleri" değil, "uyarılmış büyüme kesimleri" arasında sıralanır[2]. Ancak, sınaî gelişme, gerçek

1) S. Kuznets, "Economic Growth and the Contribution of Agriculture: Notes on Measurement", **Agriculture in Economic Development,** a.g.e. içinde.

2) W.W. Rostow, "The Take-off into Self-Sustained Growth", **Economic Journal,** Mart 1956, Rostow, büyümesiyle ilgisi bakımından üretim kesimlerini (Primary, supplementary, derived) ilksel, ek ve türev diye sınıflandırır. Oysa, bu deyimler Türkçede pek anlamsız kaldığı için, çevirmeyi metindeki gibi, "mealen" yapmayı tercih ettik.

gelir artışı, kentli nüfus artışı, tarımda teknolojik değişme vb. gibi etkilerin altındadır ki, tarım gelişebilir ve sözkonusu katkıları yapabilir. Hattâ, günümüzün az gelişmiş ülkelerinde tarımın yukarda konu edilen katkıları yapabilmesi, bir taraftan, kitabın birinci kısmında çeşitli yönlerini incelediğimiz çok geri kalmış tarımsal yapı, bir taraftan da, piyasa mekanizmasının geç ve güç işlemesi dolayısiyle, çok köklü tarım ve toprak reformlarını gerektirebilir.

Ancak, tarımın iktisadî gelişmeye katkısını inceleyip, tarım ekonomisinin özelliklerinden doğan olumlu-olumsuz diğer etkileri ihmal etmek "hikâyeyi yarım anlatmak" demektir. Tarımsal ürünlerin uzun dönem mübadele hadleri genel fiyat seviyesi değişmeleri, gelişme hızı ve gelir bölüşümünü etkilemek bakımından büyük önem taşır. Bundan başka, tarımın istikrarsızlığı, tarımın hakim olduğu ekonominin gelişme sürecinde, kısa dönem millî gelir ve istihdam seviyesi, iktisadî gelişme ve genel fiyat seviyesi üzerindeki etkileri dolayısiyle, ihmal edilmemek gerekir. Bunların incelenmesi diğer bahislerin konusunu teşkil ettiği için, tekrarlanmayacaktır (Bkz. Bahis XII ve XIII).

Tarımdan iktisadî gelişmeye etkiler, ancak gelişmenin başlangıcında, ' tarımın ekonomiye hakim" olduğu aşamada sözkonusudur. Tarımın nisbî önemi azaldıkça, ekonomiye hakim olmaktan çıktıkça, bu gibi etkilerin önemi de gittikçe azalır. Bununla beraber, ihracatının büyük kısmı tarımsal ürünlerden oluşan gelişmiş ülkelerde, dış ticaret yoliyle intikal eden iktisadî istikrarsızlık, önemini pek kaybetmemektedir.

I. GELİŞMENİN İLK KAYNAĞI OLARAK TARIMDA VERİMLİLİK ARTIŞI

Gelişmenin başlangıç aşamasındaki bir ekonomi (dış yardım almıyorsa, petrol veya benzeri zengin bir hammadde kaynağı yoksa) gelişmeyi harekete geçirebilmek için, tarımda verimliliği artırmak zorundadır. Çünkü, tarımın "iktisadî artık"ı büyümedikçe, tarım dışı faaliyetleri geliştirmek olanaksızdır (Bkz: Bahis III).

Tarımın ilk iktisadî artığı, "tarımda üretilen eksi tarımda tüketilen" gıda maddesi fazlasıdır. Böyle bir fazla olmalıdır ki, tarım dışı kesimlerde çalışanlar, gıda maddesi üretmeden tüketebilme olanağına kavuşsun. Diyelim ki, azgelişmiş bir ekonomi, faal nüfusunun % 80'ini tarımda, % 20'sini diğer kesimlerde kullanmaktadır. Gıda maddesi ithali ve ihracatı yoksa, faal nüfusun % 80'i, ürettiği gıda maddesi ile (kendi tükettikten sonra) ancak geri kalan % 20 yi bekliyebiliyor demektir; yani, tarımdaki bir kişi, ancak 1.25 kişiye yetecek üretim yapabilmektedir. Oysa, faal nüfusun % 50 sinin gıda üretimi dışında çalışması, gıda maddesi üretiminde çalışan bir işçinin 2 kişiye yetecek verimliliğe ulaşmasına bağlıdır; şu kadar ki, kişi başına gıda tüketimi değişmiyor olsun.

Tarımda "işgücü fazlası", yani marjinal verimi sıfır olan işgücü varsa, tarımda verimlilik artışına ihtiyaç olmayacağı düşünülebilir; çünkü, üretim azalmadan emek tarımdan çekilir; tarımda tükettiği miktarı, tarım dışında da tüketmeye devam ederse, tarımda kalanların da tüketimi artmazsa, verimlilik artışı gereği olmaz denebilir. Ancak, mesele bu kadar basit değildir. Bir kere, çok düşük de olsa, emeğin marjinal verimi sıfırdan büyükse, verimi artmadan emek tarım dışına geçerse, üretim azalır. İkincisi, tarımda tükettiği gıda maddesinden daha fazlasını tüketme olanağı yoksa, emek, tarım dışına gitmek istemeyebilir; hattâ, belki eski gıda tüketim düzeyinde çalışma gücü de yetersiz kalır. Üçüncüsü, gıda maddelerinin köyden kentlere taşınması ve pazarlanması, kentlerde artan nüfusun barınması vb. nedenler, ek emek kullanımını gerektirir. Bu da, nüfusun bir kısmının köy yerine kentte yaşamasının yarattığı yeni bir gerektir; eski düzeyde gıda tüketiminin devamı dahi, ek emek kullanımına bağlıdır. Nihayet, tarımda kalanlar, gizli işsizlerin azalmasını izleyerek, gıda tüketimini artırabilir; pazarladığı ürünü azaltabilir.

Ekonomi, dış ticarete açıksa, gıda gereklerini ithalat yoliyle sağlıyabilir. Ancak, dış yardım almıyorsa ve/veya zengin bir hammadde kaynağından yoksunsa, (gelişmiş sa

nayii de olmadığına göre) tarımsal hammadde ihraç edecektir. Bunun için de, yine, tarımda verimliliğin artması, böylece, eskisinden daha çok ihraç edebilmesi gerekir.

Yapısal ilişkileri incelerken, azgelişmişlik aşamasında, ara girdi kullanımında tarımın yüksek payı olduğunu gördük. Tarımsal hammaddeleri işleyen sanayilerin kurulması da, tarımda verimliliğin artmasına bağlıdır: gıda maddesi üreten tarım işgücünün verimi artmalıdır ki, bir kısmı tarımsal hammadde üretiminde kullanılabilsin. Tarımsal hammadde üretiminde verimlilik artmalı ve birim maliyetler düşmelidir ki, daha önce kurulması kârlı olmayan sanayi dalları, bu hammaddeleri işlemeyi kârlı bulsun.

Kısacası ,tarımda verimlilik artarak tarımsal artık büyümelidir ki(açlık ortaya çıkmadan) tarım dışı kesimlerde emek kullanımı mümkün olabilsin; emek tarımdan serbest kalabilsin; ihracat artabilsin; tarımsal hammaddeleri işleyen sanayiler kurulabilsin. Bu bakımdan, ekonominin gelişmesinde ilk kaynak tarımda verimlilik artışının sağlanmasıdır; bunu artıracak yatırımlar öncelik almalıdır. Gerçekten, ekonomi tarihi incelenirse, gelişme-sanayileşme öncesi dönemde, tarımda verimlilik artışlarının ortaya çıktığı görülür. 16. yüzyılda İngiltere'de, 18. yüzyılda ABD'deki tarımsal verimlilik artışları, buna örnektir. Türkiye ekonomisinde de, 1930'lardaki sınaî gelişmeye, 1920'lerde tarımsal verimlilik artışı öncelik etmiştir. Aynı şekilde, 1948-55 döneminde, atıl verimli toprakların üretime açılması, 1960'larda toprak-tasarruf eden tekniğin uygulanması ve makineleşme, tarım dışı faaliyetlerde emek kullanımındaki artışla birlikte gitmiştir. Oysa, tarımda verimliliği artırmadan sanayileşmeye giren Hindistan, faal nüfusunun % 70'i tarımda çalıştığı halde, açlıkla karşıkarşıya kalmıştır. Gıda maddesi ithalatı da sorunlar yaratmaktadır.

Ancak, tarımda gelişmenin ilk kaynağı olarak verimliliğin artması da yetmez. Önemli olan, elde edilen bu fazlanın tarım dışı kesimlere aktarılabilmesidir. Aksi halde, tarımda çalışanlar, bu fazlayı kendileri tüketir. Fazlanın aktarılma-

sı, öncelikle tarımsal ürünlerin iç mübadele haddindeki aleyhe dönme ve vergi politikası ile gerçekleşir.

II. TARIMIN GELİŞMEYE ÜÇ YOLDAN KATKISI

Tarımın iktisadî gelişmeye katkı yapabilmesi, öncelikle kendisinin verimlilik ve üretim artışı sağlıyabilmesine bağlıdır. (1950 öncesi Türkiye'de olduğu gibi) geçimlik kesim yaygın, ticarî kesimde dahi üretim tekniği ilkelse, tarımın gelişmesi, çok sayıda "paket" halinde tedbirin bir arada uygulanmasını gerektirir. Bu tedbirler, teknolojik, ekonomik, yapısal ve kurumsal değişmeleri içerir. Gerekli ortam sağlandığı için tarım (toprak ve emek) verimliliği ve üretim artışına sahne oluyorsa, ekonominin gelişmesine, aşağıdaki yollardan katkıda bulunur[3].

a) Ürün Katkısı :

Ekonomi gelişirken, bütün kesimlerde ürün, farklı oranlarda olmakla beraber, artar. Tarımda, daha önce açıklanan sebeplerden ötürü, gelişme hızı diğer üretim kesimlerine nazaran daha düşüktür. Böyle olsa da, gelişmenin başlangıç aşamalarında millî gelirin yarıya yakın kısmını teşkil ettiği için, gelişme hızını belirlemek bakımından önemlidir (Bkz: Bahis XIV).

Toplam millî gelirin artış hızı içinde tarımsal gelirin payı şu formül çerçevesinde ölçülebilir: T tarım kesiminde yıllık gelir; $\dot{T}$ bunun yıllık artış hızı; $\bar{T}$ tarımın millî gelirdeki payını; S, $\dot{S}$, $\bar{S}$ aynı değişgenleri, sırasıyla, tarım dışı üretim kesimleri için gösterirse, tarımdaki artışın millî gelir artışındaki payı, d,

3) Bu paragrafın yazılmasında kaynak, S. Kuznets, "Contribution of Agriculture", a.g.e. dir.

$$d = \frac{1}{1 + \left(\frac{\bar{S}}{\bar{T}} \times \frac{\dot{S}}{\dot{T}}\right)}$$

olacaktır.

Meselâ, başlangıç döneminde $\dot{T}$ % 60 ve takip eden 10 yıl tarım dışı kesimlerin gelişme hızı tarımdakinin dört katı ise $\bar{S}/\bar{T} = 0.67$, $\dot{S}/\dot{T} = 4$ olduğuna göre, $d = 1/3.68$ veya % 27 dir.

Eğer tarımın millî gelirdeki payı % 60 olacak yerde % 50 ise, aynı nisbî gelişme hızında tarımın millî gelir artışına katkısı, % 20 ye düşer; veya, tarımın payı % 60 iken, diğer kesimler tarımdan dört yerine beş misli hızla büyüyorsa —meselâ, tarımsal gelir yılda % 2, diğerleri % 10 artıyorsa— tarımın millî gelir artışındaki payı % 22 ye iner.

Bu açıklamaya dayanarak, şöyle bir genelleme yapılabilir: tarımın millî gelirdeki payı nekadar büyükse ve nisbî gelişme hızı ne kadar yüksekse, iktisadî gelişmeye ürün katkısı o kadar yüksektir; bu değişgenler ne kadar küçükse, o kadar azdır. Tarımın millî gelirin sadece % 10 unu teşkil ettiği bir ileri sanayi ülkesinde, gelişme hızı oranı yine dört ise, ürün katkısı % 3 e düşer. Bu da, tarımın "önemsizleşmesi" nin beklenir sonucudur.

Diğer taraftan, iktisadî gelişme, kişi başına net gelir artışıyla ölçülür. Bu bakımdan, tarımın ürün katkısından bahsederken, nüfus artışının etkileri üzerinde de durmak yerinde olacaktır. Bazı iktisatçıların kanısına göre, tarımsal ürün artışı daha iyi beslenmeye yardım ederek, doğurganlığı artırır ve/veya ölüm oranlarını azaltır; dolayısiyle, geri kalmış ülkelerde, nüfus artış hızının yükselmesine yolaçabilir; bir süre sonra, nüfus artışı ürün artışını massedebilir[4]. Nüfu-

4) Leibenstein, a.g.e., s. 265.

sun, (tüketilebilir ücret malları miktarı anlamında) reel ücret haddi tarafından belirlendiğini belirten Klasik Teori'ye dayanan bu görüşte, geri kalmış ülkeler açısından bir gerçek payı olduğuna şüphe yoktur. Bu bakımdan, tarımsal ürün artışının nüfus artış hızını yükselttiği saptanabilirse, bunun da hesaba katılması; tarımın ürün katkısının, nüfus artış hızındaki yükselme için düzeltilmesi gerekir.

b) Piyasa Katkısı :

Tarımın iktisadî gelişmeye piyasa katkısı, toplam tarımsal gayrısafî üründen pazarlanan oran; tarımın satın aldığı girdilerin tarımsal gayrısafî ürüne oranı; ve (tarımsal ürünler bellibaşlı ihraç mallarını oluşturuyorsa) döviz getirisi içinde tarımsal ürünlerin payına dayanır.

Tarımsal üründen pazarlanan oran ne kadar yüksekse —tarımda kişi başına gelir veri iken— tarımın diğer üretim kesimlerinden satın alabileceği ara girdiler, üretim araçlarının tarımsal ürün içindeki payı ve/veya nihaî tüketici olarak tarımsal üreticilerin satınalacağı tüketim mallarının payı o kadar fazla olabilir; pazarlama hizmetleri, tarıma dayanan sanayi, o ölçüde gelişebilir. Bu, ekonomide iş bölümü ve ihtisaslaşmanın yükselmesi, iç piyasanın gelişmesi ve kişi başına gelirin artması demektir. Dolayısiyle, yukarda yaptığımız varsayım gerçeklere pek uygun değildir: Pazarlanan ürün oranı yükselirken, tarımda kişi başına gelir de, herhalde, daha yüksek olacaktır.

Tarımın diğer üretim kesimlerinden satın aldığı girdiler[5] yoliyle yaptığı piyasa katkısı, aşağı yukarı, şöyle ölçülebilir[6]: başlangıç döneminde, satınalınan girdilerin tarım-

5) Gerçekte, ekonomi geliştikçe tarımın kendi içinde girdi alışverişi de artar. Yem, tohum gibi tarımda üretilip tarımda kullanılan girdileri her üretici kendisi üretip kendisi kullanacağına, iş bölümü ve ihtisaslaşma arttıkça, alış veriş konusu olurlar.

6) Yapısal ilişkileri incelerken saptadığımız, u_i, w_i ve $\frac{T}{X}$ katsayıları yoliyle, piyasa katkısını da bulabiliriz.

sal gayrısafî ürüne oranını $\bar{U}$; gayrısafî tarımsal ürünün toplam içindeki nisbî payını da $\bar{T}$ ile gösterirsek, $(\bar{U} \times \bar{T})$ satın alınan tarımsal girdilerin gayrısafî millî ürüne oranını; $\frac{(\bar{U} \times \bar{T})}{\bar{S}}$ da satın alınan tarımsal girdilerin tarım dışı kesimlerdeki ürüne oranını gösterir. Meselâ, $\bar{U}$ % 10, $\bar{T}$ % 60 ise, tarımsal girdi imâl eden sanayiler gayrısafî millî ürünün % 6 sını, tarım dışı kesimlerdekinin % 15 ini teşkil ediyor demektir. Önceki bahislerden hatırlanacağı gibi, iktisadî gelişme sürecinde $\bar{U}$ yükselirken $\bar{T}$ düşer. Meselâ, birinci oran % 30 a çıkarken, ikinci % 10 a düşmüşse, tarımsal girdileri imal eden üretim kesimleri gayrısafî millî ürünün sadece % 3 ünü; tarım dışı kesimlerde ise ürünün % 3.3 ünü oluşturur.

Yine, buna benzer çok basit işlemlerle, tarımın pazarlanan ürüne yaptığı katkı hesaplanabilir. Tasarrufları ihmal edelim ve kişi başına tarımsal ürün tüketiminin —kişi başına gelirdeki farka rağmen— tarımda ve tarım dışı kesimlerde aynı olduğunu kabul edelim. $\bar{N}$ tarımsal nüfusun toplam faal nüfusa oranını gösterirse, $(\bar{T} \times \bar{N})$ tarımsal nüfusun tüketim oranını gösterir. Meselâ, $\bar{T}$ % 60 ise, kişi başına tarımsal ürün tüketimi, yukardaki varsayıma göre (millî ürünün yüzdesi olarak) 0.6 demektir. $\bar{N}$ % 75 ise, $(\bar{T} \times \bar{N})$ % 45 e eşittir; yani, tarımsal nüfus, millî ürünün tarımsal ürün olarak % 45 ini tüketiyor demektir. $\bar{T}-(\bar{T} \times \bar{N})$ tarımsal ürünün, millî ürünün yüzdesi olarak pazarlanan kısmını gösterir. Örnekte, pazarlanan tarımsal ürün, millî ürünün % 15 ine eşittir. Buna $\bar{P}$ dersek ve tarım dışı kesimlerde bütün ürünün pazarlandığını kabul edersek, toplam pazarlanan

ürün içinde pazarlanan tarımsal ürünün payı $\frac{\bar{P}}{\bar{S}+\bar{P}}$ dir. Yukardaki örnekte pazarlanan tarımsal ürün millî ürünün % 15 i, tümü pazarlanan tarım dışı ürünün % 40 ıdır. Buna göre, tarımsal ürünün tüm pazarlanan ürün içindeki payı, $\frac{15}{40+15}$ veya % 27 dir. Buna karşılık, tüm tarımsal ürünün pazarlandığı bir gelişme seviyesinde $\bar{T}$ % 10 a inmişse, tarımın tüm pazarlanan ürün içindeki oranı, % 10 dan ibarettir. Kısacası, tarımın pazarlanan ürüne katkısı da, ancak, tarımın millî gelir ve faal nüfus içinde henüz ağır bastığı "az gelişmişlik" aşamasında önemlidir.

Tarımın, herhalde en önemli piyasa katkısı dış ticaret ve döviz getirisi yoliyle yaptığıdır. Mukayeseli üstünlük, geri kalmış ülkelerde, tabii şartlar ve emek yoğunluğuna bağlı tarımsal ürünler (veya tarımsal olmayan hammaddeler konu olduğunda, tabii kaynaklar) le ilgilidir; ihracat gelirinin çok yüksek bir oranı bunların ihracından sağlanır; ithalatın büyük kısmı da, sınaî mamul ve yarı mamullerden oluşur (Bkz: Bahis VI).

İktisadî gelişmenin başlangıcında, yatırım malları sanayiini kuramıyan bir ülke, bunları gelişmiş ülkelerden ithal etmek zorundadır. Teknik bilgi düzeyi çok düşük, araştırma imkânları sınırlı olduğu için, üretim tekniğindeki değişme de, ithal edilen kapital eşyasına bağlıdır[7]. Bu bakımdan, yatırımlar ithal edilen kapital eşyasına, kapital eşyası ithali de tarımsal ürün (veya diğer ilksel hammaddeler) ihracına bağlı olduğu için, tarımın katkısı, yatırımların dış finansmanını sağlamak, ekonominin gelişmesi için gerekli yatırım malları ithaline imkân vermektir.

7) İthal edilen kapital eşyasının temsil ettiği üretim tekniği ithal eden ülkenin kaynak oranlarına uymıyabilir; yani, "teknik değişmeyi ithal etmek", daima iktisadî olmayabilir.

c) Üretim Faktörü Katkısı :

Bir üretim kesiminin büyümesi için, bu kesime işgücü ve kapital[8] arzının artması gerekir. Gelişmenin başlangıç aşamasında, tarım faal nüfusta ve millî gelirde çok yüksek bir oran kapsadığına göre, tarım dışı kesimlere işgücü ve kapital arzının artmasında, buna kaynak olarak bakılır. Önce, kapital arzı üzerinde duralım. Burada gözönünde tutulması gereken nokta, tarımda kişi başına gelirin, diğer kesimlerdekinden çok daha düşük olmasıdır. Tasarruf eğilimi veri iken, tasarruflar kişi başına gelire bağlıdır; gelir yükseldikçe tasarruf miktarı artar. Buna göre, millî gelirin yarıya yakın kısmının yaratıldığı bu kesimin, tasarruf kapasitesi düşüktür. Böylece, gönüllü tasarruflar bakımından, tarımın önemli bir kaynak olmıyacağı düşünülebilir. Aynı olgu, zoraki tasarruflar için geçerlidir: gelir vergisi oranları veri iken, kişi başına gelirin düşüklüğü, zoraki tasarruf kaynağı olarak da tarımın önemsenmiyebileceği kanısını uyandırabilir. Bununla beraber, tarımda gelir bölüşümü, geniş bir geçimlik kesimle büyük toprak mülkiyeti ve ticarî kesimin bir arada bulunduğu hallerde, çok eşitsizdir. Ve tarım, önemli bir tasarruf kaynağı olabilir. Tarımın önemli bir tasarruf kaynağı olup olmadığı kişi başına ortalama gelirle beraber, gelir bölüşümünün de gözönünde tutulmasını gerektirir. Şu kadar ki, tarıma gelir vergisi uygulanıyor olsun[9].

Fakat, tarımın vergiler yoliyle zoraki tasarruflarara katkısı için en verimli kaynak toprak rantıdır ve arazi vergileri yoliyle gerçekleştirilir. Ekonomi gelişirken, mülkiyetini elde

8) Tarımdan tarım dışı kesimlere kapital transferinden kasdedilen, reel kapital teçtizatı değil, fakat nakdî sermaye şeklindeki tasarruf fonlarının transferidir. Reel kapital teçhizatı (traktörler, makineler v.b.) "spesifik" nitelik taşır; ancak amortismana tâbi tutuldukça, amortisman fonları şeklinde transfer edilebilir. Bu halde de sözkonusu olan, nakdî sermayedir.

9) Artan oranlı gelir vergisi sisteminde, gelir yükseldikçe, vergi oranı da yükselir. Dolayısiyle, vergi hasılatı, gelirdeki artıştan daha sür'atli artar; gelir bölüşümü eşitsizliği zoraki tasarrufları büyütür. Gönüllü tasarruflar da gelirden daha sür'atle artıyor olabilir (Tarımda vergi politikası için bkz. Bahis XVIII).

tutanların özel bir çabası ya da reel maliyet gideri olmadan toprak rantı yükselir (Bkz: Bahis VI). Bu durum, özellikle çağdaş az gelişmiş ekonomilerin (ve Türkiye'nin) şartları altında geçerlidir. i) Nüfus artışının sür'ati ve gelir elastikiyetinin yüksekliği tarım ürünleri fiyatlarını, bu da, toprak rantını artırmak eğilimindedir; ii) tarımda bir taraftan nüfus birikirken bir taraftan makineleşme, toprağın MFV ni ve rantı artırmak eğilimindedir; iii) Yollar, barajlar, enerji santralleri, toplu sanayi bölgeleri biçimindeki kamu alt-yapı yatırımları da, yine toprak rantını artırmakta, bu da toprak satış fiyatlarını yükseltmektedir; iv) kentleşme ve yeni toprak kullanım alanlarının doğması da aynı etkiyi yaratmaktadır.

Rantın vergilendirilmesi toprak arzını daraltmayacağı için, ürün fiyatlarını yükseltmez; şu kadar ki, tarım ve tarım dışı toprakların ranti birlikte vergilendirilsin; bundan ötürü de tüketiciye yansıtılamaz; toprak sahiplerinin herhangi bir reel maliyetini karşılamayan rant gelirine yansır. (Bu, özellikle, yalnız tarım toprakları değil, kent alanlarındaki rant yükselişleri için de geçerlidir.) Rant vergilerinin bu özelliği, tarımın zoraki tasarruf kaynaklarına katkısı açısından, pek çok ülkeye cazip gelmektedir. Gelişmenin başlangıç aşamasında arazi vergisi yoliyle zoraki tasarruf yaratılmasına en iyi örnek Japonya'dır. Oysa Türkiye, (bir ölçüde 1930'larda bu kaynaktan yararlanmış olsa da) günümüze kadar, ciddi bir rant vergisi yoliyle, toprak sahiplerinin zoraki tasarruflarından yararlanamış bir ülkeye örnek gösterilebilir.

İç mübadele hadlerinin tarım aleyhine seyri de, tarım dışına, tasarruf edilebilir fon transferi sağlar; bu da, tarım için bir zoraki tasarruf biçimidir. Gelişmenin başlangıç aşamasında sanayi kesiminin sıkı dış ticaret kontrolleriyle korunması ve bunun yarattığı monopoller, çok zaman, bu transfere aracılık eder. Ancak, Türkiye'de kullanılan bu yöntem, arazi vergilerine oranla daha az etkindir. Bir kere, bu fonları ele geçirenlerin tasarruf-yatırım amaciyle kullanıp kullanmayacağı belli değildir. İkincisi, fonlar o ka-

dar küçük tutarlarda o kadar çok sayıda kişiye dağılır ki, etkin biçimde yararlanılması olanak dışıdır.

Tarımın toplam millî tasarruflardaki nisbî payı, tarımsal gelirin millî gelirdeki payı, tarım ve tarım dışı kesimlerde nisbî tasarruf eğilimi, tarımda nisbî olarak kişi başına gelir ve gelir bölüşümünün fonksiyonudur. Tarımın millî gelirdeki payı ne kadar yüksekse, diğer kesimlere oranla tasarruf eğilimi ne kadar büyükse, kişi başına ortalama geliri ne kadar yüksek ve gelir bölüşümü ne kadar eşitsizse, toplam millî tasarruflardaki payı da okadar yüksek olur.

Meselâ, tarımda tasarruf oranı gelirin % 5 i iken diğer kesimlerde bu oran % 10 ise ve T % 60, S % 40 ise, toplam tasarruflar millî gelirin % 7 sine, tarımsal kaynaklı tasarraflar % 3 üne eşittir. Diğer bir deyişle, tarımsal tasarruflar toplam tasarrufların aşağı yukarı % 43 ünü oluşturur.

Tabii, tarım kesimindeki bütün tasarrufların tarım dışı kesimlere aktarılması söz konusu değildir. Tarımda yatırım talebine nazaran tasarruf arzı ne kadar büyükse ve tarım dışı kesimlerde yatırım talebine nazaran ne kadar azsa, tarımdan diğer kesimlere aktarılan fonlar o kadar büyük olur. Kesimlerin tasarruf arzı üzerinde yukarda durduğumuza göre, sadece yatırım talebini belirliyen değişgenleri incelememiz gerekiyor.

Yatırım talebi, her kesimin, "marjinal kapital hasıla (veya ürün) oranı"[10] ve büyüme hızına dayanarak elde edilebilir. (Tarım ve tarım dışı kesimlerde büyüme hızını belirliyen değişgenler konusunda bkz; Bahis XIV). Tarım ve tarım dışı kesimlerde marjinal kapital/hasıla oranının eşit ve 3: 1, birincinin büyüme hızının sabit fiyatlarla yılda % 2, ikincinin % 4 olduğunu kabul edelim. Bu halde, tarımda ta-

10) Marjinal kapital hasıla oranı, belirli bir sürede yapılan yatırımın, bu sürede sağladığı hasıla artışına oranıdır. Diyelim ki, tarıma yapılan 3 milyar TL yatırım, o süre içinde, tarımsal hasılayı 10 milyar TL'den 11 milyar TL'ye çıkardı, yani 1 milyar artırdı. Bu oran 3:1 dir, yani 3 birim yatırım, 1 birim hasıla artışı yaratmıştır.

sarruf oranı tarımsal gelirin % 6 sı, tarım dışı kesimlerde % 12 si olmak gerekir. Büyüme hızı (g), gelirde tasarrufun oransal payı (s); marjinal kapital/hasıla oranı K/H diye gösterilirse, $g = \frac{s}{K/H}$ dır. Büyüme hızı, gelirin yıllık artış hızına eşittir. Örnekte, tarım için % $2 = \frac{\%\ 6}{3/1}$, diğer kesimler için, % $4 = \frac{\%\ 12}{3/1}$ dir. Eğer tarımsal tasarruflar gelirin % 8 ine eşitse, (% 8 — % 6) tarımsal gelirin % 2 sine eşit tasarruflar, diğer üretim kesimlerine aktarılabilir. Tarımda marjinal kapital hasıla oranı ne kadar küçük; nisbî büyüme hızı ne kadar düşük; ve tasarruf oranı gelirin ne kadar büyük bir oranı ise, tasarrufların tarım dışı kesimlerde gelişmeyi finanse etmek imkânı o kadar fazladır. Örnekte, tarımın marjinal kapital/hasıla oranı 2:1 olsaydı, tarımsal gelirin % 4 üne eşit tasarruflar diğer kesimlere aktarılabilirdi.

Tarımın işgücü katkısına gelince: iktisadî gelişme, tarımda nüfusun nisbî ve belirli şartlar altında mutlak olarak azalmasıyla beraber gider. Gerek tarım (daha doğrusu köy) da gerek tarım dışı kesimlerde (kent), nüfusun tabii artış haddi aynı olsaydı dahi, bu süreç, tarımdan tarım dışı kesimlere (veya köyden kente) doğru büyük nüfus transferine yolaçacaktı. Meselâ, başlangıç döneminde, toplam faal nüfus 20 milyon, ve 10 milyonu tarımda 10 milyonu da diğer üretim kesimlerinde olmak üzere, yarıyarıya bölünmüş olsun; yani, faal tarımsal nüfus % 50 yi oluştursun. Nüfusun tabii artış haddinin yılda % 1.5 ve her kesimde eşit olduğunu varsayalım. On yıl sonra, toplam faal nüfus bileşik faizle 23.64 milyona yükselir. Eğer faal nüfusun üretim kesimleri arasında bölünüşü değişmeseydi, tarımda 11.82 milyon, diğer kesimlerde 11.82 milyon kişinin çalışıyor olması gerekirdi. Ne var ki, faal nüfusun bölünüşü tarımda % 25 ve diğer kesim-

lerde % 75 olmak üzere değişmişse, tarımda çalışanların sayısı 5.73 milyona inerken, tarım dışı kesimlerde 17.91 milyona yükselmiş olacaktır. Buna göre, 10 yılda tarımdan diğer üretim kesimlerine 6.09 milyon kişi transfer olmuş demektir (Sırasıyla, 11.82-5.73 = 6.09; 11.82 + 6.09 = 17.91).

Tabii, yukardaki örnek çok mübalağalıdır: on yıl içinde, faal nüfusun bölünüşünde çok şiddetli bir değişme ve mutlak tarımsal nüfusun azaldığını varsaymaktadır. Bununla beraber, iktisadî gelişmede köyden kente, tarımdan tarım dışına olan mutlak nüfus transferinin büyüklüğünü ortaya koymaktadır.

Örnekte, nüfusun tabii artış haddinin her kesimde eşit olduğu varsayılmıştır. Bu, gerçeklere uygun değildir; çünkü, nüfusun tabii artış haddi köylerde, daima, kentlerden daha yüksektir. En fakir ülkeden en zengin ülkeye kadar, durum farklı değildir[11]. Açıktır ki, diğer şartlar ayni iken, nüfusun tabii artış haddi köyde kentten ne kadar yüksekse, nüfus transferi de o kadar büyük olacaktır.

Yukardaki açıklamaya dayanarak şu söylenebilir: faal tarımsal nüfus oranı ne kadar yüksekse, nüfusun tabii artış haddi ne kadar yüksek ve köylerde kentlerden ne kadar daha fazlaysa, faal nüfusun kesimler arası bölünüşü tarım aleyhine ne kadar sür'atle değişiyorsa, tarımdan dışarı nüfus transferi de, belirli bir süre içinde, o kadar büyüktür; dolayısiyle işgücü katkısı da o kadar fazladır.

Tarımın işgücü katkısı, aynı zamanda, bir "kapital katkısı" da temsil eder; çünkü, her işçi, faal hale gelinceye kadar, kendisine eğitim, sağlık, beslenme, bakım vb. için yatırım yapılır. Bu bakımdan, işgücünün transferi ile beraber, bir kapital transferi de olur. İşgücüne yapılan yatırım ne ka-

11) T.W. Schultz, 1950'lerde ABD için şöyle demektedir: ABD'nin demokrafi bakımından ileri sanayi ülkeleri niteliğini gösterdiğini düşünmekteyiz. Fakat, tarımda, hâlâ, sanayi öncesi veya geçici nüfus artış aşaması geçerlidir". T.W. Schultz, "Reflections on Poverty within Agriculture", **The Journal of Political Economy**, Şubat 1950.

dar büyürse ve ne kadar büyük bir nüfus kitlesi transfer oluyorsa, bu yoldan gerçekleşen kapital transferi de o kadar büyüktür. Ne var ki, işgücü fazlası yoksa, bu işgücü kapitalle ikame edilmiş demektir; transfer edilen işgücü (ürün aynı kalsa da) yerini kapital teçhizatına bırakmıştır.

Tarımın işgücü katkısı da, gerçekte, gelişmenin başlangıcında önemlidir; ekonomi geliştikçe ve tarımda faal nüfus oranı azaldıkça, bu da azalır. İş gücünde belirli bir azalış, gittikçe artan kapital yatırımı gerektirir.

III. TARIMIN ÜRETİM FAKTÖRLERİ İÇİN REKABETİ

a) Bütün Faktörler İçin Rekabetin Karşılaştırılması :

Uzun dönemde, tarımın gelişmesi diğer kesimlerde, bunların gelişmesi de tarımda gelişmeyi uyarır; kesimlerin gelişmesi birbirleriyle teknolojik ve iktisadî tamamlayıcılık içindedir[12]. Yapısal ilişkiler, kesimler arasındaki teknolojik bağlılığı ve bunun gelişme sürecinde arttığını göstermektedir.

Bununla beraber, **kısa dönemde** üretim faktörleri miktarı veridir; bir üretim kesimi daha fazla emek ve kapital kullanırsa, diğerine kullanmak için daha az kalır. Birinci daha fazla büyürken, ikinci daha az büyür. Uzun dönemde, ekonominin sahip olduğu üretim kaynaklarının miktarı artar; fakat, bu artışın da kesimler arası bölünüşü, kesimlerin büyüme oranını belirler. Aynı şekilde, biri daha sür'atli büyürken daha fazla üretim faktörü kullanıyor demektir. Yani, üretim kesimleri kaynak kullanımı için birbiriyle rekabet eder; ekonomi sonsuz bollukta üretim kaynağına sahip olmadıkça, bu rekabet geçerli olur. Üretim kesimleri birbirleri ile tamamlayıcı ilişkiler içinde olsa dahi, üretim faktörleri kullanımında birbirlerine rakiptirler.

Yoğun gizli ve açık işsizliği bulunan Türkiye gibi ülkelerde, vasıfsız emek kıtlığı sözkonusu değildir. Bunun için,

12) Teknolojik ve iktisadî tamamlayıcılık için bkz Bahis V. Gelişmenin uyarılması için bkz. Bahis XV.

üretim faktörleri için kesimlerin rekabeti, vasıfsız emeği kapsamaz. Fakat, daha ileri gelişme aşamalarında işsizlik ortadan kalkarsa, vasıfsız emek için de rekabet ortaya çıkar. Gelişme, toprak kullanımında da rekabet yaratır. Buraya kadar, "tarımda toprak arzının gayri elastik" olduğunu varsaydık. Oysa, toplam tarım topraklarına oranla küçük alanları kapsasa da, toprak kullanımı için rekabet sözkonusu olur. Deniz kıyılarında meyve-sebze üretilen alanlar, turistik yatırımlarda da değerlendirilebilir; kent dolaylarındaki bostanlar, mandralar, iskân alanı olarak da kullanılabilir; mer'alar, park haline dönüştürülebilir. Fakat, kısa ve uzun dönemde en şiddetli rekabet, kapital kullanımında ortaya çıkar. Kesimlerin büyüme hızı, kapital (tasarruf + kredi genişlemesi) kullanımına bir katsayı ile bağlıdır. (Bkz. Pgf. II c). Ekonominin gelişmesi (marjinal kapital/hasıla oranı aynı olsa da) sürekli kapital talebi yaratır; teknolojik değişme bu oranı yükseltirse, kapital talebi daha da büyür. Bu bakımdan, üretim kesimleri arasında en şiddetli rekabet, kapital kullanımında yoğunlaşır. Aşağıda, üretim faktörleri konusunda kesimler arası rekabet, kapital kullanımı açısından anlatılacaktır; fakat, aynı tahlil, diğer üretim faktörlerine de —bazı düzeltmelerle— teşmil edilebilir.

b) Ödünç Verilebilir Fonlar İçin Rekabet :

Kısa dönemde, ekonomide tarımla diğer kesimler arasında kaynak rekabeti, "ödünç verilebilir fonlar" üzerinde yoğunlaşır. Ekonomi, her yıl, toplumdaki reel **(ex ante)** tasarruflar, kredi hacmindeki genişleme, atıl fonların çözümü (eğer varsa, dış borçlanma) tutarında, ödünç verilebilir fonlar yaratır[13]. Bu fonlar, kısmen, firmaların ve tarım işletmelerinin kendi tasarruflarıdır; kısmen de, ticaret ve yatırım bankaları, sermaye piyasası ve diğer malî aracılar (tarımda kredi kooperatifleri gibi) kanaliyle piyasa mekaniz-

13) Kapalı bir ekonomide, gerçekleşen **(ex post)** tasarruflar yatırıma eşittir; kredi genişlemesi, yarattığı gerçek gelir artışı ve/veya enflâsyon sürecinde gelir bölüşümü değişmesi yoliyle, kendi tasarruflarını yaratır; tasarruf yatırım eşitliği sonuçta gerçekleşir.

ması kuralları içinde üretim kesimleri arasında dağılır. Kamu kesiminin oluşturduğu fonlar da, kamu kuruluşları aracılığıyla, genellikle piyasa ekonomisi kuralları dışında kullanılır ve kesimler paylarını alır. İster piyasa ister kamu ekonomisi kuralları içinde olsun, bu fonlar nasıl dağılır? Kesimlerin büyümesi nasıl belirlenir?

1) Kamu Fonları İçin Rekabet :

Önce, kamu kesimi üzerinde duralım. Kamu kesiminin elindeki fonlar, kamu kuruluşlarının nakit fazlaları vergi gelirleri, kredi genişlemesinden payları, dış borçlanmadan oluşur. Kamu yatırımları daha çok ekonominin uzun vadeli gelişme hedefleri (bazen toplumda gelir bölüşümü, istihdam, döviz sorunu da kapsanır)ve kesimlere dıştan istifadeler (dışsal tasarruflar) sağlamaya yöneliktir; (ilerde görüleceği gibi) tarımda fiyat istikrarı sağlayacak politika tedbirleri ve bu arada teşvik tedbirleri de bu fonların kullanımını gerektirir. Kamu yatırımlarının kesimler arasında dağılımında kullanılabilecek bir kıstas, önceki paragrafta gördüğümüz "marjinal kapital/hasıla" oranıdır; hasılada (yani, ücret, kâr, faiz, rant toplamı olarak gelire) yatırımın doğrudan doğruya arttırdığına, dolaylı olarak yarattığı da katılır; toplam millî gelir artışı esas alınır. Diyelim ki, tarımda sulama için bir baraj yapılacaktır; bunun yaratacağı gelir, sadece, sulama ücreti olarak üreticiden toplanacak gelirden ibaret değildir; sel kontrolü, tarımda verim artışı, bunların uyaracağı diğer kesim gelirleri artışı da, bu yatırımın yaratacağı millî gelir artışına dahildir. Piyasa kuralları dışında yapılan kamu yatırımlarında, marjinal kapital/hasıla oranını minimumlaştıracak, dolayısiyle, belirli yatırım fonlarından maksimum (toplumsal) hasıla sağlayacak yatırım dağılışı, "rasyonel" kaynak dağılımı yollarından biridir. Diyelim ki, kamunun, belirli bir yılda yapacağı yatırımlar için, tahmin edilen marjinal kapital/hasıla (toplumsal anlamda), aşağıdaki gibidir:[14]

14) Bu hesapların yapılması, örnekten sanılacağı kadar kolay değildir. Öğrenciye bir fikir vermek için basitleştirilmiştir. Diğer yatırım kıstasları için bkz. Bahis IV.

A	Erozyon kontrolü	4 : 1
B	Ulaştırma	3 : 1
C	Organize Sanayi bölgesi	2 : 1
D	Tarımda tohum ıslahı	1 : 1

Diyelim ki, bu projelerin hepsinin gerçekleştirilme süresi aynıdır ve aynı süre gelir sağlayacaktır; kamunun elinde de 50 milyar yatırım fonu vardır. C projesi 20 milyar, D projesi 20 milyar; toplam 40 milyar yatırım gerektirmektedir. Bu 40 milyar yatırımla, belirli süre sonunda, D projesi 20 milyar, C projesi 10 milyar gelir artışı, toplam 30 milyar gelir artışı sağlar. Oysa, A projesi de 20 milyar gerektirirse, gelir artışı, sadece, 5 milyardır. Dolayısiyle, C ve D projelerine öncelikle yatırım yapılır.

Yani, tarım, tohum ıslahı için kamu yatırımı alabildiği halde, erozyon kontrolü için alamaz. Daha ilerki bir zamanda D, C, B yatırımlarının verimi azaldığında, sıra gelir. Bu örnekte, üretim kesimlerinin kamu fonları için rekabeti açıkça görülebilir. Kamunun tarıma yaptığı yatırımların bir kısmında, marijnal kapital/hasıla oranı yüksektir: erozyon kontrolü, sel kontrolü, buna örnektir. Bazılarında ise düşüktür; tohum ıslahı, hayvan ıslahı gibi.

Tarımda fiyat-stok politikasının yürütülmesi için de kamu fon kullanır. Bu da ürünün miktarı × piyasa fiyatı — destek fiyatı farkı, stok artışı, kamu kuruluşlarının zararları veya kârlarına bağlı olarak belirlenir. (Bu konuda bkz: Bahis XVIII).

Ancak, kamunun kullandığı fonların dağılımı salt iktisadî hesaplarla belirlenmez: örgütlenmiş baskı grupları, parti prestiji, askerî-stratejik sorunlar, oy hesapları, iktisadî hesaplar yanında ağır basar. Siyasal demokrasilerde tarım üreticileri de önemli baskı gruplarından biridir; ayrıca, azgelişmişlik aşamasında nüfus çoğunluğunu oluşturduklarından, "oy" yoliyle de etkili olurlar. Bununla beraber, az sayıda büyük sanayiciler - tüccarlar daha iyi örgütlendikleri için, tarımdan daha güçlü baskı grupları oluşturur. Bu da, kamu yatırımları ve (üretken) carî harcamalarının dağılımında,

tarım üreticilerinin (köyün) şansını azaltır. Tarımda, gelişme hızını sınırlayan nedenlerden biri de, kamu fonlarının kullanılışında pay alabilmesindeki güçsüzlüktür.

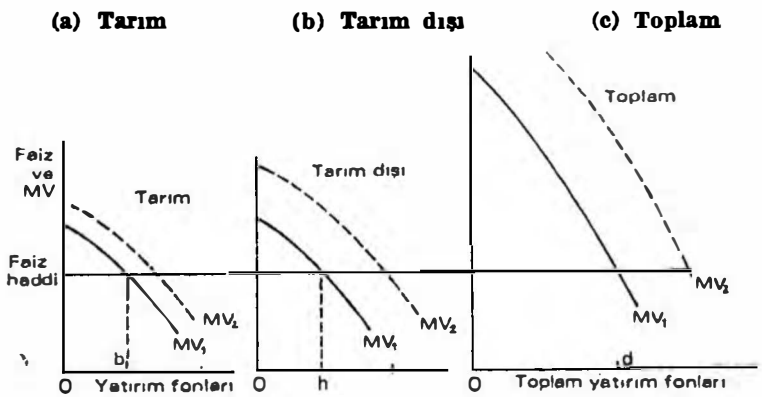
2) Piyasa Kuralları İçinde Fon Rekabeti :

Her kesimde tam rekabet koşulları geçerli olsaydı, kapital kısıtlaması ve belirsizlik sözkonusu olmasaydı, faiz haddi her kesim için aynı denge haddi olsaydı, ekonominin her yıl yarattığı **belirli** fon miktarı, üretim kesimleri arasında, yatırımın marjinal verimine göre dağılacaktı. Bunu aşağıda, şekil Ia, b ve c üzerinde izleyebiliriz. Şekil Ic'de, MV_1 eğrisi, tüm kesimler için yatırımın marjinal (kıymet) verimi eğrisi, yatay eksendeki Od miktarı da, toplumun o yıl yarattığı toplam fon miktarıdır. Eğer tarım ve tarım dışı kesimlerde, yatırımın marjinal kıymet verimi, sırasiyle, MV_1 şekil Ia ve MV_1 şekil Ib'deki gibiyse, tarım ob, tarım dışı kesimler de Oh kadar fon kullanacaktı (Şekil Ia ve Ib deki MV_1 eğrileri özdeştir). Fonlardaki artış da, yine buna göre bölüşülecekti: Tarımın MV_2 ve tarım dışı kesimlerin MV_2 eğrileri bunu belirleyecekti[15]. Bunun dışında, tarımın iç ve dış piyasada mübadele hadlerini aleyhe döndüren bütün etkenler sonucu (Bkz: Bahis XIII) —diğer şartlar aynı iken— tarımda, yatırımın marjinal kıymet verimi, aynı ölçüde teknolojik değişme olsa da, diğer kesimlerden daha yavaş artabilecekti; dolayısiyle, fon talebi artışı da daha yavaş olacaktı. Eğer tarım, buna göre kullanabileceğinden daha fazla gönüllü tasarruf yaratıyorsa, yatırımın marjinal veriminin daha sür'atle arttığı diğer alanlara gönüllü tasarrufların bir kısmı aktarılabilecekti (Bkz: Pgr IIC); kredi kullanımı da buna göre tarımda nisbeten azalacaktı.

Ancak, gerçekte durum, yukardakinden daha karmaşıktır. Tarımda şiddetli belirsizlik ve kapital kısıtlaması, tarımda fon kullanımını kısıtlayan bir etkendir (Bkz: Bahis XII);

15) Şekil I de, ekonomide fon arzındaki artışı, aynı faiz haddinde massedecek fon talebi artışı olduğu varsayılmıştır (Fon talebi eğrisi, yatırımın MV eğrisidir).

özsermaye finansmanının sermaye şirketleri olmadığı için yapılamaması, (Bkz: Bahis IV) bir ikinci etkendir. Ortalama gelir düzeyinin düşüklüğü kesimin kendisinin fon yaratmasını kısıtlarken, kendi dışından kullanabileceklerinin de bu nedenle sınırlanması, bir diğer etkendir. Ayrıca, malî kurumlar, çok sayıda tarım üreticisine az miktarda kredi vermeyi çok nedenle kârlı bulmazlar: kontrolü güçtür, riziko-belirsizlik yüksektir, çok sayıda işlem maliyeti yükseltir, vb. Özellikle küçük üretici, köylerdeki aracılar-tefecilerden fon sağlama yoluna gittiğinde, faiz haddi, monopolcü etkenlerle çok yükselir. Bu da, fon kullanımını sınırlar. Tarımın fon talebini kısıtlayan bu etkenler, belirli fon miktarının



ŞEKİL I

Faiz Haddi ve Kesimlerin Fon Talebi

daha büyük kısmının tarım dışı kesimler tarafından kullanılmasına olarak verir. Özellikle, fon piyasalarının etkin örgütleşmesi bulunmayan azgelişmiş ekonomilerde, tarımın büyümesini sınırlayan bir etken de, budur; yatırımlar ve kısa vadeli işletme sermayesi için fon kullanımı —her kesimde tam rekabet şartları ve tam belirlilik geçerli olsaydı— gerçekleşecek olanın altına düşer.

Kısacası ,tarım, ekonomi gelişirken başta kapital olmak üzere, üretim faktörleri kullanımı için diğer üretim kesimleri ile rekabet eder. Üretim faktörlerinin marjinal kıymet verimi tarımda —diğer kesimlere oranla— ne kadar sür'atle artar, belirsizlik ne kadar azalırsa, tarım üretim faktörlerinin o kadar büyük kısmını kullanır. Tarımda teknolojik değişme, daha çok, emek tasarruf edici ve toprak tasarruf edici niteliktedir (Bkz: Bahis V). Mübadele hadlerinin ise, iç ve dış piyasada, aleyhe dönmesi, daha muhtemeldir (Bkz: Bahis XIII). Tarım, bu iki etkene bağlı olarak, emek, hatta çok ileri toprak tasarruf edici teknoloji uygulandığında, toprak kullanımını mutlak olarak azaltır; kapital kullanımı ise, mutlak olarak artar, fakat, ekonomideki toplam kapital kullanımı içinde oransal payı azalır.

IV. TARIMSAL GELİŞMEYİ BELİRLEYEN ETKENLER

Tarımın iktisadî gelişmeye katkı yapabilmesi, öncelikle kendisinin verimlilik ve üretim artışı sağlıyabilmesine bağlıdır; bu da, özellikle, daha çok kapital kullanımına bağlıdır. Ancak, bu da, gerekli olmakla beraber, yeterli değildir. Azgelişmişlikten kurtulma aşamasında, çok sayıda paket halinde tedbirin bir arada bulunması gerekir. (Kitabın çeşitli bahislerinde incelenen bu konulara, burada özet olarak değinilecektir. Ayrıca, bunların gerçekleştirilmesiyle ilgili tedbirler, Bahis XVIII ve XIX da ele alınacaktır).

1) Teknolojinin değişmesi: özellikle, yoğun gizli işsizliği olan ülkelerde ,toprak tasarruf — edici olmalıdır. Bu tür teknolojik değişme, hem hektar verimini, hem de —tarımdaki emek sayısında bunu massedecek artış olmamak şartıyla— emek verimini yükseltir. Emek talebini yükselttiği için, gizli işsizliği azaltıcı etkisi vardır. Ancak, ekonomi emek kıtlığı aşamasına girdikten sonradır ki, emek-tasarruf edici teknoloji uygulanmalıdır. Verim belirsizliği, teknolojik değişme ile azaltılmalıdır.

Teknolojinin değişmesi, yalnız tarımsal üretim değil, pazarlama işlemlerini de kapsamalıdır.

2) İktisadî şartların sağlanması : Girdi/Çıktı fiyat oranları, çıktı lehine değişmelidir[16]. Fiyat belirsizliği azalmalıdır. Pazarlama payları küçülmeli, böylece, üreticinin eline —tüketici fiyatları veri iken— daha yüksek fiyat geçebilmelidir. Teknolojik yenilik getirecek girdilerin satın alınmasında, tarım kredisi hacmi ve faiz haddi girdi kullanımında diğer anahtar etkendir. Dolayısiyle, kredi hacmi ve faiz haddi, bunu sağlıyabilecek düzeyde olmalı, üretici köy tefecilerine bağımlı olmaktan çıkmalıdır. Ürün fiyatlarının düşmesini önlemek için ihracat, tarım ürünlerini girdi olarak kullanan sanayilerin kurulması ve kentleşme ile, piyasa genişlemelidir.

3) Kurumsal değişmeler : Girdi satınalınması ve ürün satılması, kredi sağlanması, stok faaliyeti, teknolojik bilginin yayılması, yeni kurumlaşmaları gerektirir. Bunlara, ürün fiyatlarının istikrara kavuşturulması, bunun için gerelki örgütleşmenin olgunlaştırılması da eklenebilir.

4) Yapısal değişmeler : Bu, toprak-insan ve toprak üzerindeki insan-insan ilişkilerini ilgilendirir. Tarımsal işletme ölçeğinin küçüklüğü ve toprak parçalanması, yarıcı veya kiracı - toprak sahibi ilişkileri, tapulama düzensizlikleri, su kaynakları üzerinde monopolcü etkenler gelişme dürtüsünü ortadan kaldırabilir, bunu imkânsız hale getirebilir. Bu tür yapısal bozukluklar düzelmelidir ki, yukarda ki üç şart gelişmeyi sağlıyabilsin.

---

16) Daha önce, iç piyasada ve dış piyasada mübadele hadlerinin tarım aleyhine değişmesinin muhtemel olduğunu söyledik. Burada ise, girdi/çıktı fiyat oranının tarım lehine değişmesi gerektiğini belirtiyoruz. Söz konusu iki öneri, çelişik gözükebilir. Ancak, tarım dışı fiyatlara sadece kimyasal gübre, ilâç gibi girdilerin değil, çok çeşitli diğer sınaî mamullerin ve hizmetlerin fiyatları da dahildir.

V. TÜRKİYE'DE TARIMIN GELİŞMEYE KATKISI VE KAYNAK REKABETİ

a) Büyüme Hızı, Fonlar için Rekabeti ve Fon Yaratması :

Türk ekonomisinde gelişmenin, henüz plânlama ile düzenlenmediği İkinci Dünya Harbi sonrasından 1960'lara kadar olan dönemde, beş yıllık plânların uygulandığı 1963 ve sonrası yıllarda, tarımda ortalama yıllık gelişme hızı çok farklı olmamıştır; hiçbir dönemde de, öngörülen (veya arzulanan) düzeye yükselememiştir. 1948-62 döneminde, tarımsal hasıla, yılda % 3.4, Birinci Plân döneminde (1963-67) yılda, % 3.2, İkinci Plân döneminde (1968-72) yılda % 3.8 oranında artmıştır; her iki plân döneminde de hedef alınan yıllık % 4.1-4.2 artış oranının gerisinde kalmıştır[17]. Ancak, 1974-75 yıllarında bir canlanmanın olduğu da bir gerçektir.

1948-72 arası yıllarda, tarımda ürün (hasıla) artış hızı yaklaşık aynı olduğu halde, (metindeki formüle göre hesaplanan) ürün katkısı zamanla gittikçe azalmıştır; aşağı yukarı yarıya inmiştir (Tablo I). Nedeni, tarımın, 1950'lerin başında millî gelirin yarısını yaratması, oysa, zamanla azaldığı için, 1970'den sonra bu payın yaklaşık dörtte bir olmasıdır.

TABLO I

Tarımın millî gelir artışına ürün katkısı (1950 - 72)

Dönemler	Ürün katkısı (%)
1950 - 60	38
1961 - 65	22
1963 - 67	19.5
1968 - 1972	18

Kaynak : DİE millî gelir serilerinden hesaplanmıştır.

17) İkinci plân döneminde, tarımda yıllık % 4.2 hızının gerçekleşemeyeceği öngörüsü için bkz. G. Kazgan, "Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plânda Tarım", **İktisat Fakültesi Mecmuası,** 1969, İstanbul.

Tarımın öngörülen hızlarda gelişmemesinin başlıca iki nedeni vardır: ekonomi toplam yatırım hedefine ulaşamadığı gibi, tarım da bunun içinde öngörülen payı alamamıştır (Birinci Plân döneminde, tarımda hedef yatırım oranı toplam yatırımların % 17.7, İkinci Plân döneminde % 15.2 dir; gerçekleşen oranlar ise sırasiyle % 15.3 ve % 11.8 dir). Hem de, tarımda marjinal kapital/hasıla oranı öngörülenin üzerinde gerçekleşmişdir[18]. Yatırım hedefleri, tarımda gerek kamu gerek özel kesimde aksamıştır. Ancak, ekonomi geliştikçe, toplam yatırımlar içinde tarımın oransal payının azalması olağandır; gerçekten, 1963-73 döneminde, bu oran % 15.3 den % 10.4'e inmiştir.

Türk tarımının yıllık gelişme hızı, tarımsal gelirde tarım yatırımlarının payı ve marjinal kapital/hasıla oram, toplam yatırımlarda tarımın payı itibariyle, diğer azgelişmiş (veya yeni gelişen) ekonomilerle karşılaştırılması, aşağıdaki tabloda (Tablo II) görülebilir.

Tablodaki rakamlara göre, (Venezüella, Kıbrıs ve Suriye bir tarafa bırakılırsa) Türk tarımının gelişme hızı, benzer gelişme düzeyindeki diğer ülkeler ortalamasından çok farklı değildir; ancak, marjinal kapital/hasıla oranının ortalamadan yüksek, yani, yatırımların etkinliğinin düşük kaldığı anlaşılıyor. Atıl verimli toprakların, küçük yatırımlarla ekilişe açılabildiği 1948-55 yıllarında, Türk tarımında marjinal kapital/hasıla oranı, 0.9 gibi çok küçük, yani, yatırımların etkinliği çok yüksek bir değer almıştır. Nevar ki, bu olanak 1960'ların başında tükenmiştir. Toprak-tasarruf edici teknolojiye geçişse, bir taraftan bilgi eksikliği, tamamlayıcı yatırımların zamanında yapılamaması gibi nedenlerle yatırımların etkinliğini düşürmüş; bir taraftan da, sulama barajları gibi kapital yoğunluğu yüksek yatırımların yapılmasını gerektirmiştir. Ancak, 1970-75 döneminde, bu aşamanın aşılabildiği izlenimi uyanmaktadır: 1971, 1974 ve 1975 bol ürün yılları olmuş, bu altı yıl için yıllık ortalama gelişme hızı % 4.6 ya yükselmiştir. K/H katsayısı da düşmüştür.

---

18) Bu, yatırımların etkinliğinin düşük kalması demektir.

TABLO II

Azgelişmiş ekonomiler ile Türkiye'nin tarımsal gelişmesi ve yatırımların karşılaştırılması
(1960 - 65)

Ülkeler	Tarımsal Gelişme hızı (1)	I_t/Y_t (2)	K/H (3)	Y_t/Y_T (4)	I_t/I_T (5)
Türkiye (1962-66)	3.3	9.6	2.9	33.5	15.4
Bolivya	2.9	1.9	0.7	26.0	3.2
Taivan	4.7	13.0	2.8	27.7	18.3
Kıbrıs	12.0	12.1	1.0	19.0	12.0
Ethiopia	3.3	0.8	0.3	66.1	4.0
Jamaica	2.6	17.9	6.8	12.3	10.9
(Kore (Güney)	5.2	3.4	0.7	40.7	10.5
Malawi	2.3	3.1	1.3	54.2	12.0
Filipinler	3.2	2.3	0.7	34.0	5.7
Senegal	6.6	1.2	0.2	33.3	3.9
Sudan	4.7	6.3	1.3	54.0	23.3
Suriye	14.8	9.0	0.6	32.8	19.1
Tanzania	2.0	3.7	1.9	59.0	18.2
Thailand	4.6	9.5	2.1	36.0	17.4
Trinidad ve Tobago	1.7	5.6	3.3	10.6	2.1
Tunus	3.8	17.8	4.7	23.7	19.9
Birleşik Arap Cum.	3.4	11.6	3.4	30.6	16.2
Uruguay	2.1	10.7	5.1	16.7	11.9
Venezuelea	5.8	34.0	5.9	7.5	12.8
Ortalama	4.3	7.4	1.73	29.5	12.3

Kaynak : Edward F. Szczepanik, "The Size and Efficiency of Agricultural Investment in Selected Developing Countries", FAO, IAIRW konferansına sunulan tebliğ, 1969. Türkiye için, DPT ve DİE. Sütünbaşlıklarında, I sabit yatırım, Y gayrısafî hasıla, t tarım, T toplamı, K/H marjinal kapital/hasıla oranını gösterir.

1968 - 72 döneminde, Türk tarımında K/H katsayısı 2.27 : 1 gibi daha düşük bir oran olmuştur.

Tarımda,yatırımların düşük etkinliği, 1960 sonrası yıllarda, tarımın fon kullanımını sınırlamıştır; çünkü, tarım dışı özel kesimde, K/H daha düşük olmuştur[19]. Tablo III'de, üretime dönük kredilerin dağılımında tarımın oransal payının gittikçe azaldığı, 1962'de % 46 iken, 1973'de % 27'ye düştüğü görülebilir. Gerçekte bu azalış daha sür'atlidir: çünkü, tarım dışı kesimler sermaye piyasası yoliyle de fon kullanabilir. Tablo III, bunu içermemektedir. Oysa, tarım için bu olanak yoktur.

TABLO III

Türkiye'de tarım kredilerinin toplam kredilerdeki payı (1962 - 63)

Yıllar	Üretim Kredileri			Pazarlama Kredileri		
	Tarım (Milyar TL)	Toplam (Milyar TL)	Tarımın Payı %	Tarıma (Milyar TL)	Toplam (Milyar TL)	Tarımın Payı %
1962	1.8	3.9	46	0.37	2.5	15
63	2.1	4.5	46	0.35	2.8	12
67	4.3	10.0	43	1.4	6.0	23.3
68	5.5	12.8	42	1.9	7.4	26
69	6.2	15.3	40	2.6	9.4	28
70	6.3	17.7	35	3.2	10.2	31
71	6.2	17.9	34	3.3	11.7	28
72	7.1	25.6	28	3.4	15.7	22
73	8.5	31.2	27	5.5	19.9	27.5

Kaynak : Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Raporları.
Üretim Kredileri, tarım kredi kooperatifleri ve doğrudan doğruya üreticilere verilen kredileri kapsar. Pazarlama kredileri tarım satış kooperatiflerine verilen kredileri içerir.

19) Marjinal kapital/hasıla oranındaki, "hasıla" hesabına ücret de, kâr, faiz ve rantla birlikte dahildir. Özel yatırımcı için, ücret bir maliyet gideridir; hasıla yerine, kâr esastır. Ancak, aile işgücü kullanan köylü aile işletmelerinde, emek geliri gider değildir. Özellikle, yeni yatırımlarla gizli işsizlerin marjinal verimi arttığında, aile işgücü, tükettiğinden daha fazla üretir hale gelir; gider, gelire dönüşür. Bu bakımdan, Türkiye gibi, köylü aile işletmelerinin yaygın olduğu ülkelerde, bu işletmelerin yatırımcıları için, marjinal kapital/hasıla oranının geçerli olduğu kabul edilebilir (bkz. Bahis IV).

Pazarlamaya dönük kredilerde, oysa, Tablo III aleyhe bir trend göstermiyor. Nedeni, tarımsal üretimin gittikçe pazara dönük olmasıdır. Toplam (üretim artı pazarlama) kredilerde ise tarımın payı, 1962'de % 34'den, 1973'de % 28'e inmiştir. (Tabloda gösterilmemiştir.) Yani, toplam fonların dağılımı, yaklaşık tarımın millî gelir payını izlemiştir.

Yaklaşık, kendi millî gelir payına uygun oranda kredi kullanabilen tarımın tasarruflara ve fon yaratılmasına katkısına gelince: bunu, zoraki tasarruflar ve gönüllü tasarruflar diye ayırmak yerinde olacaktır. Önce, birinciyi ele alalım ve dolaysız vergi gelirlerine katkısı üzerinde duralım:

Türkiye Cumhuriyeti kurulduktan sonra tarımdan alınan "aşar"ın kaldırılması ile, bu kesim bir "zoraki tasarruf" kaynağı olarak önemini büyük ölçüde kaybetmiştir. Bununla beraber, 1930-40 döneminde Arazi Vergisi, Yol Vergisi ve Hayvanlar Vergisi olarak tarımın ödediği —dolaylı vergiler dışındaki— vergiler, devlet gelirlerinin ortalama % 15 kadar bir kısmını oluşturmuştur[20]. Ne var ki, Yol Vergisinin 1951 den sonra kaldırılması ve enflâsyona rağmen Arazi Vergisi'nin "arkaik" olmuş arazi değerleri üzerinden alınması dolayısiyle, bu vergiler devlet gelirlerinin gittikçe azalan bir oranını teşkil etmiş, 1950-60 döneminde % 2-3'e ve 1960-63 de de % 1 in altına düşmüştür. 1965 yılında, tarım Gelir Vergisine tabi tutulmuşsa da, bu, bir ölçüde "göstermelik" olmuş, etkin bir vergileme yapılamamıştır. Diğer bir deyişle, 1950 sonrası dönemde tarımın zoraki tasarruflara —dolaylı vergilerin dışında— pek azbir katkısı vardır. 1960'dan sonra durum değişmediği gibi, 1970'den sonra da aynı durum devam etmektedir. 1970'de çıkarılan Emlâk Vergisi,carî arazi değerlerinin saptanması için "beyan" ilkesini getirmiştir. Buna rağmen, önemli bir rant vergisi kaynağı olamadığı gibi, Gelir Vergisindeki istisna ve muaflıkların genişliği, kontrolün güçlüğü, vergi geliri artışını engellemektedir.

Bununla beraber, döviz fiyatı, dış ticaret kontrolleri ve kredi sisteminin, tarımdan diğer üretim kesimlerine büyük gelir transferine yolaçtığı, böylece, diğer üretim kesimleri-

nin tasarruf kapasitesini yükselttiği de bir gerçektir. Tabii, bu transfer, tarımın tasarruf kapasitesini olumsuz yönde etkilemektedir. Döviz fiyatı yoliyle tarımdan gelir transferinin yöntemi, kur farklılaştırmasıdır. Hemen daima, tarım ürünleri ihracından elde edilen dövizlere ödenen TL karşılığı, sanayi mamullerinin altındadır; bâzan, ithalattaki döviz fiyatından da düşüktür. Bunun en son örneği, 1970 devalüasyonundan sonraki uygulamadır: belli-başlı tarım ürünleri ihracında ödeme, devalüasyonla dolar 15 TL.'ye yükseltildiği halde, 12 TL üzerinden yapılmıştır. Kur farkı 1973'e kadar (azaltılmakla beraber) devam etmiş, tüm ihracatta kurların eşitlenmesi ancak 1973'de gerçekleşmiştir. Sürekli olarak, ihracatta ödenen vergi iadelerinin, sınaî mamullerde tarım ürünlerinden daha yüksek olması, aynı işlevi yerine getirmektedir. İhracatta döviz fiyatının tarım ürünleri aleyhine farklılaştırılması (veya sınaî mamullere daha yüksek vergi iadesi) iç piyasada, nisbî fiyatları, yani, mübadele hadlerini tarım aleyhine çevirmek yolunda etki yapar[21] (Bkz: Bahis XVIII).

Bir kısım sınâi mamul ithalatında ithal yasakları, kota sistemi, gümrük vergileri, ithal teminatları yoliyle, yoğun bir koruma sistemi vardır. Bunlar, iç piyasada sınaî mamul fiyatlarını —carî döviz kurunda— dış piyasadakinin üzerine çıkarır. Ayrıca, ilk ikisi, firmalara, iç piyasada monopol gücü verir. Oysa, tarım ürünleri ihraç malları oldukları ölçüde —carî döviz fiyatında— uluslararası fiyatlara uyar. Bu da, iç mübadele hadlerini —dünya piyasasına oranla— tarım aleyhine çevirir. Bununla beraber, zaman içinde dış ticaret kontrolleri azaldığı için, sınaî mamullerin iç-dış fiyat farkları, (döviz kıtlığı ve transfer güçlüğü yılları hariç) carî döviz kurunda artmayıp, azalmak eğilimindedir.

---

20) S. Aren, "İktisadî Kalkınmayı Sınırlandırıcı Rolü Bakımından Ziraat", **Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Eylül - Aralık, 1963.

21) Dış ticaret kontrollerinin iç piyasa fiyatlarına etkisi için bkz. G. Kazgan, "Uluslararası Ekonomi : C.P. Kindleberger'den Uyarlama", İstanbul ,1972, Bahis X - XII.

Fakat, mesele bundan ibaret değildir: sözkonusu kontroller, döviz fiyatı **ucuz** tutulduğu halde, iç piyasada fiyatı yükseltir; **ucuzdan** kastedilen, denge döviz fiyatının altında olmasıdır. Böylece, ithalatçı dünya piyasa fiyatından yaptığı ithalatı, iç piyasada yüksek fiyatla satabilir. Bunlara rakip olan yerli sanayi de, iç piyasada satış fiyatını buna intibak ettirir. Gerek tüketim malı gerek üretim girdisi satın aldığında, tarım ve tarım üreticileri, dünya fiyatından —cari döviz fiyatında— daha yüksek olan yerli fiyatı öder. Bu da, sanayi, ticaret gibi tarım dışı kesimlerin kârlarını, tarım aleyhine, şişirir. Kısacası, bu mekanizma, fiyat sistemi yoliyle tarım dışına "fon" transfer eder; bu kesimlerin kârlarını, dolayısiyle, tasarruf-yatırım kapasitesini yükseltir. Meselâ, dış piyasada 400 dolara satılan bir traktör, iç piyasada 66,000 TL (400 × 16.5) yerine 100,000 TL'ye satılıyorsa, 34,000 TL. tutarındaki fazla, üretici tarafından ödenmiş demektir (Bkz: Bahis XVIII, şekil II). (1 dolar = 16.5 TL.).

TABLO IV

Türkiye'de üretim kredilerinin, tarımda özel yatırımlar ve özel imalât yatırımlarındaki payı

Yıllar	I_t Milyon TL	Kredi/I_t	I_s Milyon TL	Kredi/I_s
1963	577	3.1	1.820	1.0
67	995	4.3	2.134	2.4
68	1.100	5.0	2.600	2.4
69	1.200	5.1	2.100	3.7
70	1.150	5.2	3.900	2.5
71	1.456	4.1	4.850	2.5

Kaynak: Tablo III ile aynı. I_t tarım yatırımlarını, I_s sanayi yatırımlarını gösterir. Kredi/I_t tarıma verilen üretim kredilerinin tarım yatırımlarına, Kredi/I_s sanayie verilen üretim kredilerinin sanayi yatırımlarına oranıdır. Rakamlar özel kesim içindir.

Diğer taraftan, kredi sistemi de, tarım kesiminden ticarî-malî kesime büyük gelir transferi yapacak şekilde işle-

mektedir. Nedeni, Banka sisteminin doğrudan doğruya küçük tarım üreticisine kredi verecek yerde aracı-tefeciyi fifinanse etmesi, bu sonuncuların da üreticiyi finanse etmesidir. Birinci ve ikinci faiz hadleri arasındaki fark, tarım üreticisi aleyhinedir ve çok büyüktür. Bu da, ticarî-malî kesimin kârlarını büyüten, dolayısiyle, tasarruf-yatırım kapasitesini artıran bir olgudur (Bkz: Bahis IX).

Kısacası, tarım, dolaylı vergiler dışında, Kamu vergi gelirlerine 1950-75 döneminde, önemli katkı yapmamıştır. Tarım için yapılan kamu harcamaları ve kamu yatırımları, tarımdan elde edilen fonları aşmıştır. Yani, kamu muhasebesinde transfer edilen fonlar, tarım dışından tarıma doğrudur. Oysa, serbest fiyat sistemi ve kredi sistemi, tarım dışına, (sanayi-ticaret ve malî kesime) tarımdan fon transferi yapmaktadır; tarımda kişi başına gelir düşük kalmaktadır. Bu da, tarımın tasarruf-yatırım kapasitesini sınırlayan bir etkendir. Tablo IV, tarımın, kendi yatırımlarının finansmanı için daha kısıtlı fon yaratabildiğini göstermektedir. Üretime dönük krediler, 1963-71 döneminde, özel tarım yatırımlarının 3-5 katı arasında değişmiştir. Oysa, bu katsayı bütün dönem ortalamasına göre, özel imalât sanayiinde daha düşük kalmıştır[22].

b) Net Döviz Katkısı:

Tarımın, Türkiye ekonomisinin gelişmesine gözle görülebilir diğer katkısı, ihracatta döviz sağlamadır. 1970'lere kadar, diğer döviz kaynakları az olduğu için, tarımın döviz katkısı çok ağırbasmıştır; ihracat gelirinin % 70-80'ini getirmiştir. 1970'den sonra, gerek mamul mal ihracındaki artış gerek işçi dövizlerindeki sıçrama, bu önemi kısmen azaltmıştır: 1970'de, ihracat artı işçi dövizinin % 47'si, 1973'de % 33'ü tarım ürünleriyle ilgliidir. Yani, yapısal ilişkilerle ilgili olarak gördüğümüz tarımın diğer anlamda piyasa kat-

22) Bu fark, kısmen tarımda toprak - tasarruf edici teknoloji uygulamasına da bağlıdır: sabit yatırım yapmaksızın kredilerle satınalınan ilâç, gübre gibi girdilerle üretimin artırılması, sabit yatırım düzeyini düşük tutmaktadır. Ayrıca, alt - yapı yatırımlarını kamu yapmaktadır.

kısındaki —mutlak artışla birlikte— oransal azalma, döviz konusunda da geçerlidir. Bununla beraber, ihraç edilen sınaî mamullerin (pamuk ipliği, deri giysi, salça, dokuma gibi) çoğunluğu, tarım ürünlerinin işlenmesi ile elde edilen türdedir. Ayrıca, yurt dışına giden işçilerin % 39.2 si de tarımsal kökenlidir[23]. Değişik üretim faaliyetlerinden giden işçilerin ortalama geliri ve tasarruf eğilimi ve yurda döviz gönderme eğilimi aynı kabul edilirse, işçi döviz transferlerinin yaklaşık % 40'ını da, tarım nüfusu kökenlilere atfedebiliriz.

Ancak, 1965 sonrası yıllarda, tarımın girdi ithalatı ve yağ ile buğday ithalatı dolayısiyle, net döviz katkısı gittikçe azalmak eğilimindedir. Sanayileşme politikası, tarıma girdi üretimine ancak son yıllarda önem vermeğe başlamıştır: 1972'de, tarım alet ve makineleri sanayii, imalat sanayiinin % 1'ini oluşturuyordu. Kimyasal gübre sanayii, ilâç sanayii, yem sanayii de eklenince, imalat sanayiinin ancak % 2.5 ğu, tarıma girdi üretiyordu. Bu sanayileşme politikası, tarımın artan girdi ihtiyacını ithalata yöneltmiştir; ve tarımın net döviz katkısını azaltmıştır. Diğer bir deyişle, tarımın kendi ihracatıyla yarattığı dövizleri artan ölçüde kendisinin kullanmasında neden, imalat sanayiinin gelişme biçimi olmuştur.

c) Emek Katkısı :

Köyün kent kesimine açık katkısı, ucuz emek sağlamasıdır. Vasıfsız emek için, rekabet de sözkonusu değildir.

Türk köylerinde doğal nüfus artış hızı (yılda % 2.72), kentlerdekinden (yılda % 2.07) daha yüksektir[24]. Köy nüfusu daha sür'atli arttığı halde tarımsal nüfusun oransal azalışı, büyük nüfus kitlesinin köyden kentlere göç ettiğini gösterir. Kentlerdeki istihdam artışının yaklaşık % 60'ını, köyden göç edenler oluşturmuştur[25].

---

23) D.R. Miller, "Emirgrant Turkish Workers", a socio - economic analysis", **Essays on Labor Force and Employment in Turkey, 1970, Ankara içinde.**

24) "Vital Statistics from the Turkish Demographic Survey : 1966 - 67".

25) G. Kazgan, a.g.e.

XVII

TARIMIN VE EKONOMİNİN İSTİKRARSIZLIĞI

Tarımın istikrarsızlığının tüm ekonomiyi etkilemesi, millî gelirde tarımsal gelirin ve/veya ihracat gelirinin yüksek bir oranı oluşturduğu, ihracatı bellibaşlı birkaç ürüne bağlı geri kalmış ülkelerde sözkonusu olur. Kaynağı, ister yıllık verim (dolayısiyle ürün miktarı) değişmeleri ister dış talep değişmeleri olsun, tarımın üretim ve fiyat istikrarsızlığı, bütün ekonomiye yayılır; reel millî gelir ve istihdam seviyesi, genel fiyat seviyesi değişmelerine yolaçar. İleri sanayi ülkelerindeki devresel istikrarsızlık, sebebi farklı olmakla beraber, gerikalmış ülkelerde de sözkonusu olur.

Oysa, iç üretim yapısı çeşitlenmiş ileri sanayi ekonomilerinde, tek bir tarımsal ürünün (veya aynı tabiî şartlara bağlı bir ürün gurubunun) yıllık verim değişmelerinin millî gelire etkisi, ihmal edilecek kadar küçüktür. Tarımsal ürün ihracatçısı birkaç sınaî ülke hariç, aynı durum, dış ticaret mübadele hadleri ve ihracat geliri değişmeleri için geçerlidir. Bu yapıdaki ekonomilerde kısa dönemdeki millî gelir ve istihdam düzeyi değişmeleri, özel yatırım hacmi değişmelerinden kaynaklanır. Tarımdaki istikrarsızlığın millî gelir ve istihdam seviyesinde dalgalar yaratması, sözkonusu olmaz. Aksine, tarım kesimi, gerek gelişmiş gerek gelişmemiş ülkelerde, bu birincilerdeki konjonktür dalgalarının bir "football" topu gibidir.

Buna karşılık, geri kalmış ekonomilerde, özel yatırımlar milli gelirin küçük bir oranını oluşturur; dolayısiyle, etkisi olsa da, iktisadî istikrarsızlığın esas kaynağı tarım kesimidir. Bu ülkelerin bir kısmı, "ihracat ekonomisi" yapı-

smdadır; ihracat geliri millî gelirin yüksek bir oranı olduğu için, dış talep değişmeleri, iktisadî istikrarsızlık yaratan en önemli etkendir. İhracat ekonomisi yapısında olmayanlara gelince: tâbi olduğu iklim şartları ve üretim tekniği ilkelliği dolayısiyle yıllık verim değişmeleri çok şiddetli ise, iktisadî istikrarsızlığa kaynak bu olabilmektedir. Tabii, her iki etkenin bir arada bulunması ve iktisadî istikrarsızlığın bu ikisinden kaynaklanması mümkündür.

Bu bahiste, sözkonusu iki etkene bağlı olarak, geri kalmış ekonomideki istikrarsızlığı inceliyeceğiz.

I. YILLIK VERİM DEĞİŞMELERİ VE EKONOMİNİN İSTİKRARSIZLIĞI

İç yapısı çeşitlenmemiş bir geri kalmış ülkede, tarımsal üretim ve nihaî tüketimde önemli yer kapsıyan bir ürün (veya ürün grubunun) yıllık verim değişmeleri, yalnız tarımsal gelir değil, fakat, bütün ekonomide iktisadî faaliyet hacmini etkiliyebilir. Özellikle kurak bölgelerdeki geri kalmış ülkelerde, ürünlerin büyüme dönemindeki yağış miktarının devresel değişme göstermesi, adetâ konjonktür dalgalarına benziyen millî gelir ve istihdam seviyesi değişmelerine yol açar. Gerçekten, Türkiye, Hindistan, Orta ve Yakın Doğu ve diğer kurak bölge ülkelerinde, S. Jevons ve H. D. Moore tarafından ileri sürülen konjonktür teorisini doğrular nitelikte, millî gelir ve istihdam seviyesi değişmeleri gözlenir[1].

1) Jevons, güneş lekeleri ile yağmur miktarı arasındaki ilişkiden hareket ederek, iktisadî faaliyet hacmindeki değişmeleri açıklamış, onu izleyen Moore, yağmur devreleri ile iktisadî faaliyet hacmi değişmeleri ilişkisini incelemiştir. Güneş lekeleri ile yağmur devreleri arasındaki meteorolojik ilişki bir tarafa bırakılırsa, her ikisinin sözleri, geri kalmış kurak bölgelerde doğrulanmaktadır. Jevons, İngiliz kolonilerindeki kuraklığın açlığa sebep olduğunu, bunun da, İngiltere'den yapılan dokuma ithalâtını azalttığını söylemekteydi. Moore'un biraz daha işlenmiş teorisi, tarımsal hammaddelerin kuraklık dolayısiyle fiyatları yükseldiğinde, sınaî kârların, dolayısiyle yatırımların azaldığını belirtmekteydi.

a) Millî Gelir ve İstihdama Dolaysız Etki :

Bir ürün (veya hububat gibi yıllık verimi aynı yönde değişen ürün grubu) tarım gelirinde, meselâ % 50 gibi bir paya sahipse, bu ürünün yıllık veriminin % 25 oranında değişmesi, —sabit fiyatlarla— tarım gelirinde % 12.5 oranında değişmeye yolaçar. Değişme azalış yönündeyse, sabit fiyatlarla tarım geliri, buna bağlı olarak da reel millî gelir, azalır[2]. Tarım geliri, meselâ millî gelirin % 40 ını oluşturuyorsa, reel millî gelir % 5 düşer. Eğer sözkonusu her yıl yüksek oranda gelişen bir ülke ise, tabii, yıllık verim azalışı tarım gelirini ve millî geliri mutlak olarak azaltmaz; sadece, gelişme hızı düşer. Yıllık verim artışının etkisiyle reel tarım geliri artışı ise, ekonominin gelişme hızını beklenenin üzerine çıkarır. (Bu açıklamada, ekilişlerin değişmediği varsayılmaktadır.)

Açıktır ki, iklim şartları ne kadar geniş bir ürün grubunu aynı yönde etkiliyorsa, yıllık verim değişmelerinin reel gelire dolaysız etkileri de o kadar kuvvetlidir. Eğer yıllık verimi değişen önemsiz bir ürün ise, bunun, millî gelire hissedilebilir bir dolaysız etkisi olmaz.

Diğer taraftan, yıllık verim değişmelerinin tarımsal istihdam hacminde de dolaysız etkileri olması beklenir: yıllık verim (dolayısiyle o yılki ürün miktarı) azaldığında, hasat için ücretli işçi talebi azalır; ücretli işçi kullanan tarımsal firmalarda istihdam düşer. Aile işgücü kullanan geçimlik kesimde ise, birçok ihtimal sözkonusu olabilir: hasat için

2) Bir yanlış anlamaya yer bırakmamak için, bir ürünün üreticisine sağladığı gayrısafî gelirin, sağladığı toplumsal refahtan farklı olduğunu belirtelim. Eğer ürünün miktarı artmışsa, reel millî gelir artmıştır. Oysa, bu ürünün, talebi gayri elâstik olduğu için, üreticiye sağladığı gayrisafî gelir azalmış olabilir. Üreticinin kaybına karşılık, malın tüketicisi kazanmıştır. Eğer ürünü, geçimlik kesim kendi tüketiyorsa ve ürün miktarındaki artışdan ötürü daha büyük miktar tüketebiliyorsa, tüketici olarak kazanmıştır. Açıktır ki, sözkonusu istikrarsızlık, toplumda kazanan ve kaybeden grupları da sürekli olarak değiştirmektedir.

işgücü talebi azaldığında, aile işgücü ev, çit yapımı gibi yatırımlarda kullanılabilir; üründeki azalışı telâfi etmek için, çok daha dikkatli ve ürün kaybını önliyecek şekilde daha yoğun olarak kullanılabilir. Diğer taraftan, gizli ve mevsimlik işsizlik artabilir; ücretli işçi çalıştıran tarımsal işletmelerin işgücü talebindeki azalış, geçimlik kesime işgücü arzını artırır; çünkü, geçimlik kesimdeki aile işgücünün bir kısmı, mevsimlik işçi olarak ticarî tarımda çalışır. Hasat için işgücü talebi azalınca, bu kesimde mevsimlik ve gizli işsizliğin artması mümkündür.

Yukarda, yıllık verimin, hava şartları etkisi ile azaldığı yılda tarımsal reel gelir ve istihdama dolaysız etkileri için açıklananlar tersine çevrilerek, yıllık verim artışlarının, dolaysız etkileri bulunabilir. Dolaysız etkilerden kastettiğimiz, tarımsal gelir ve istihdam değişince, millî gelir ve istihdam seviyesinin bu yoldan doğrudan doğruya değişmesidir. Ne var ki, dolaysız etkiler, yıllık verim değişmelerinin tüm etkilerini kapsamaktan uzaktır.

b) Millî Gelir ve İstihdama Dolaylı Etkileri, "Çarpan" ve Genel Fiyat Seviyesi :

Tarımın millî gelirin, gıda maddelerinin tüketim harcamalarının yarıya yakın bir kısmını teşkil ettiği ve yapısal ilişkilerde tarımın egemen olduğu gelişme düzeyinde, yıllık verim değişmelerinin etkisi, sadece tarım kesimine inhisar etmez; diğer üretim kesimlerine de intikal eder; genel fiyat seviyesini de etkiler. Diğer bir deyişle, egzojen bir etkene bağlı olarak tarımda verim ve ürün miktarı değiştiğinde, etkisi ekonomiye büyümüş olarak yansır; bir "çarpan" tesirinden bahsedebilir[3]. Hatta, tarım geliri önemli olmasa da,

3) Çarpan kavramı için bkz. Bahis XV. Yapısal ilişkilerde nihaî talep artışının, oysa burada, verim ve ürün artışının etkisini incelemekteyiz. Bundan ötürü, çarpanı harekete geçiren etken, bu iki halde farklıdır. Çarpan katsayısı, yine, yapısal ilişkilerdeki teknolojik katsayılara bağlıdır; ancak, varsayımları geçerli olmaktan çıkar. Kapasite kullanım derecesinin değişmesi, nisbî fiyatların değişmesi teknolojik katsayıları değiştirir. Yâni, ta-

ihracat gelirinde önemli yer kapsıyan ,ve/veya sanayide aramalı olarak kullanılan bir tarımsal hammaddenin verim değişmeleri, millî gelirde küçümsenmiyecek dolaylı etkiler yaratabilir. Meselâ, pamuk, Türkiye'de buna "tipik" bir örnektir. Çünkü, hem ihracat gelirinde, hem imalat sanayiinde önemli payı vardır. Aşağıda, yıllık verim değişmelerinin dolaylı etkileri, verim azalışı ve artışı hallerinde, para miktarındaki muhtemel değişmeler gözönünde tutularak incelenecektir[4].

1) Yıllık Verim Artışının Etkileri:

Hava şartları dolayısiyle ürünlerin verim artışının etkisini, üretimden nihaî tüketiciye (ihracat dahil) ürünlerin intikal ettiği çeşitli aşamalarda izlemek mümkündür.

Ürünlerin geçeceği ilk aşama, ulaştırma ve pazarlama hizmetleridir. Bu kesimlerde kapasitenin, tarımsal ürünün azamî miktarını pazarlıyacak düzeyde olduğunu kabul edelim. Tarımsal ürünler bu hizmetlerin bellibaşlı ara malı olduğu için, yıllık verim ve ürün miktarı arttığında, kapasitenin daha büyük bir kısmı kulanılır; istihdam yükselir. Bu bakımdan, çarpanın ilk halka tesiri, pazarlamada gerçek gelir ve istihdam yükselmesiyle ortaya çıkar.

İkincisi, eğer verimi artan bir tarımsal hammadde ise, fiyatı, talep elâstikiyetine bağlı olarak azalır. Hammadde fiyatındaki düşüş, bunu kullanan sınaî imalat kesimlerinde marjinal maliyeti düşürür; üretim ve istihdam yükselir. Aynı olgu, nihaî tüketiciye intikal etmezden önce işlenen gıda maddeleri için geçerlidir. Yani, ikinci halka çarpan, sınaî imalat aşamasında gerçek gelir ve istihdam artmasıyla belirir.

---

rımsal istikrarsızlık, teknolojik katsayıları etkiler, tahminlerde, gözönünde tutulmayı gerektirir.

4) Kısa dönem istikrarsızlık, uzun dönem gelişme süreci ile ilgili kişi başına gelir artışı, nüfus artışı, üretim kapasitesi artışı gibi değişmeler tamamiyle ihmal edilerek incelenmiştir. Sebebi, tahlili basitleştirmek ve gelişme ile ilgili değişmelerden istikrarsızlığın etkilerini soyutlamaktır.

Üçüncü halka, nihaî tüketimle ilgilidir. Önce, gıda harcamalarında önemli yer kapsıyan (hububat, pirinç gibi) temel gıda maddesinin verim artışının etkisini inceliyelim. Tüketim çeşitlenmediği için, bu ürünün fiyat elâstikiyeti çok küçüktür (Bkz: Bahis X). Stok yapmak, ihraç etmek yoliyle piyasaya müdahale yoksa, fiyat şiddetle düşer. Geçimlik kesimdeki üreticinin daha fazla gıda maddesi yiyebildiği, gelecek yıllar için bir miktar stok yapabildiği ve piyasaya satmak için elinde bir miktar ürün kaldığı için, fiyattaki düşüşe rağmen, gerçek geliri artmıştır. Çünkü, daha fazla yiyebildiği gibi, piyasada satarak nakdî gelir sağlamaktadır. Bu ürünü, sadece piyasaya satmak amacı ile üreten, fakat, kendi tüketmiyen ticarî tarımsal işletmelerin ise, gayrısafî ve safî hasılatı azalır. Fiyatı düşen ürün kendi gıda harcamasında küçük bir yer kapsadığı için, bu üreticilerin reel geliri düşer.

Fakat, kendisi bunu üretmeyen diğer nihaî tüketicilerin, reel gelirleri artar. Gayrı elâstik talep dolayısiyle, bu ürüne, toplam gelirin daha küçük bir oranı harcanır; diğer tüketim mallarına harcanabilecek pay büyür. Eğer sınaî kesimde kapasite talep değişmelerine intibak edebilecek şekilde kurulmuşsa, kıt ürün yıllarında atıl kalan kapasite ve işgücü, bol ürün yıllarında talep artışı ile massedilir[5]. Böylece, nihaî tüketicinin reel gelir artışı, diğer tüketim malları talebini yükseltir; bu kesimlerde, üretim ve istihdam yükselir. Diğer

5) Bu tahlili, (o zaman İngiltere'nin kolonisi plan) Hindistanla İngiliz dokuma sanayii arasındaki ilişki için ileri süren S. Jevons'dan şu paragrafla destekleyelim: "Bazı kimseler, Manchester'in dokuma tezgâhlarıyla Hindistan'ın pirinç tarlaları arasında teorik bir ilişki kurmaya gayret edenleri alaya alabilir. Fakat, yüzeyin biraz altına inebilenler için, aradaki ilişki çok açıktır. Gıda maddesi fiyatları ucuzlayınca, fakir Hintlinin elinde küçük bir gelir fazlası kalmakta; o da, bunu, giyim eşyasına harcamaktadır. Küçük bir gelir fazlası, büyük bir nüfus kitlesiyle çarpıldığında —Hindistan veya Çin nüfusu gibi— Lancashire'nin malları için talep önemli ölçüde değişmektedir." S.W. Jevons, "Investigation in Currency and Finance", London 1909, s. 206. B. Higgins, a.g.e., s. 547 de iktibas edilmiştir.

bir deyişle, üçüncü halka çarpan tesiri, reel geliri artan ve diğer tüketim mallarına daha büyük harcama yapabilen nihaî tüketici talebindeki artışa bağlıdır.

Yukardaki tahlilde ihracat, stok hareketleri tamamiyle ihmal edilmiş, para miktarının ve paranın dolanım hızının değişmediği varsayılmıştır. Gerçekte ise, para miktarı değişeceği gibi, özellikle ihracat artışı, yatırımları teşvik ederek çarpan tesirini daha da kuvvetlendirebilir.

Önce, yıllık verim ve üretim artışının, ihracatı artırmak yoliyle, ekonomide yarattığı etkiyi izleyelim. Ülkenin, sözkonusu üründe dünyada monopolü yoksa ve/veya aynı ürünü yetiştiren bütün ülkelerde birden hava şartları verimi artırmamışsa, ürünün dünya piyasasında fiyat düşmez. Bu bakımdan, ürünü, fiyatı biraz düşürerek (diğer ülkeleri ikame etmek suretiyle) satabilir; dünya piyasasında, ürünün küçük birkısmını arzeden ülke için talep elâstik olacağına göre, daha büyük ihracat geliri sağlar. Döviz girişindeki artış, bunu önliyecek bir politika izlenmedikçe, para miktarını artırır. İhracat geliri artışı nakdî talebi artırdığı gibi, ekonominin ithal kapasitesi de artar; iç piyasada mal arzı genişler. Bununla beraber, nakdî talepteki artışın mal arzındaki artışla telafi edilmesi mümkün olmayabilir. Çünkü, geri kalmış bir ülkede dahi, Merkez Bankası banknot arzını genişletince, ticarî banka sistemi içinde kredi genişlemesi olur. Bu bakımdan, ekonomide, nakdî talep artışı mal arzından daha büyük olur.

İkincisi, ürün kısmen stok edilebilir; bu, safî yatırımda bir artış demektir. Eğer stok yatırımları genişleyen banka kredisi (veya atıl paralar) ile finanse ediliyorsa, tarımsal gelirler, ekonominin diğer kesimlerinde harcama daralması olmaksızın yükselir[6]; toplam nakdî talep artar.

---

6) ABD. gibi ileri bir sanayi ülkesinde dahi, bol ve kıt ürünlerin ürün stoklarını arttırması ve eksiltmesinin küçük devresel dalgaları izaha yardım edebileceği söylenmektedir. D. Hamberg, "Business Cycles", New York, 1951, s. 280 - 294.

Ürün ihraç ve/veya stok ediliyorsa, tabii, verim ve ürün artışı, fiyatı ya hiç düşürmez ya da pek az düşürür[7]. Dolayısiyle, para miktarını ve dolanım hızını veri kabul ederek yaptığımız ilk tahlildeki (üretici olmayan nihaî tüketici açısından) reel gelir tesirleri ya hiç sözkonusu olmaz ya da çok küçük ölçüde sözkonusu olur. Ne var ki, bu kez, ihracat ve stok olayları toplam nakdî talebi yükseltir, atıl kapasite ve işsizlik bulunan kesimlerde, üretim ve istihdamı artırır; yani, çarpan, burada da sözkonusudur. Fakat, ayrıca, nakdî talepteki yükseliş, genel fiyat seviyesini yükseltir. Çünkü, hem verimi artan ürünün fiyatı düşmemiştir; hem de tüketim malları üreten kesimlerde kapasite sınırına erişildikten sonra, hattâ bundan da önce, maliyet artışları görülür.

Nihayet, çarpan tesiri, uyarılmış yatırımların artırdığı üretim ve istihdam dolayısiyle de gözlenir. Talebin artması, kapital eşyası ithal kapasitesinin artması ve/veya sanayi ara malı olan tarımsal hammadde fiyatının düşmesi, yatırımların marjinal etkinliğini yükseltir; yeni yatırımları uyarabilir. Yatırımları uyarmada, ithal kapasitesinin genişlemiş olması, özellikle önemlidir. Eğer uyarılmış yatırımlar da para arzında genişleme ve/veya atıl fonlarla finanse ediliyorsa, ekonomi, reel gelir ve istihdam artışına paralel olarak, genel fiyat seviyesi yükselişine de sahne olur. Geri kalmış ekonomideki atıl kapasitenin sınırlı olması, bunun başlıca sebebidir.

Görüldüğü gibi, hava şartlarının etkisiyle tarımda verim ve ürün arttığında, bunun, millî gelir ve istihdam seviyesi üzerinde, büyüyerek intikal eden bir "çarpan" etkisi vardır.

---

7) Para arzı değişmeksizin, verim artışı dolayısiyle ürün fiyatı düştüğünde, gelir bölüşümü, o ürünün tüketicisi lehine değişir. Oysa, ürün ihraç veya stok ediliyor ve bunlar para arzı genişlemesiyle finanse ediliyorsa, gelir bölüşümü, üretici lehine değişir. Gelir bölüşümündeki bu değişmenin, her iki grubun marjinal tüketim meyli ve marjinal yatırım meyli aynı olmayacağı için, ekonomi üzerinde farklı bir etkisi olabilir. Bu noktaya işaret etmekle yetinip, bunun muhtemel etkileri üzerinde durmayacağız.

Belirtilen sebeplerle para arzı genişlediğinde, ekonomideki genişleme, genel fiyat seviyesinde yükselişle bir arada gider. Elverişli hava şartları, birkaç yıl üstüste verimi yükseltiyorsa, yukarda açıkladığımız mekanizmanın gözlenmesi daha muhtemeldir. Buna karşılık, tek bir yıl verim artıyorsa, bu intibaklar bir arada ortaya çıkmayabilir. Yukarda anlatılan mekanizma, iyi hububat verimi yıllarında, Türkiye'deki destekleme alımlarının parasal etkilerine çok yakındır.

2) Yıllık Verim Azalışının Etkileri:

Yıllık verim artışı için söylediğimiz, yıllık verim azalışı için tersine çevrilebilir; ve ekonomide, dolaylı daraltıcı etkileri olduğu söylenebilir. Pazarlama-ulaştırma hizmetlerinde, sınaî kesimde, üretim ve istihdam azalır. Millî gelir azalışı[8], sadece tarımda verim ve ürün azalışı değil, fakat, diğer kesimdeki üretim ve istihdam azalışından da doğar.

Yıllık verim ve ürün azalışı, ekonomide sadece bir kezlik değil, fakat devam eden genel fiyat seviyesi yükselişi, yani, enflasyonist baskı ortaya çıkarabilir. Kötü hava şartlarının etkisi ne kadar geniş bir ürün kategorisini kapsıyorsa ve bir yıla inhisar etmeyip birkaç yıl devam ediyorsa, aşağıda belirteceğimiz intibakların gözlenmesi de, o kadar muhtemeldir.

Bir kere, temel gıda maddesi olan ürünün verimi azaldığında, düşük talep elâstikiyeti dolayısiyle, fiyatı sür'atle yükselir; harcamaların daha yüksek bir oranı, bu gıda maddesi tarafından massedilir. Saf rekabet şartları tarımsal fiyatların esnekliğine, rekabet şartlarının aksaması ise tarım dışı kesimlerde fiyatların esneksiz olmasına yolaçmaktadır. Bundan ötürü, para miktarı ve paranın dolanım hızı veri iken, bu gıda maddesi fiyatı diğer fiyatlara nazaran yükseldiğinde, diğer tüketim malları talebi azalır; fakat talep

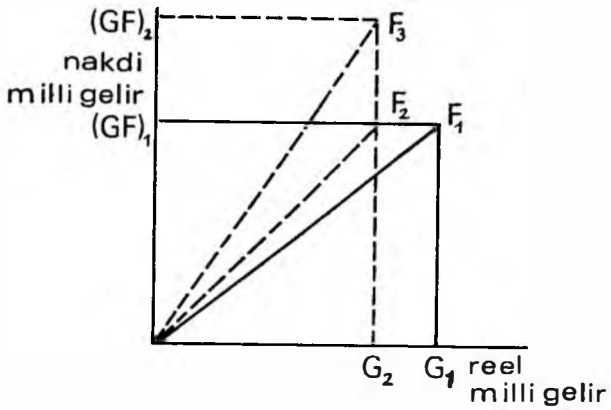
8) Eğer ekonomi gelişiyor ve reel millî gelir her yıl artıyorsa, bu azalış, mutlak olarak değil, fakat, reel millî gelir artış hızının yavaşlaması biçiminde ortaya çıkar.

azalışı, bu kesimlerde fiyatları düşürmez; atıl kapasite ve istihdam azalışına yolaçar. Temel gıda maddesi lehine dönen mübadele haddi ve düşmeyen diğer tüketim malları fiyatları, genel fiyat seviyesini yükseltir. Ne var ki, diğer tüketim malları talebi azalışını ve bu kesimlerde atıl kapasite ve işsizliği önlemek için, hükûmet, para arzını genişletmeyi gerekli sayabilir; ayrıca, gıda maddeleri üzerine başlıyan spekülasyon, kredi genişlemesi ile finanse edilen spekülatif stok birikimiyle birlikte, para arzını yükseltir. Bu halde, ekonomi, özellikle gıda maddeleri fiyatında yükselişle beliren bir enflasyon sürecine girer.

İkinci olarak, dış ticaret etkisi üzerinde durmak gerekir. Verimi azalan önemli bir ihraç ürünü ise ve/veya yukarda konu edilen gıda maddesi aynı zamanda ihraç ediliyorsa, dünya piyasasında monopolü olmadıkça ihracat geliri azalır: çünkü, ihraç ürününün verimi azalıp fiyatı yükseldiğinde, dünya piyasasında önemsiz bir ihracatçı olduğu için, dünya fiyatlarını etkiliyemez. Artmayan dünya fiyatı ile daha az miktar ihracat döviz gelirini azaltır. Aynı ürünü ihraç eden bütün ülkelerde verim azalışı ve fiyat yükselişi olmadıkça, dünya piyasasında elâstik talep dolayısiyle, ihracat geliri düşer. Döviz girişindeki azalışın para arzı üzerindeki etkisi, tabii, daraltıcı yöndedir. Bunun, genel fiyat seviyesinin yükselmesini önleyen bir etken olduğu düşünülebilir. Ne var ki, ihracat gelirindeki azalışa paralel olarak ekonominin ithal kapasitesinin de azalması dolayısiyle, bu, mümkün olmayabilir; çünkü, bellibaşlı hammaddeler, yedek parçalar, kapital teçhizatı ithal imkânları daralır, fiyatları artar. Bu olgu, sınaî imalatı düşürür, yatırımları geçiktirir; reel gelir ve istihdam üzerinde olumsuz bir etki yaratır. Sınaî imalât azalırken, sınaî mamul fiyatları, para miktarı ve paranın dolanım hızı veri iken, yükselir; aşağı doğru esnek olmasa da, sınaî fiyatlar yukarı doğru esnekdir. Bundan başka, daralan ithal imkânları hammaddeler, yedek parçalar vb. üzerinde, spekülatif faaliyetlere yolaçar: paranın dolanım hızını yükseltebilir. Sözkonusu şartlar altında, para miktarı artmasa da, azalan sınaî imalât ve yükselen paranın dolanım hızı dolayısiyle, genel fiyat seviyesi yükselmeğe devam eder.

Üçüncüsü, tarım ve tarım dışı kesimlerde gelirin düştüğü, ithalat azalışı dolaysiiyle gümrük gelirlerinin azaldığı bu dönemde, kamu harcamalarını kısmak mümkün olmayabilir. Azalan kamu gelirini telâfi etmek için gereken enflasyonist finansman da, genel fiyat seviyesinde sürekli artışlara yolaçar.

Kısacası, yıllık verim azalışı, genel fiyat seviyesindeki yükselişin bir defaya inhisar etmeyip, devam etmesi, para arzının genişlemesi ve/veya dolanım hızının yükselmesi için çeşitli sebepler yaratır. Ayağındaki şekil (Şekil I) üzerinde reel millî gelir, nakdî millî gelir, ve genel fiyat seviyesi arasındaki ilişkiyi gözlemek mümkündür.



ŞEKİL I

Reel millî gelir azalırken genel fiyat seviyesinin yükselmesi ve nakdî millî gelir değişmesi

Şekil I'de, yatay eksende reel millî gelir (G) dikey eksende nakdî millî gelir (GF) ve orijinden geçen doğruların eğimi olarak genel fiyat seviyesi (F) görülebilir. Yıllık verim azalışı, incelenen sebeplerle reel millî geliri G_1 den G_2 ye azalttığında, para miktarı ve dolanım hızı veri iken, genel fiyat seviyesi F_1 den F_2 ye yükselir. Reel millî gelir G_2 de daha düşük, fakat nakdî millî gelir GF_1 de aynıdır. Ne var

ki, incelediğimiz sebeplerin etkisiyle para arzı ve paranın dolanım hızı yükselirse, genel fiyat seviyesi F_3 gibi daha yüksek bir seviyeye; nakdî millî gelir de, G_2 reel millî gelir ve F_3 genel fiyat seviyesinin belirlediği GF_2 ye yükselir.

Yıllık verim artışı, para arzının genişlemesi ve paranın dolanım hızının yükselmesine yolaçan iktisat politikası dolayısiyle, reel gelir artarken, genel fiyat seviyesi yükselişiyle bir arada gidebileceği gibi, yıllık verim azalışı da, reel gelir azalırken genel fiyat seviyesi yükselişiyle bir arada gitmektedir. Ancak, ikinci halde enflasyonist baskıların ortaya çıkması, birinciye oranla çok daha olumsuz sonuçlar yaratır.

Yukardaki açıklamadan, yıllık verim değişmelerinin sadece tarım değil, fakat, belirli şartlar altında bütün ekonomiyi ilgilendirdiği görülebilir. Tarımın istikrarsızlığı, bütün ekonomide reel ve nakdî istikrarsızlığa yolaçabilmekte, ekonominin gelişmesini istikrarsız hale getirmektedir. Yeni gelişen bir ülkede, ekonominin yıllık gelişme hızı, büyük ölçüde, tarımı etkiliyen egzojen bir etkene, yani, hava şartlarına bağlı kalmaktadır. Buna en yakın örnek, Türkiye ekonomisidir.

II. KONJONKTÜREL TALEP DEĞİŞMELERİ VE EKONOMİNİN İSTİKRARSIZLIĞI[9]

Konjonktür dalgalarını yaratan ileri sanayi ülkeleridir. Kendi tarım kesimleri, bu dalgalar boyunca gelir iniş ve çıkışları kaydeder. Aynı zamanda, dünya piyasasında, fiyatlar

9) Konjonktürel talep değişmeleri, sadece tarımsal ürün fiyatları ve ihracat gelirinde değil, diğer bütün ilksel madde fiyatları ve gelirlerinde şiddetli değişmelere yol açar. Verim değişmelerine bağlı millî gelir değişmeleri, sadece, belirtilen şartlardaki bir geri kalmış tarımsal ülkeye özgü olduğu halde, konjonktürel talep değişmeleri, tarımsal ürün ve/veya diğer ilksel madde ihraç eden geri kalmış ve gelişmiş ülkeleri etkiler (bkz. Bahis VI ve XII).

ve talep edilen miktarların aynı yönde değişmesi, tarımsal ürün ihraç eden ülkelerin döviz gelirlerinde buna bağlı dalgalanmaya yol açar (Bkz: Bahis XII). "Ortalama ihracat fiyatlarında % 5 oranında değişmenin etkisinin geri kalmış ülkelere gelen yıllık dış yardımlara eşit olduğu"[10] düşünülürse, sözkonusu istikrarsızlığın, bu ülkeler bakımından önemi anlaşılır.

Sözkonusu dalgaların etkisi, ihracatı millî gelirin yüksek bir oranı olan ve birkaç ürün üzerinde yoğunlaşan[11] "ihracat ekonomisi" tipi geri kalmış ülkelerde, özellikle önemlidir. Bunlarda, iktisadî istikrarsızlığın diğer bir kaynağı, mübadele hadleri ve ihracat gelirinin dış talep değişmelerine bağlı olmasıdır. Nasıl yıllık verim değişmelerinin yolaçtığı iktisadî istikrarsızlığın sebebi, "hava şartları" gibi egzojen bir etkense, burada da, "dış talep değişmeleri" gibi egzojen bir etkendir. Aynı şekilde, reel millî gelir ve genel fiyat seviyesi değişir; hattâ, genişlemede başlıyan fiyat artışları, daralma döneminde de devam edebilir. Burada, 1972-73 yıllarındaki yüksek konjonktürde başlayan fiyat artışlarının, 1974-76'daki duraklamada devamı hatırlanmalıdır.

a) Millî Gelir ve İstihdama Dolaysız ve Dolaylı Etkiler, Çarpan ve Genel Fiyat Seviyesi:

Dış talep değişmelerine bağlı dış ticaret mübadele hadleri ve ihracat geliri değişmelerinin iktisadî istikrarsızlığa yolaçan etkileri, **dolaysız** ve **dolaylı** diye ayrılabilir. Bunu, konjonktürün yükselme aşamasında mübadele hadleri lehe dönen ve ihracat geliri yükselen bir ülkenin durumunu ele alarak inceliyelim.

---

10) U.N. "Economic Survey of Asia and the Far East", New York, 1957, s. 114.

11) Kişi başına gerçek gelir düzeyi ile ihracatta ihtisaslaşma, yani, ihracat gelirinin bir veya birkaç ürün üzerinde yoğunlaşması arasında menfî ilişki vardır; gelir yükseldikçe, ihracat çeşitlenir ve ihracat gelirinin bir kaç kaleme bağlılığı gittikçe azalır. İhracatta mal ihtisaslaşması, Gini - Hirschman katsayı (C_x) için bkz. Bahis VI.

Mübadele hadlerindeki lehe dönüş ve ihracat gelirindeki yükselişin dolaysız etkisi, a) ekonomide reel gelirin üretimden daha fazla artması; b) döviz gelirinin artmasıdır; buna paralel olarak, para miktarı genişler ve ithal kapasitesi yükselir. Yani, dış talep yükselişinin dolaysız etkisi, geri kalmış ülkede, reel ve nakdi millî geliri artırmakdır. İthalat kapasitesindeki ve reel gelirdeki artış dolayısiyle arzdaki artış, ihracat geliri artışı dolayısiyle nakdî talep artışına eşit olursa, genel fiyat seviyesi değişmez. Ne var ki, önceki paragrafta belirtildiği gibi, nakdi talep artışının arzdaki artıştan daha büyük olması ve genel fiyat seviyesinin yükselmesi daha muhtemeldir; ekonomideki atıl kapasite massoluncaya kadar reel gelir ve istihdamla beraber artan fiyatlar, bundan sonra, sadece fiyat artışına dönüşür. İlk dolaylı etki bunlardır.

İkincisi, gelirin artması ve ithal kapasitesinin yükselmesi, ekonominin tasarruf - yatırım kapasitesini yükseltir. Tasarruf kapasitesi yükselir, çünkü, reel gelir arttığı için gönüllü tasarruflarla beraber, vergi geliri artar; artan ithalat gümrük vergisi gelirini artırır. Yatırım kapasitesi ve kârlılığı yükselir; çünkü, kişisel gelirler artarken tüketim harcamalarının artması, yeni yatırımları uyarır; hem kapital teçhizatı nisbeten ucuzlamıştır, hem de daha fazla ithal edilmektedir. Bu da, yatırım hacmi ve yatırımların marjinal etkinliğini yükseltir. Ayrıca, kamu vergi gelirlerinin artması, kamu yatırımlarının ve cari harcamalarının artması imkânını verir. Diğer bir deyişle, dolaylı etkiler, genel olarak, ekonomide yatırım ve tüketim harcamalarını ve reel gelir ile istihdamı artırmak yönündedir. Bu artış, artan ihracat geliri ve lehe dönen dış ticaret mübadele hadlerinin yarattığı reel gelirdeki ilk artıştan daha fazla olur; yani, "çarpan" tesiri yaratması sözkonusu olur[12]. Reel millî geliri arttıran etkiler,

12) Dış ticaret gelir teorisi, ihracat geliri artışının millî gelirde daha büyük artış yaratmasını "dış ticaret çarpanı" ile açıklar. Bu teoride çarpan, marjinal tasarruf ve marjinal ithal meyli toplamının tersine eşit bir katsayıdır. Yukarıdaki açıklama ,iki noktada, geleneksel çarpan tahlilinden farklıdır : 1) mübadele had-

şöyle sıralanabilir: a) dolaysız etkiler, dış ticaret mübadele hadlerindeki lehe değişme ve ihracat geliri artışından oluşur; b) dolaylı etkiler, bir taraftan dolaysız etkilere bağlı olarak atıl kapasitenin massedilmesi ile artan reel gelir ve istihdamı; bir taraftan da, (artan yatırım kapasitesi ve yatırımların marjinal etkinliğine bağlı olarak) genişleyen yatırım hacminin yükselttiği reel gelir ve istihdamı içerir.

Ancak, yatırımların kesimler itibariyle dağılımındaki kârlılık da, bu gelişmeden etkilenir: yatırım kârlılığı özellikle artan tarım ürünleridir, çünkü, mübadele hadleri bunlar lehine dönmüştür. Kısa vadeli kârlılık hesapları dışında yapılan kamu yatırımları da artar: çünkü, kamu gelirleri yükselir. Kapital teçhizatı ucuzladığı için, kamu yatırımlarının marjinal kapital/hasıla katsayısı azalır (Bkz: Bahis XVI). Buna karşılık, imalat sanayiinin bazı dalları için yatırımların marjinal etkinliği yükselmeyebilir. Nedeni de, dış ticaret mübadele hadlerinin sanayi aleyhine dönmesidir: kapital teçhizatı gibi, diğer sanayi mamulleri de ucuzlamıştır. İkincilerin fiyatı, birinciden daha fazla düştüyse, sanayide yatırımların marjinal etkinliği yükselmez. Aksine düşer. Ayrıca, refah dönemlerinin zirvesi, spekülatif faaliyetlerin yoğunlaşmasına sahne olur. Altın, döviz, çeşitli hammaddeler üzerine spekülasyon ve yükselen fiyatların etkisi ile stok yatırımları, kâr bekleyişlerini, sanayi yatırımları dışına kaydırır. Bu bakımdan, ekonomi, daha çok tarım, ticaret, kamu kesimi alanlarında gelişir; sanayileşme aksar. Yani, ekonominin tasarruf-yatırım kapasitesi artışı, sanayileşmede yatırımların marjinal etkinliği ile ters yönde değişir.

Diğer taraftan, dış talep azaldığı zaman, mübadele hadlerindeki lehe dönüş ve ihracat gelirindeki azalışın dolaysız etkisi, reel geliri, para arzını ve ithal kapasitesini daralt-

---

leri değişmesinin etkisini de kapsamaktadır; 2) ithalât artışını, geliri azaltıcı kabul etmemektedir. Aksine, nisbeten ucuzlayan ithal malı kapital teçhizatı ve artan kapital teçhizatı ithali, yatırımları artırır; dolayısiyle geliri artırır. Yani, çarpan tesiri yukarıda yaptığımız açıklamada, dış ticaret gelir teorisindeki çarpandan daha büyüktür.

maktır. Yukarıdaki muhakeme tersine çevrilerek, daralmanın, bu ilk gelir azalışına inhisar etmeyip, bir çarpanla millî gelir ve istihdamı daraltacağı kolayca görülebilir. Bununla beraber, daha önce açıkladığımız gibi, ekonomide kamu gelirleri azalırken kamu harcamaları daraltılamıyorsa ve enflasyonist yollardan finanse ediliyorsa, reel gelir azalırken, fiyat artışları devam eder.

Bu kısa tahlilden, "ihracat ekonomisi" yapısındaki geri kalmış ülkelerde, konjonktürel dış talep değişmelerinin, hem reel hem nakdî millî gelirde önemli bir istikrarsızlık kaynağı olduğu anlaşılır. Tarımsal ihracat gelirinin istikrarsızlığı, bütün ekonomide makro dengeyi değiştirir; kısa dönemde, reel ve nakdî millî gelirde iniş ve çıkışlara yol açar. Keynes'ci politika tedbirleriyle ileri sanayi ülkelerinde konjonktür dalgalarının şiddetinin azalmadığı, 1972-73 boom'u ve 1974-75'de izleyen depresyonla gün ışığına çıkmıştır; kapitalizmin gelişmesi yine dalgalıdır. Bu gelişmeyi kendileri yaratmaksızın etkisi altında kalan da, tarımsal ürün (ve diğer ilksel madde) ihracatçisı azgelişmiş ekonomilerle, tarımsal ürün ihraç eden az sayıdaki sanayileşmiş ülkedir[13].

b) İstatistiklere Göre, Kaynağı Dış Ticaret Mübadele Hadleri Değişmesi Olan Millî Gelir Değişmeleri :

Tablo I, karşılaştırmalı olarak, azgelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerin ihracatında yıllık ortalama dalgalanma oranını, ihracat fiyatları, miktarı ve geliri için göstermektedir. Her üç değişgende de, bu oran, azgelişmiş ekonomilerde daha şiddetlidir. Bununla beraber, fiyatların değişme oranı en

13) Tarımla ilgili olmasa da, istikrarsızlığı şiddetlendiren etkenlerin birbirini desteklediğini belirtelim; refahta, konjonktür yükselirken, dış krediler, yabancı sermaye yatırımları da artar; ülke, işçi ihraç ediyorsa, işçi döviz transferleri yükselir. Bir miktar sınaî mamul ihraç edilebilir. Depresyonda, hepsi birden tersine döner ve azalır. Yani, istikrarsızlığın kaynağı tarım ürünleri mübadele haddi ve ihracat gelirine inhisar etmez; çok daha geniş bir alanı kapsar. Bundan ötürü, ekonomide yarattığı istikrarsızlık, yıllık verim değişmelerinden çok daha şiddetli olabilir.

büyük farkı göstermektedir. İhracat gelirindeki değişmeyi bir tarafa bırakır, salt mübadele hadlerindeki değişmeyi gözönünde tutarsak, millî gelire intikal eden istikrarsızlığın da, bu ekonomilerde, daha şiddetli olması beklenir.

TABLO I

Sanayileşmiş ve az gelişmiş ülkelerin ihracatında ortalama dalgalanma oranı (1950 - 65)

Sanayileşmiş Ikeler	%
Fiyat	3.7
Miktar	5.6
Gelir	6.2
Az Gelişmiş Ülkeler	
Fiyat	8.8
Miktar	9.5
Gelir	11.8

Kaynak: IMF - IBRD, "The Problem of Stabilization of Prices of Primary Products", s. 41 - 59.

Yapılan araştırmalar, mübadele hadlerindeki değişmeden ötürü geri kalmış ülkelerin millî gelirindeki ortalama yıllık dalgalanma oranının % 2.8 kadar olduğunu göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde ise, aynı sebeple millî gelirdeki ortalama yıllık değişme oranı % 1.5 dir (Tablo II).

Ayrıca, gelişmiş-gelişmemiş ülke ayırımı, tarımsal ürünler-sınaî mamuller ihracatçısı ayırımını yeter ölçüde aksettirmez. Sebebi, Avustralya, Danimarka, Finlandiya, İsveç gibi Tablo II'de gelişmiş olarak sınıflandırılan ülkelerin, işlenmiş tarımsal ürünler ve orman ürünleri de ihraç ediyor olmasıdır. Nitekim, kaynağı mübadele haddi değişmeleri olan millî gelir değişme oranı, bu ülkelerde, diğerlerinden daha yüksektir. Kanada'mn da ihracatının yarıya yakın kıs-

mı tarımsal ürünlerden oluştuğu halde, bu kaynaktan doğan millî gelir değişmesinin küçüklüğü, bir taraftan ihracatın millî gelire oranının, birtaraftan da, ihracatta yoğunlaşma oranının düşüklüğü ile açıklanabilir. Diğer taraftan, tüm ihracatı sınaî mamullerden oluşan Japonya, (1950'lerin başında) geri kalmış ülkeler arasında sınıflandırılmıştır. Eğer Tablo II'de tarımsal ürün (ve diğer ilksel madde) ve sınaî mamul ihracatçısı ülkeler ayrı ayrı sınıflandırılırsa, mübadele hadlerindeki değişmeden doğan ortalama yıllık millî gelir değişme oranı, birincilerde % 3.3 e yükselir, ikincilerde % 1.1 e iner.

TABLO II

Mübadele hadlerindeki değişme dolayısiyle millî gelirdeki ortalama yıllık değişme oranı (1954)

Gelişmiş Ülkeler	Ortalama Yıllık Değişme Oranı	Gelişmemiş Ülkeler	Ortalama Yıllık Değişme Oranı
Avustralya	3.2	Brezilya	1.0
Avusturya	1.6	Burma	4.7
Belçika	1.7	Kolombiya	2.3
Kanada	0.7	Mısır	6.9
Danimarka	2.1	Gana	7.2
Finlandiya	2.8	Yunanistan	0.5
Fransa	1.0	Honduras	1.5
Almanya	0.9	Endonezya	1.2
İzlanda	1.8	Japonya	0.8
İrlanda	1.7	Malaya	15.4
İtalya	0.4	Mariutus	2.7
Hollanda	1.6	Nijerya	1.8
Norveç	1.6	Panama	3.1
İsveç	2.2	Portekiz	0.7
İngiltere	1.0	Tanganika	5.7
A.B.D.	0.2	Türkiye	0.7
Ortalama	1.5	Ortalama	2.8

Kaynak : M. Michaely, "Concentration in International Trade", a.g.e.

Tarımsal ürün ihraç eden Avustralya, Finlandiya, İsveç, Danimarka gibi ülkelerde de aynı kaynaktan millî gelir değişmeleri kuvvetli olduğu halde, özellikle az gelişmiş ekonomiler üzerinde durmamızın nedenine gelince: birincilerde iç yapı sanayileşmiş olduğu halde, özellikle az gelişmiş ülkelerde sanayileşme oranı düşüktür; dolayısiyle, dış talep istikrarsızlığının gelişmeye etkisi, daha kuvvetlidir.

III. İKTİSADÎ İSTİKRARSIZLIK, İKTİSAT POLİTİKASI VE GELİŞME

a) İstikrarsızlık ve İktisat Politikası:

Önce, ihracat gelirinde çok önemli yer kapsayan bir (veya birkaç) ürünün yıllık verim değişmelerinin, ihracat gelirinde yol açtığı istikrarsızlık üzerinde duralım. Bunun nedeni, ihracat gelirinin az sayıda ürüne bağlılığıdır; gidermenin yolu da, ihracatı çeşitlendirmektir. Aynı şekilde, verim değişmeleri diğer ülkelerde de olmuşsa, —meselâ bol ürün dünya fiyatlarını düşürmüşse—, ihracat geliri düşmesinin yaratacağı istikrarsızlık, yine, ihracatın çeşitlendirilmesiyle giderilebilir. Bu tür istikrarsızlığı gidermenin yolu, geleneksel para ve maliye politikası tedbirleri olmayıp, yapısal değişme, yani, yeni mallar ile ihracatın çeşitlendirilmesidir. Ayrıca, ürün bekletilebilir nitelikte ise, stok hareketleri de bu istikrarsızlığı azaltmaya yardım eder.

İkinci olarak, üretim ve tüketimde önemli yeri olan geçimlik ürünün yıllık verim değişmelerinden doğan istikrarsızlık üzerinde duralım. Açıktır ki, yukarda olduğu gibi burada da geleneksel maliye politikası tedbirleri başarılı olmaz. Meselâ, geçimlik ürünün çok kıt olduğu yıl, tarımsal ürün piyasasında artık talep, sınaî mamul piyasasında artık arz ortaya çıkar. Vergileri artırmak yoliyle harcanabilir gelir, tarımsal ürün piyasasında artık talebi ortadan kaldıracak seviyeye indirilirse, bu kere, sınaî mamul piyasasında artık arz büyür; yani, sınaî kesimde istihdam ve gelir daha bü-

yük ölçüde düşürülmüş olur. Diğer bir yol, para arzını genişleterek, sınaî fiyatların esneksizliği dolayısiyle bu kesimde ortaya çıkan istihdam ve gelir düşüşünü önlemektir. Ne var ki, bu da, gıda maddeleri piyasasında artık talebi büyütür; ortaya çıkmış bulunan enflasyonist baskı, kuvvetli bir enflasyona döner. Bu bakımdan, gerek para gerek maliye politikası tedbirleri, sözkonusu istikrarsızlığı gidermekte yetersiz kalır[14]. Başlıca nedeni üretim ve tüketimde tek ürün (veya ürün grubunun) ağır basması olduğuna göre, uzun dönemde, yine, ekonominin her iki bakımdan çeşitlenmesi düşünülmek gerekir. Kısa dönemde ise, stok hareketlerinin düzenlenmesi alınacak başlıca önlemdir. Tabiî, stok hareketleri de yetersiz kaldığı takdirde, ithalât ve ihracat üzerinde durulmalıdır. Ancak, ithalatta da döviz dar boğazı, kıtlık yıllarında ithalatı artırmayı engeller. İleri sanayi ülkelerinin yaptığı gıda yardımlarına gelince:

İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde, ABD'nin (PL 480) kanununa göre "artık ürün" yardımları[15], kendi paralarıyla, geri kalmış ülkelere ithalat imkânı vermiştir; Türkiye, Hindistan, Pakistan, Mısır gibi pekçok geri kalmış ülke, 1954-1967 döneminde, bu kanaldan ithalat yapabilmiştir. Özellikle temel gıda maddelerinin çok kıt olduğu yılda (veya yıllarda) yapılan ithalât, istikrarsızlığı o yıl içinde gidermeğe yardım edebilir. Ancak, bu kanaldan yapılan ithalâtın sürek-

14) Geri kalmış ülkelerde, para ve maliye politikası gibi genel iktisat politikası tedbirlerinin, niçin yetersiz olduğunun mükemmel bir açıklaması için bkz. Gardner Ackley, "Macroeconomic Theory", New York, 1961, s. 586 - 591.

15) PL 480 (Public Law 480) programı, İkinci Dünya Harbinden sonra, ABD'nin Batı Avrupa'ya yaptığı tarımsal ürün ihracatının 1952'den sonra azalması dolayısiyle geliştirilmiştir. Her geri kalmış ülkenin kendi parasıyla, belirli tarımsal ürünleri ABD'den satın alabilmesi imkânını vermiştir. Böylece, Batı Avrupa'ya yapılan ihracatın azalması, geri kalmış ülkelere yapılan ihracatın artırılmasıyla telâfi edilmiştir. W.H. Vincent (ed.), "Economics and Management in Agriculture", Iowa 1962, s. 389. Ancak, ABD kendi tarım üretimini kısacak tedbirleri uyguladıktan sonra, bu neden sona ermiştir.

li olmak eğilimi vardır[16]. Tarımsal gelişme için gerekli tedbirlerin alınmasını ihmale yolaçması yanında, kendisinin enflasyonist etkileri olmuştur. Ayrıca, uzun vadede olumsuz etkileri gözlenmiştir[17]. ABD ve AET'ninbüyük kıtlık yıllarında az gelişmiş ülkelere bugün yaptıklar yardımlar, küçük miktarlardır. Bundan ötürü, çok etkili olamamaktadır. Kaynağı tarımda verim değişmeleri olan iktisadî istikrarsızlığı gidermenin en etkin yolu, üretim tekniği değişmesi ile verim değişmelerinin şiddetinin azalmasıdır; tarımın ekonomiye egemen olduğu gelişme düzeyinden kurtulunmasıdır. Nite-

16) Bunun başlıca iki sebebi vardır : bu kanaldan ithalât, çoğu geri kalmış ülke hükûmeti için, tarımı geliştirecek tedbirleri almaktan daha kolay bir yol sayesinde, iç piyasada, tarımsal ürün arzını artırmak demektir. ABD ise, kendi tarım politikasının kaçınılmaz sonucu olan artık tarımsal ürünlerden kurtulmak için, geri kalmış ülkeleri sürekli pazar haline getirmek zorunda kalmış, bunların, kendine rakip olabilecek ürünleri geliştirmesini, çeşitli yollardan önlemeye çalışmıştır.

17) Uzun süreli olumsuz etkilerin başlıca nedeni, geri kalmış ülke parasıyla, ABD hükûmetinin elinde büyük satın alma gücünün birikmesidir. Bunun da üç etkisi olmuştur : a) ABD. hükûmetinin geri kalmış ülkeye döviz transferi yoliyle yapabileceği harcamaları, yerli para ile karşılamak imkânı ortaya çıkmıştır; bu paralar, o ülkedeki ABD şirketlerinin finansmanına tahsis edildiği için, döviz girişi azalmıştır. Diğer bir deyişle, görünüşte, ithalâtın yerli parayla yapılıyor olmasına rağmen, gerçekte, uzun vadede, dövizle ödenmiştir; b) bu kanaldan ithal edilen ürünler karşılığında, ülke, kendi parasıyla, "karşılık paralar fonu"na gerekli tutarı yatırmıştır. Bu fondaki paralar, çeşitli gayelerle serbest bırakıldığı zaman, enflâsyonist baskılar ortaya çıkmıştır. Ülkeye gelen tarımsal ürünler tüketilip bittiği dönemde gelir ve talep artışı, fiyat artışına yol açmıştır; c) ABD, hükûmetinin emrinde, yerli hükûmetçe nereye harcandığı kontrol edilemeyen satın alma gücü, politik huzursuzluk yaratmıştır. Türkiye'de de PL 480 kanalından gelen ABD tarımsal ürün fazlalarının, gerek anlaşmalar dolayısiyle (zeytinyağı gibi) bazı ürünlerin ihracını baltaladığı; gerek (soya yağı gibi) bazı artık ürünlere piyasa yaratabilmek için üretimin gelişmesini önledikleri görülmüştür. Nihayet, ABD. elindeki stoklar tükendiğinde, geri kalmış ülkelere ihracat, döviz karşılığı yapılmağa başlanmıştır. Gıda yardımları azalmıştır.

kim, tarımın millî gelirdeki nisbî önemini azaldığı ekonomilerde kaynağı tarımdaki egzojen etkenlere bağlı verim değişmeleri olan istikrarsızlık görülmez.

Dış talep değişmelerinin yarattığı istikrarsızlığa gelince: ileri sanayi ülkelerinde, konjonktür dalgalarının doğmasında dinamik etken, yatırım dalgalanmalarıdır; tabii, bu dalgaların hafiflemesine yönelen politika, yine, yatırımlar ve kamu harcamaları üzerinde durur. Oysa, aynı nitelikteki iktisat politikasının geri kalmış ülkelerde mübadele hadleri ve ihracat geliri değişmeleriyle intikal eden konjonktürel iniş ve çıkışları düzenlenmesi mümkün değildir. Bunun başlıca nedenleri şöyle özetlenebilir[18].

Dış talep yükseldiği zaman, mübadele hadleri, ihracat geliri ve ithâl kapasitesi birlikte artar; buna bağlı olarak, kamu vergi gelirleri ve talep genişler. Bu ortam, özellikle ithâl kapasitesi arttığı için, yatırımların genişlemesi açısından gerekli şartları taşır. Ne var ki, dış ticaret kanalından ekonomide toplam talebin artmasını dengelemek, yatırımların ve kamu harcamalarının kısılmasını gerektirir[19]. Diğer bir deyişle, hem yatırım kapasitesi hem yatırım kârlılığının arttığı dönemde, yatırımları ve kamu harcamalarını kısmak istikrar gereğidir. Aksine, mübadele hadleri — ihracat gelirinin ve ithalât kapasitesi, dolayısiyle kamu vergi gelirinin azaldığı depresyon dönemlerinde, yatırım imkânları azalır; fakat istikrar için, yatırımları artırmak gerekir. Tabii, buna karşı, yatırım kaynaklarının arttığı refah dönemlerinde, bu kaynakların, depresyon dönemleri için biriktirilmesi düşünülebilir. Ancak, yatırımları geciktirmek imkânı çok sınırlı

18) Raoul Prebisch, a.g.e.

19) Ekonomide, toplam talep, C + I + G + X (sırasiyle, tüketim, yatırım, kamu harcamaları ve ihracat) e eşittir. İstikrar, X artarken, diğerlerinin sınırlanması, veya X azalırken diğerlerinin artırılmasını gerektirir. Oysa, ekonominin olanakları, buna ters yönde değişir. Yani, toplam talebin bütün unsurları birlikte hareket eder.

olan ülkelerde, bu politikayı uygulamanın güç olduğu açıktır. (1974-75) dünya depresyonunu, Türkiyenin gelişme hızını düşürmeden atlatmasında, 1971-73 arasında döviz rezervi birikiminin olumlu etkisi hatırlanmalıdır.

Dış talebin daraldığı dönemlerde, para arzını genişleterek, gelir ve istihdam düşüşünün önlenmesi düşünülebilir. Fakat, ihracat geliri azalırken iç talebin genişlemesi, ülkenin döviz rezervlerini kurutabilir. Böyle bir imkân, ancak dış talebin yükseldiği dönemde büyük döviz rezervi biriktirebilen ülkeler için sözkonusu olur. Oysa, gerçekte, refah yıllarında iç talebin yükselmesi (ithal meyli veri iken) ithalatı yükselttiği için, döviz biriktirilmesi de güçleşir.

Geri kalmış ülkelerin hemen hepsi, günümüzde, bir kalkınma plânına göre yatırım programlarını hazırlamaktadır. Bu programın etkin biçimde yürürlüğe konabilmesi için, gerek ihracat geliri gerek yurt içi gelir tahminlerinin, gerçekleşecek değerlere oldukça yaklaşması gerekir. Kalkınma Plânlarının, nezaman ortaya çıkacağı belirsiz dış talep değişmelerine göre esnekleştirilmesi mümkün değildir.

Dış talep değişmelerinin geri kalmış ülkelerde yarattığı istikrarsızlığı, genel maliye ve para politikası tedbirleriyle hafifletmek, aşağı yukarı imkânsızdır. Tabii, bunu gidermek bakımından önemli olan, ileri sanayi ülkelerindeki konjonktür dalgalarının, önlenmesidir[20]. Bu gerçekleştirilemediğine göre, ilksel ürün ihracatçısı ekonomilere bazı tavizler vermeleridir. Geri kalmış ülkeler ise, ihracatı çeşitlendirmek, gelişmiş ülkelerle ürün fiyat ve satış miktarının belirli süreler için tesbit edildiği ihracat anlaşmaları yapmak, döviz rezervlerini dış talep değişmeleri ihtimaline göre ayar-

20) İkinci Dünya Harbi sonrası dönem, refah ve depresyon aşamalarının, yerini, enflâsyon ve enflâsyonu yavaşlatma dönemlerine bırakılmasıyla belirmektedir. Bu değişmenin, ilksel ürün ihracatçısı ülkeler için istikrarsızlığı azaltmak lehinde bir durum yarattığı söylenemez; çünkü, enflâsyonu yavaşlatma tedbirleri depresyona yol açmaktadır.

lamak gibi tedbirlerle, bu istikrarsızlığa bir ölçüde karşı koyabilir[21].

b) İstikrarsızlık ve Gelişme :

Kaynağı, tarımda verim değişmeleri ve dış talep değişmeleri olan (esas itibariyle geri kalmış ülkelere özgü) iktisadî istikrarsızlık, sınaî ülkelerde gözlenen konjonktür dalgalarından kesinlikle ayrılır. Bu ikincilerde millî gelir, istihdam ve genel fiyat seviyesi değişmelerine yolaçan ekonominin **(endojen) içsel** gelişme dinamiğidir; ve belirli bir iktisadî sistem içinde gelişmenin maliyeti sayılabilir.

Geri kalmış ülkelere özgü olan istikrarsızlık ise, kendi iktisadî gelişmeleriyle ilgili etkenlerden değil, fakat, gerçekte bununla hiç ilgisi olmayan **egzojen etkenlerden** doğar; iktisadî gelişmelerini de olumsuz yönde etkiler. Zaman zaman tarım dışı kesimlerde atıl kapasite ve işsizliğin ortaya çıkması; enflasyonist baskıların doğması; ihracat geliri ve ithal kapasitesinin ve ithal edilebilir yatırım malları miktarı ve nisbî fiyatlarının öngörülemiyen egzojen etkenlere bağlılığı, bu olumsuz etkenler arasında sayılabilir.

İktisadî gelişmenin başlangıç aşamalarında, tarımın, çeşitli yollardan iktisadî gelişmeye katkıda bulunabileceği bir gerçektir. Ne var ki, tarıma özgü niteliklerden ötürü, tarım iktisadı gelişmeye katkıda bulunabilecek önemde olduğu ölçüde ve sürede, bir iktisadî istikrarsızlık kaynağıdır. Bu da, ekonominin az gelişmiş olmasının maliyeti diye yorumlanabilir.

---

21) Geri kalmış ülkelerde özellikle dış talep istikrarsızlığına bağlı istikrarsızlığı azaltıcı tedbirler konusunda toplu bir kaynak, **Kyklos** dergisinin hazırladığı bir symposium'dur. Bkz. "The Quest for a Stabilization Policy in Primary Producing Countries", Vol. II, Sayı II. Bu kitap baskıya hazırlandığı sırada toplanan 4. UNCTAD konferansında, yine, az gelişmiş hammadde ihracatçısi ülkelerin dış mübadele hadleri ve bunun istikrarsızlığı üzerinde durdukları görülüyor. Politika tedbiri olarak teklifleri, hammadde fiyatlarının sınaî mamul fiyatına bağlanmasıdır. Buna, "endeksleme" denmektedir.

IV. TÜRKİYE'DE TARIMA BAĞLI İKTİSADİ İSTİKRARSIZLIK

a) Yıllık Verim Değişmelerine Bağlı İktisadî İstikrarsızlık :

Türkiye, gerek millî gelir ve ihracat gelirinde gerekse üretim kesimleri arasındaki yapısal ilişkiler itibariyle, tarımın 1950'den beri büyük ölçüde öneminin azalmasına tanıktır. Ancak, nisbî önemi azalmış olsa da, henüz, tarımın ekonomide etkili olduğu yeni gelişen ülke niteliğini kaybetmemiştir. İklim şartları ve üretim tekniği, tarımda verim değişmelerinin çok şiddetli olmasına yolaçar; özellikle tarımsal üretim değerinde % 30 gibi bir pay kapsıyan hububat verimindeki istikrarsızlık, tarımsal üretim ve millî geliri etkilemekte halâ önemlidir. Türkiye'de, ekonominin yıllık gelişme hızını belirliyen değişgenlerden birinin, egzojen değişkenlerin etkisi altında, tarımdaki (özellikle hububat) yıllık verim değişmeleri olduğu bilinen bir gerçektir.

1950'lerde, tarımın millî gelir payı, % 48-38 arasında değişmiştir; yapısal ilişkilerde, dış ticaret gelirinde, her anlamda, "egemen" üretim faaliyeti olmuştur. Bu dönemde, tarımda mutlak anlamda verim (dolayısiyle üretim) azalışının dolaysız ve dolaylı etkileri çok güçlü olmuştur; (sabit fiyatlarla)millî gelirde, mutlak düşüşler gözlenmiştir. Hububat veriminde şiddetli düşüş olduğu 1949 ve 1954 yılları buna iyi örneklerdir. 1960'lardan itibaren, verim istikrarsızlığı sürmekle beraber, ekonomiyi etkileme derecesinin azaldığı görülür. 1960-70 döneminde, tarımın mill' gelir payı, % 38-28 arasında değişmiş, 1970'lerin ilk yarısında, % 25"e düşmüştür. Yapısal ilişkiler açısından, sanayi ve hizmetlerde ara girdi payı azalmış (Bkz: Bahis XV), bunu, döviz gelirinde payının azalması izlemiştir. 1960 sonrası yıllarda, hububat verimi azalışı, millî gelirde mutlak düşüş yaratmamıştır; gözlenen, gelişme hızının etkilenmesidir. Öyle ki, tarımsal gelir mutlak anlamda düşse de, dolaylı ve dolaysız etkileri, ekonomiye, gelişme hızının düşmesi biçiminde intikal etmiştir. Tersine, verim artış yılları, gelişme hızının yükseldiği yıllardır.

Yıllık tarımsal gelişme hızının, ekonominin gelişme hızına dolaysız etkileri olması doğaldır; tarımın bu alandaki katkısının azaldığını gördük (Bkz: Bahis XVI, Tablo I). Ancak, tarımdaki yıllık verim değişmelerinin dolaylı etkileri var mıdır? Varsa, bunlar nasıl bir seyir izlemektedir? Grafik II, tarımsal gelişme hızı ile gelişmesi bununla ilişkili olması beklenen üç diğer üretim faaliyetini (ticaret, ulaştırma, imalat sanayii) göstermektedir. Dikey eksende, sözkonusu dört kesim gelirinin (1968 fiyatları ile) zincirleme endeksi vardır. Tarımdaki gelişme hızı değişmesinden daha yavaş olsa da, bu üç faaliyette gelişme hızının tarımla birlikte dalgalandığı açıktır. Diğer bir deyişle, dolaylı etkiler sözkonusudur. Burada akla gelebilecek bir soru, sözkonusu dört üretim kesiminin, kendi dışlarındaki bir beşinci etkene bağlı olarak değişip değişmediğidir. Çünkü, Grafik II'de, dört kesimde gözlenen paralel gelişme hızı değişmesi, nedensellik ilişkisi göstermez. Grafik I'de, diğer bir ilişki izlenebilir: yatay eksende, 1949-74 döneminde hububat verimi zincirleme endeski, dikey eksende, gayrısafî yurt içi hasıla zincirleme endeksi işaretlenmiştir[22]. İki değişken arasındaki pozitif ilişki çok açıktır.

Yurtiçi gayrısafî hasıla değişmesinin, o yılın hububat verimini etkilemesi beklenemez; çünkü, ekim, o yılın gayrısafî yurt içi hasılası oluşmazdan önce yapılır. Bundan ötürü, etki ters yöndedir; hububat verimi değişmeyi etkileyen kaynaktır.

Yıllık verim değişmeleri, ekonominin gelişmesini, dış ticaret üzerindeki etkileri ile de hissettirir. Hububat verim değişmeleri, 1953'den bu yana, ihracat geliri değil, ithalat giderini etkilemektedir. Ürünün kıt olduğu yıllar, (buğday, pirinç) ithal gideri son yıllarda, 200 milyon dolara varmıştır.

22) İlişkiyi millî gelir yerine yurtiçi gelirle aramamızın nedeni şudur: millî gelir, dış âlemden net faktör gelirlerini de kapsar. 1965 sonrası yıllarda artan işçi dövizleri, millî gelirde, yurtiçi gelirden bağımsız değişmeler yaratmaktadır. Yıllık hububat verimi işçi dövizlerini etkilemeyeceğine göre, ilişkiyi, yurtiçi gelirle aramak daha anlamlıdır.

Bol ürünü izleyen yıllarda ise, ithalat azalmaktadır. Yani, hububat verimine göre, ithal gideri inip çıkmaktadır.

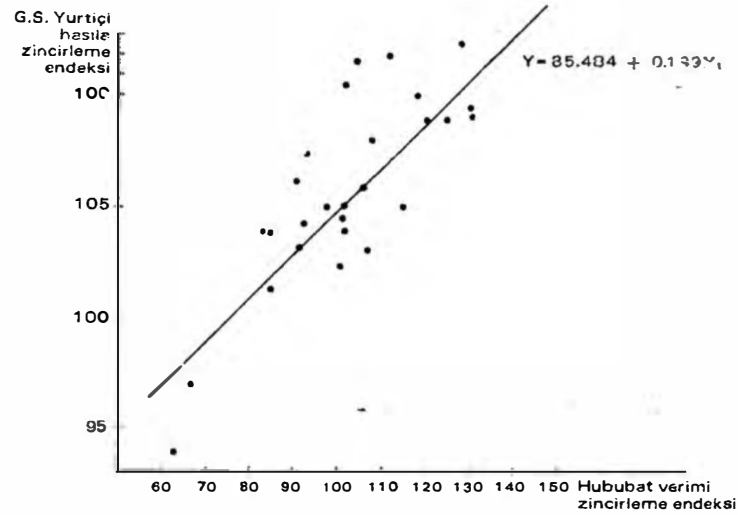
Yıllık verim değişmelerine göre ihracat geliri değişen başlıca ürün, (bazı yıllar ikinci, bazı yıllar üçüncü derecede önemli ihraç ürünü olan) fındıktır. Ancak, 1965 sonrası yıllarda, işçi döviz gelirleri ve sınaî mamul ihracatındaki artış, döviz gelirleri içinde tarım ürünlerinin payını azaltmıştır[23]. Bu bakımdan, tarımın (döviz geliri-döviz gideri) net döviz katkısındaki dalgalanmaların, ekonomiye etkisi azalmıştır.

Yukarda sözle yaptığımız açıklamaları, istatistikî olarak da saptamak mümkündür: Grafik I'deki ilişkiyi regresyon denklemiyle araştıralım. Hububat verimi zincirleme endeksini bağımsız değişgen, yurt içi gayrısafî hasıla zincirleme endeksini bağımlı değişken (sırasıyla, x_1 ve y) varsayarsak, en iyi uyumu, doğrusal fonksiyon sağlamaktadır. Aşağıda, 1949-74 döneminin tümü ve 1949-62 ile 1963-74 dönemi için ayrı ayrı regresyon denklemleri ve korelasyon katsayıları görülebilir.

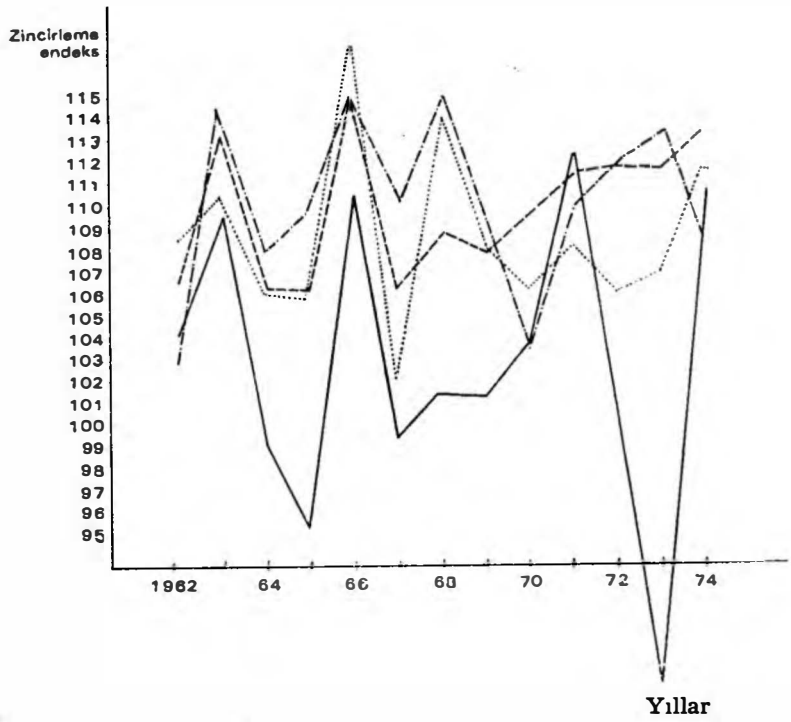
$y=f(x_1)$	Korelasyon katsayısı
a) 1949-74 Dönemi için :	$r_{y\,x_1} = 0.81$
b) 1949-62 Dönemi için :	$r_{y\,x_1} = 0.86$
c) 1963-74 Dönemi için :	$r_{y\,x_1} = 0.66$

Regresyon Katsayısı	Regresyon denklemi
$by_1\,x^1 = 0.199$	$y = 85.484 + 0.199\,x_1$
$by_1\,x^1 = 0.221$	$y = 82.686 + 0.221\,x_1$
$by_1\,x^1 = 0.138$	$y = 92.401 + 0.138\,x_1$

23) 1950 - 60 döneminde ihracat geliri değişmelerinin sebebi ve Türk ekonomisi üzerindeki etkileri için bkz. Gülten Kazgan, "Türkiye Ekonomisinde Strüktürel Değişme : 1950 - 1960", **İktisat Fakültesi Mecmuası**, Cilt XXIII, Sayı 3 - 4. 1965 öncesi yıllarda, yıllık verim değişmeleri, ekonomiye ihracat geliri yoliyle de etkili olmuştur. Nedeni, tarım ürünleri ihracatının (dış borçlanma dışındaki) döviz gelirinin % 80'ni sağlıyor olmasıdır. Bu dönemde, işçi geliri olmadığı gibi, uzun vadeli borçlar da sınırlı kalmıştır.



Grafik I : Hububat verimi değişmesi ve g.s. yurt içi hasıla değişmesi



Grafik II : Dört kesimde gelişme hızı değişmesi

——— Tarım ..... Ulaştırma
– – – – Ticaret —.—.— İmalât sanayi

Yukarıdaki verilere göre, 1949-74 döneminin tümünde 0.81 olan korrelasyon katsayısı, dönem ikiye ayrıldığında, Türk ekonomisinin sanayileşmesi ve hububat verimindeki değişmelerden bağımsızlaşmasının etkisini yansıtmaktadır: 1949-62 döneminde, 0.86 olan katsayı, 1963-74 döneminde, 0.66 ya inmiştir. Yani birinci dönemde millî gelir değişmelerinin % 74'ü, ikinci dönemde % 44'ünü hububat verim değişmesi açıklamaktadır. Yurtiçi gelirin hububat verimi değişmelerinden bağımsız olan katsayısı 82.7 den 92.4'e yükselirken, regresyon katsayısı 0.221'den 0.138'e düşmüştür.

Nihayet yüksek verim ve bol ürün yıllarında Toprak Mahsulleri Ofisi, Tekel ve pazarlama ile görevli yarı resmî kooperatif (Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri) alımları, hemen daima para arzındaki genişleme ile finanse edilir. Diğer bir deyişle, ürün stoklarına olan ilâveler, "para hacmindeki genişleme ile finanse edilen safî yatırım artışı" niteliğindedir. Bundan ötürü, verimin arttığı yıllarda, bu ürünlerin fiyat düşüşü önlenir; daha büyük bir ürünün iç piyasada massedilmesi fiyat düşüşü yoliyle değil, fakat, nakdî talepteki artış yoliyle sağlanır. Türk ekonomisi için, bol ürün yıllarında para miktarındaki değişme ve ekonomide buna bağlı genişleme konusunda daha önce yaptığımız açıklama geçerli olur[24] (Bkz: Bahis XVIII).

Kısacası, yıllık verim değişmeleri Türk ekonomisinde günümüze dek gerek reel, gerek nakdî geliri belirliyen başlıca değişgenlerden biri olarak gözükmektedir.

b) Dış Talep Değişmelerine Bağlı Gelir Değişmeleri :

"İhracat ekonomisi" diye nitelenen birçok geri kalmış ülkeden farklı olarak Türkiye'de ihracatın millî gelire ora-

24) Tabiî kıt ürün yıllarında stoklardan satış yapıldığında, bu gibi teşekküllerin Merkez Bankasına borçları ödenirse, ve yığımlı borçlar birikmezse, bol ve kıt ürün yılı ortalaması olarak para hacminde net bir genişleme olmaz. Borçların ödenmesinin de deflâsyonist bir etkisi olur. İzleyen bahiste, tarım politikası ile ilgili olarak, bu konu, ayrıca ele alınacaktır.

nı oldukça düşüktür; % 6-7 arasında değişir. Ayrıca, ihracatın az sayıda ürün üzerinde yoğunlaşma derecesi de "vasat" tır. Bu özellik dolayısiyle, dünya piyasasındaki talep değişmelerinin, Türk ekonomisini "ihracat ekonomisi" niteliğindeki ülkeler ölçüsünde etkilemesi beklenmez. Çünkü, belirli bir talep değişmesinin millî gelire etkisi, ihracat gelirinin millî gelire oranına bağlı olarak artar; bu oran ne kadar küçükse, ekonomiye etki de o kadar az olmak gerekir. Aynı şekilde, ihracatta yoğunlaşma derecesi ne kadar yüksekse, bu değişikliğin rizikosu da o kadar yüksektir.

Türkiye millî gelirinde kaynağı mübadele haddi değişmesi olan yıllık değişme oranı oldukça küçük, % 1'in dahi altındadır. (Bkz: Tablo II). Buna karşılık, yukarda açıklandığı gibi, kaynağı hububat verimindeki değişmeler olan millî gelir değişmeleri, Türkiye'de daha kuvvetlidir[25].

Ancak, bu ilişkisizlik, dış talep değişmeleri Türkiye ekonomisi hiç etkilemiyor demek değildir. Etkileme, tarım ürünleri ihracat geliri yanında, diğer mal ve hizmet ihracat gelirleri, mübadele hadleri gibi değişgenlerin birlikte değişmesi yoliyle ortaya çıkmaktadır. 1967-68 yılında B. Almanya'daki durgunluk, 1974-75 Batı Dünyası durgunluğu, Türkiye'nin mal ve hizmet ihraç gelirlerini ve dış ticaret mübadele hadlerini olumsuz yönde, 1972-73 boom'u da, olumlu yönde etkilemiştir. Konjonktürde şiddetli değişmelerin kısa sürelere (2 yıl gibi) inhisar etmesi, ithalat için mal ve hizmet gelirleri dışında kaynaklar bulunabilmesi (dövize çevrilebilir mevduat gibi), dış ticaret hacminin millî gelire oranının 1970'lerde dahi % 15 kadar olması, bu etkilerin çok güçlü olmasını önlemektedir.

Bununla beraber, Türk ekonomisinin ihracattan doğan ithal kapasitesinin yıldan yıla çok şiddetle değiştiğini görmüştük. (Bkz: Bahis XIII Tablo II). Eğer 1960'larda ve

25) Büyük Dünya Depresyonunun (1929) Türk ekonomisine etkisi için bkz. G. Kazgan, "Türk ekonomisinde 1927 - 35 depresyonu, kapital birikimi ve örgütleşmeler", İTİA Mezunları Derneği toplantısına sunulan tebliğ, İstanbul 1977.

1970'lerin ilk yarısında, ihracat geliri dışında ithal kapasitesini belirleyen kaynaklar olmasaydı, yurtiçi gelir değişmelerinin bir de bu kaynaktan etkileneceği açıktır. Ya da, bu kaynakların sağlanamadığı ortamda, bu nedenle de ekonomik istikrarı bozucu bir etkenin ortaya çıkacağı kolayca anlaşılabilir.

BEŞİNCİ KISIM

DEVLETİN TARIMA MÜDAHALESİ

XVIII

TARIM POLİTİKASI

Buraya kadar üretim, pazarlama, fiyat teşekkülü ve tarımsal gelirle ilgili tahlillerimizde, tarımın karşılaştığı çok çeşitli sorunları ortaya koymuş bulunuyoruz. Sorunların ağırlığına karşılık, tekil üreticilerin bunları çözmek için alabilecekleri tedbirler o kadar yetersizdir ki, devlet, bir veya diğer şekilde, bu alanlara müdahale zorunda kalmaktadır. Devletin, belirli bir amaçla, bu sorunların çözümü için aldığı tedbirlerin tümü, "tarım politikası"nı oluşturur. Tarıma devlet müdahalesi, sadece azgelişmiş değil, sanayileşmiş ileri ekonomilerde de yaygındır; serbest rekabet düzeni ve dış ticareti serbestleştirme girişimindeki Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ya da liberal piyasa düzenine en bağlı ülke ABD, tarıma devlet müdahalesinin yoğunluğu ile göze çarpmaktadır.

Her ülkede devletin uyguladığı tarım politikası, açıktır ki, ülkenin kendine özgü sorunların çözümüne dönüktür. Ancak, tarımın evrensel diye nitelediğimiz sorunları, her ekonomide, birbirine çok benzer politika girişimlerine yolaçmaktadır: ürün istikrarsızlığı, fiyat ve gelir istikrarsızlığı, talep elastikiyetinin düşüklüğü vb. birbirinden çok farklı olmayan politika tedbirlerini yaygınlaştırmıştır. Bununla beraber, azgelişmiş-sanayileşmiş ekonomi farklılaşmasının bir noktada, çok farklı politika tedbirlerini gerektirdiği de bir gerçektir: ABD, AET gibi sanayileşmiş ekonomilerde, uzun vadeli tarım politikası açısından temel sorun, tarım üretimindeki ve ithalatındaki artışın ürün fiyatlarını ve üretici gelirlerini düşürmemesi için gerekli önlemlerin alınmasıdır. Oysa, Türkiye gibi yeni gelişen ülkelerde, üretimin artırıl-

ması öncelik taşır. Ulaştırma-haberleşme ve dış ticaret ağı ülkeleri birbirine bağladığı ölçüde de, ulusal düzeydeki tedbirler yetersiz kalmakta, uluslararası girişimler önem kazanmaktadır.

Her ülkenin kendine özgü tarım politikası ve bunu uygulamak için yarattığı kurumları ayrı ayrı incelemek olanaksızdır. Bundan ötürü, konuyu, Türk ekonomisi açısından ele alacağız; diğer ekonomilerdeki uygulamalara, ancak gerekli gördüğümüz zaman yer vereceğiz. Türkiye'deki uygulamanın, kurumsal yönü yanında, teorik tahlillerini yapacağız.

I. TÜRKİYE'DE ÜRÜN FİYATI POLİTİKASI[1]

Büyük Dünya Depresyonunda (yaklaşık 1/4 üne) düşen buğday fiyatını desteklemekle başlıyan ürün fiyat politikası, İkinci Dünya Harbi sırasında yaygınlaşmış; 1976'da canlı hayvanları da kapsıyarak bellibaşlı gıda maddeleri ve ihraç ürünlerinin tümüne yayılmıştır: pamuk, fındık, tütün, kuru üzüm ve incir, afyon, fıstık, zeytinyağı gibi ihraç ürünleri ile buğday ve diğer hububat, çay, şeker, et ve süt mamulleri, ayçiçeği ürün fiyat politikasında içerilmiştir. Yeni teknoloji getiren tarımsal girdiler için izlenen bir fiyat politikasiyle de tamamlanmaktadır. Fiyat politikasının uygulanması için, yaygın ve girift bir kurumsal yapı oluşturulmuştur.

a) Kurumsal Örgütleşme :

Ürün piyasalarına kamu müdahalesi şeker ve çayda olduğu gibi hammaddeyi işlemenin kamu tekeli elinde olmasından, tütünde olduğu gibi ekici piyasasında düzenleyici rol oynamaya, bellibaşlı girdilerin fiyatlarını kontrole kadar çok değişik biçimlerdedir. Ürün fiyat politikasını yürüten Tekel Genel Müdürlüğü ile, Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO), Et ve Balık Kurumu (EBK), Süt Endüstri Kurumu (SEK), Çay-Kur,

1) Fiyat destekleme politikası, Türkiye ile beraber pek çok Batı ülkesinde, Büyük Dünya Depresyonu içinde yerleşmiş kalmıştır.

Türkiye Şeker Fabrikaları A. Ş. gibi kamu iktisadî teşekkülleri (KİT) ve Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri (TSKB) dir. TSKB en geniş ürün kapsamı ile ilgilendikleri halde, digerlerinin ilgi alanı daha ihtisaslaşmış niteliktedir[2]. Uygulanacak fiyatlar, Bakanlar Kurulu veya ilgili Bakanlıklarca saptanır (Bkz: Dipnot 10); şekerpancarı dışındaki ürünlerin fiyatı hasattan hemen önce veya o sırada ilân edilir; dolayısiyle, elde edilmiş olan ürünün değerini belirler.

Ürün fiyatı için yürütülen politika, stok politikası ve gereken finansman kaynaklarının kamuca yüklenilmesiyle tamamlanır: Tekel ve KİT için T.C. Merkez Bankası ve TSKB için T. C. Ziraat Bankasının sağladığı krediler bu niteliktedir. Tekel ve KİT, T. C. Merkez Bankasından carî faiz hadlerinin çok altında borçlanabildikleri halde, TSKB, T. C. Ziraat Bankasından ve bu sonuncu da T. C. Merkez Bankasından, sırasiyle, carî faiz ve reeskont hadlerinde kredi alma olanağına sahiptir. Tarım kredilerinde faiz haddi, daima ticarî kredilerin altındadır. Diğer taraftan, ürün fiyat politikası, (çok zaman) ihraç ürünlerinde döviz kuru ile ilgili politika tedbirleriyle de tamamlanır: 1958 ve 1970 devalüasyonlarından sonra olduğu gibi, devalüasyonu izleyen yıllarda ihraç ürünlerinde TL/dolar paritesi yüksek tutulmakta, ihracat tıkanıklığı olan devalüasyon öncesi yıllarda ise ihracata (çeşitli isimler altında) prim verilmektedir.

Afyon, çay ve şekerpancarı bir tarafa bırakılırsa, fiyat politikasını yürüten örgütlerin piyasa payı sınırlıdır; ürünün tümünün satın alınıp satılması sözkonusu değildir: TMO'nun, pazarlanan buğday içinde piyasa payı % 25-35 kadardır; Tekel Genel Müdürlüğü (1965-70) üretilen tütünün yaklaşık % 50 kadarını satın alır; Fiskobirliğin fındık ürününden satınaldığı yaklaşık % 60 kadardır; EBK (1972'de % 7.5) ve SEK in piyasa payları ise, çok sınırlıdır.

2) Tarım Satış Kooperatifleri ile ilgili olarak bkz. DPT, "Kooperatifçilik Sorunları Araştırması", Ankara 1972. Ayrıca, son yıllarda, üreticinin kendi girişimiyle kurduğu kooperatifler de yayılmağa başlamıştır.

Diğer taraftan, sözkonusu kurumların işlevleri de aynı değildir: TMO, Bakanlar Kurulunun ilân ettiği fiyatta kendisine arzedilen tüm ürünü satınalmak veya bu fiyatın gerçekleşmesi için gerekli stok satışlarını ya da ithalatı yapmakla yükümlüdür: ilân edilen fiyat "garanti" edilmiş, yani, gerçekleşmesi kamuca yükümlenilmiş demektir. Temel gıda maddesi olan hububat, hem üretici hem tüketiciyi gelir açısından ilgilendirdiği için, TMO, bu iki kategorinin yararını bağdaştırmaya çalışılır. Tekel ve TSKB ise, ürün fiyatına 'destekleme" alımları yoliyle etkili olmaya çalışır; piyasada ek talep yaratarak, fiyatın bir tabanın altına düşmemesini sağlar; tütün, pamuk, fındık, kuru üzüm, kuru incir gibi bellibaşlı ihraç ürünlerinde amaç, bir taraftan üreticiyi, bir taraftan uluslararası rekabet düzeyini koruyabilmekdir. (Bu satırlar yazılırken pamukta da garanti fiyatı uygulanması için çalışmalar yapılıyordu).

Türkiye Şeker Fabrikaları A. Ş. ve Çaykur, sırasiyle, şeker pancarı ve çay yaprağı işleme monopolüne sahiptir; şekerpancarı ekim alanları Şirketçe sınırlandığı, üreticiye finansman ve girdi sağlandığı için, pancar üretimi, Şirketin gereklerine intibak ettirilmektedir; bütün pancar satınalınmaktadır. Çaykur da tek alıcı olduğu halde, çayın ekim alanlarını pek kontrol edememektedir. (Bu bakımdan, çay yaprağı üretimi ile işleme kapasitesi arasında dengesizlik olasılığı daima vardır ve çay yaprağını imha etmek gereği sıksık sözkonusudur.)

Ürün fiyat politikası, hasattan önce veya hasat sırasında ilân edilen fiyatlar yoliyle uygulanmaktadır; sadece şekerpancarı fiyatı, ekimden önce saptanır. Bu bakımdan, şekerpancarı hariç, diğer ürünlerde fiyat politikası, o yılki ürünün toplam değerini belirler; ekime etkisi, ancak üreticinin izleyen yıl için fiyat bekleyişlerini etkilediği ölçüde gerçekleşir.

b) Politikanın Kurumlara Dolaysız Maliyeti :

Ürün fiyat politikasını yürüten kurumların üreticilere ödediği tutar, bu politikanın kuruma maliyetini göstermez; çünkü, ürün satınaldıktan sonra, iç ve/veya dış piyasada o

yıl veya daha sonra satılarak, tasfiye edilir. Kurumun yüklendiği maliyet, (K_m) şöyle gösterilebilir:

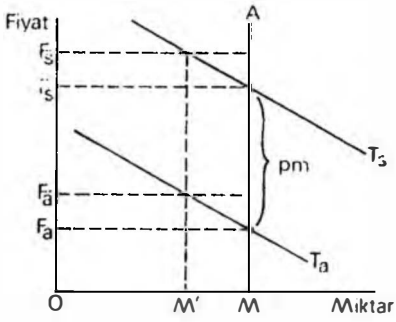
$$K_m = F_a\,(M) + P_m\,(M) - F_s\,(M)$$

(F_a) Kurumun üreticiye ödediği alış fiyatı; F_s, Kurumun satış fiyatı; P_m birim başına pazarlama maliyeti; M, miktardır.) Bu formüle göre, F_s (M), yani Kurumun satıştan elde ettiği toplam tutar, satınalma için ödediği toplam tutar (F_a . M) artı pazarlama maliyetini karşılıyorsa, Kurum zarar etmez; ürün fiyat politikası, kendini finanse eder.

Ancak, ürün fiyat politikasını yürüten Kurumlar zarar edebilir; uygulanan fiyat, üretici ve/veya tüketici için bir sübvansiyonu içerebilir. Kurumun zararının nasıl doğduğunu ve uygulanan politikaya göre zararın çapını Şekil I de izleyelim. Diyelim ki, o yıl elde edilen ürün A eğrisine göre OM kadardır; türev talep eğrisine göre üreticinin eline, Kurum müdahale etmezse, F_a fiyatı geçecektir. Bu fiyat, üretim maliyetinin altında olduğu için (Bkz: Bahis XI) Kurum, F_a' fiyatı ödenmesi amaciyle destekleme alımı yapmaktadır. O yılın ürün alımında, Kurum üreticiye (F_a'-F_a) OM kadar sübvansiyon vermiş demektir.

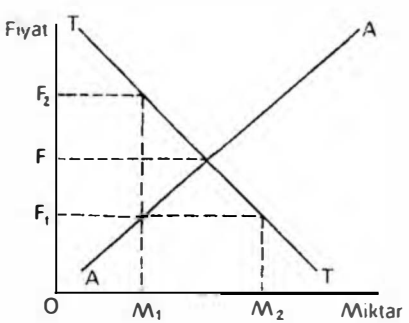
Kurum ürün piyasasına müdahale etmeseydi, F_a fiyatına satınalınan ürün P_m eklenerek, F_s fiyatına satılacaktı. Kurum F_a' fiyatına satınaldığı ürünü tüketiciye F_s' fiyatına satarsa, tüketiciler (talep elastikiyetine göre) M değil M' satın alır; M-M' kadar stok birikimi olur. Kurum için stok maliyeti F_a' (M-M') kadardır; ancak, bu, Kurumun tüm zararını göstermez; çünkü, stoklar ilerde satılabilir. Bağlanan paranın faizi ve bekleyen ürünün bozulması bir tarafa bırakılırca, Kurumun zararı, stokların satış getirisi ile buna ödediği tutar artı pazarlama maliyeti arasındaki farka eşittir. TSKB'nın zararlarına, çok zaman, stok birikimi ve biriken stokların bozulması ve niteliklerini yitirmesi ve/veya üreticiye ödenen fiyatın dış piyasadaki rekabet koşullarından ötürü yabancı tüketiciye yansıtılamaması neden olmaktadır.

Kurum F_a, (M-M') olan stok birikimini, ürünün fiyatının yüksek bir fiyatta tasfiye ederse, kâr da eder.



ŞEKİL I

Fiyat Politikası ve Kurumun Yıllık Zararı



ŞEKIL II

Saptanan İle Talebin Belirlediği Girdi Fiyatı

İkinci durum, fiyat politikasında Kurumun hem tüketiciyi hem üreticiyi korumak (veya uluslararası rekabet gücünü elde etmek) amacını gütmesidir: bu amaçla, Kurum, satış fiyatı F_s'yi, ($F_a + P_m$) yi karşılıyaca kdüzeyde saptamaz; pazarlama maliyetini tam karşılamamayı yeğler. Üreticiye F_s' fiyatı ödediği halde, tüketiciye F_s fiyatında satarsa, (F_s' - F_s) OM kadar zarar eder. Temel gıda maddelerinin pazarlamasiyle yükümlü TMO, EBK ve SEK gibi KİT in zararları kısmen bu kaynaktan doğar[3]: genellikle, zarar kaynakları satılamayan stoklar değildir. Oysa, tütün, fındık, üzüm ve incir gibi ürünlerde sık sık (birinci durumda açıklanan) stok birikimi vardır; yaş çay yaprağı ise (stok edilemediği için) imha edilmektedir; (1960'larda) şeker, ve (1970'lerde) çay stokları, dış piyasada, (carî döviz kurunda) iç piyasadaki satış fiyatının altında ve zararla satılmıştır.

TMO'nun ürün fiyat politikasıyla Tekel ve TSKB nin izlediği politika arasındaki farka da değinmek gerekir: TMO,

3) EBK ve SEK, âtıl kapasite ile çalışmaktan ötürü, geçmişte sık sık zarar etmiştir.

stok politikası ve ithalat-ihracat yoliyle,sadece ürün fiyatına bir alt taban çizmekle kalmaz; aynı zamanda, stoklardan arz ve ithalat yapmak, ihracatı durdurmak yoliyle, fiyat yükselişlerine de bir tavan çizebilir; fiyat istikrarsızlığını azaltır (Bkz: Bahis XII, Şekil I ve Tablo II); talep elastikiyetini yükselttiği için, buğdayın gayrısafî geliri fiyat değil miktarla aynı yönde değişir. Oysa, ihraç ürünlerinin dünya fiyatı yükseldiği zaman, bu artışı sınırlamak gibi bir amaç sözkonusu olmaz; bunlardan sağlanan gayrısafî gelir, fiyat ile miktardan daha şiddetle değişir.

Stok dönemini aşan sürede, fiyat, üretimi de (arz elastikiyetine bağlı olarak) etkiler: bu ne kadar yüksekse, ertesi yıl üretim o kada rartar ve fiyat düşer; talep elastikiyeti, buna karşılık düşükse, fiyatın düşmesini önlemek için, Kurumun o kadar fazla stok yapması gerekir; stok maliyeti o kadar artar.

c) Ürünler İtibariyle Sübvansiyon Tutarı ve Kurum Zararlarının Karşılanma Biçimi :

Ürün fiyat politikasının uygulanmasında (stok birikimi ve stokların maliyet altında satışı, atıl kapasite, pazarlama maliyetinin karşılanması gibi nedenlerle) Kurumların uğradıkları zararlar vardır. Bu zararlar dolayısiyle Kurumlar, T. C. Merkez Bankasından aldıkları kredileri tümüyle geri ödeyemezler; zararlar, kredi genişlemesi ile karşılanır. Fiyat politikasından doğan zararların enflasyona yolaçma nedeni budur. Eğer, her Kurumun zararından doğan kredi genişlemesi, ilgili ürüne yapılan sübvansiyona eşit sayılırsa[4], 1951-71 döneminde ürünler itibariyle sübvansiyon tutarı ve bunun ürün değerine oranı Tablo I'de görülebilir. Buna göre, 1950'ler ve 1960'larda tek başına buğday toplam tutar ola-

4) Yapılan sübvansiyonu ölçmenin tek yolu bu değildir; bir diğer yol Kurumların satınalma fiyatlariyle dünya fiyatlarını karşılaştırmaktır (bu yöntem için bkz. Tevfik Pekin, "Türkiye'de Tarım Sektörüne Verilen Sübvansiyonlar", İzmir 1973. Ayrıca, kurumların zararlarının tümünü sübvansiyona eşit saymak da tam doğru değildir.

rak en büyük sübvansiyonu almış olsa da[5], bunun, buğday üretim değerine oranı çok küçüktür (% 1.4); ürün değerine oranla en büyük sübvansiyon tütün ve çay ile şekerpancarında, onu izleyerek de fındıktadır.

TABLO I

Ürünler itibariyle sübvansiyon (yıllık ortalama) (1951 - 71)

Ürün	Sübvansiyon (milyon TL)		Ürün değerine oranı %
	1951 - 60	1960 - 71	1961 - 69
Tütün ve çay	34	108	12.4
Buğday	80	109	1.4
Pamuk	75	78	4.2
Şeker pancarı	41	62	11.6
Fındık	16	59	9.2
Zeytinyağı	3	16	2.6
Üzüm	2	9	6.5
İncir	2	3	1.5
Fıstık	1	2	2.2
Toplam	254	519	2.4 (**)

Kaynak : O.D. Forker, a.g.e., Volume II, USAID, Ankara, s. 69 - 70. Sübvansiyon tutarı ilgili kurumun T.C. Merkez Bankasına geri ödemediği kredi olarak hesaplanmıştır.
(**) % 2.4, 1961 - 69 döneminde, tarım kesimi yıllık ortalama gelirine, yıllık ortalama sübvansiyon tutarını oranlamasiyle bulunmuştur.

Sübvansiyon, üreticinin gelirini, pazarladığı ürün miktariyle doğru orantılı olarak artırır: Kurum, kg başına 1 TL

5) TMO alımlarını sadece üretici değil, aracıdan da yapabildiği için, sübvansiyon mutlaka üreticinin eline geçmiş demek değildir. Bununla beraber, fiyatı etkileyecek güçte olduğu ve üreticinin "satmaya razı olduğu fiyat"ı yükselttiği için, serbest piyasa fiyatını da etkiler. Serbest piyasa fiyatı TMO alım fiyatının üstündeyse ve stoklardan arz yoliyle birinci fiyatı düşüremiyorsa, iç piyasadan alım yapamaz, ithalât yapar.

sübvansiyon yapıyorsa, 1 ton pazarlayan 1000 TL, 1000 ton pazarlayan 1 milyon TL sübvansiyon almış demektir. Bu bakımdan, sübvansiyon yapılan ürünlerde, pazarlanan ürünün işletme ölçeğine göre dağılımı ve toprak dağılımı büyük önem taşır. Eldeki verilere göre, ürün fiyat politikasına konu olan ürünlerden buğday, diğerlerinden çok farklı bir görünümdedir; çünkü, buğday üreten işletmelerin % 59 unu oluşturan, fakat buğday ekili alanların % 11.3 ünü işleyen 0-25 dekar büyüklüğündeki işletmelerde üretim geçimliktir; pazarlanmamaktadır. 26-50 dekar arasındakilerde, işletme başına pazarlanan, 1550 kg gibi önemsenmeyecek bir miktardır; oysa, buğday ekili alanların % 30.7 sini elde tutan, fakat, buğday üreten işletmelerin % 3.2 sini oluşturan 200 dekar ve daha büyüklerde, işletme başına 32600 kg. pazarlanmaktadır[6]. (Ayrıca, işletme ölçeği büyüdükçe pazarlanan buğdayla birlikte hektar veriminin arttığını daha önce görmüş bulunuyoruz.) Bu görünüme göre, buğdaya yapılan sübvansiyonun, aslında, büyük üreticilerin işine yaradığı, oysa, ürünü pazarlamadığı için, küçük üreticilere bir fayda sağlamadığı söylenebilir. Bununla beraber, TMO nun zararlarının tümünü üreticiye sübvansiyon saymak olanaksızdır; buğdaydan elde edilen gıda maddeleri (başta ekmek ve onu izleyerek makarna) Türkiye'de, düşük gelirli kitlelerin temel besinidir. Yapılan sübvansiyon (dar tutulan pazarlama payı yoliyle) üretici kadar tüketiciye de verilmiş demektir (1969-70'de TMO kg. başına 17 Kş olan pazarlama maliyetine karşı satış fiyatında 7 kş. pay ekliyordu.)

En önemli oranda sübvansiyon alan çay ve şekerpancarında, 20 dekara kadar olan küçük aile işletmelerinin üretimin çok büyük kısmını (sırasiyle % 99 ve % 77.5) verdiği Tablo II de görülebilir. Yani, sübvansiyon, küçük üreticinin eline geçmektedir. Fındıkta ise durum farklıdır: üretimin % 60 dan fazlası (Tablo II) 51 ve daha büyük dekar işleyen işletmelere aittir; bununla beraber, Fiskobirlik alımlarının % 80 inin kaynağı, dolayısiyle fiyat destekleme politikasın-

6) DPT, "Kırsal Refah Endeksi : 1968 - 72", s. 14 - 15, Ankara 1975.

TABLO II

İşletme büyüklüğü itibariyle çay, şeker pancarı, fındık, pamuk ekili alanların ve üretimin dağılımı

İşletme büyüklüğü (dekar)	İşletme sayısı %	Ekili alan %	Üretim %	Kurumca alınan %
1. Çay				
— 5	85.3	63.1	61.4	Üretimle
6 — 10	13.1	30.0	30.7	aynı
11 — 20	1.6	6.6	7.6	
21 +	0.04	0.3	0.4	
	100.0	100.0	100.0	
2. Şekerpancarı				
— 5	50.7	23.3	23.3	Üretimle
6 — 10	28.5	27.1	27.2	aynı
11 — 20	15.3	27.0	27.1	
21 +	5.6	22.7	22.5	
	100.0	100.0	100.0	
3. Fındık (Fiskobirlik)				
— 20	58.2	15.2	15.1	43.5
21 — 50	29.5	23.4	23.3	35.8
51 +	12.2	61.5	61.6	20.7
	100.0	100.0	100.0	100.0
4. Pamuk (Antbirlik)				
— 20	18.0	5.3	6.4	Üretimle
21 — 50	63.4	37.4	36.4	aynı
51 +	18.6	57.3	57.2	
	100.0	100.0	100.0	

Kaynak : DPT, Sosyal Plânlama Dairesi, "Destekleme Politikası Uygulamasının çay, şeker pancarı, pamuk, fındık üreticileri üzerindeki etkileri", Mart 1976.

Fibkobirliğin fındık alımlarında, 20 dekara kadar olan işletmelerden alımlar, bu işletmeler için verilen üretim rakamlarının üzerindedir. Sanıyoruz ki, işletme ölçeğine göre ekili alanlardan —her ölçekte verimin aynı olduğu varsayımiyle— üretim elde edilmiştir. Oysa Tarım Sayımı rakamları böyle bir özdeşlik göstermiyor. Bu varsayımın dört ürün için de yapıldığı yukarıdaki rakamlardan anlaşılıyor.

dan yararlanan, 50 dekara kadar olan küçük işletmelerdir. Ancak, düşük oranda sübvansiyon (Tablo I) alan pamuk (1961-71 döneminde ürün değerinin % 4.2 si) için aynı olguyu ileri sürmek olanaksızdır: burada sübvansiyonun büyük kısmı 50 dekar ve daha fazla işleyen ve üretimin yarıdan çoğunu pazarlayan işletmelere gitmektedir. Tütün ise, köylü aile işletmelerinin ürünüdür; bunda da durum, pamuk ve buğdaydan farklıdır ve diğerlerine benzer[7].

Sık sık destekleme politikasının tarım içinde gelir bölüşümünü eşitsizleştirdiği için yerildiği görülüyor. Ancak, izlenen ürün fiyat politikasının amacı bu eşitliği gerçekleştirmek olmadığı gibi, olanağı da yoktur. Etkisinin eşitsizliği artırmak olduğu doğrudur. Nevar ki, bunu gerçekleştirmenin yolu, toprak dağılımındaki dengesizliği gidermek gibi yapısal-kurumsal bir değişme ve/veya tarım gelirlerindeki artışla toprak rantındaki artışı artan oranlı, sırasiyle, gelir vergisi ve arazi vergisini kullanarak massetmektir; Çünkü, destekleme ile yükselen fiyatlar, gelir gibi toprak değerini de yükseltir[8]. Bunlar yapılmadan ürün fiyat politikasını eleştirmek anlamlı değildir.

İzlenen politikanın enflasyon yaratma etkisine gelince: Türk ekonomisinde bu etkinin ortaya çıkma nedeni, politikayı yürüten Kurumların zararlarının kamu vergi geliri yerine kredi genişlemesiyle karşılanmasıdır. Politika kendi içinde enflasyonist olmaktan çok, Türkiye'deki uygulama biçimi bu etkiyi yaratır. Ayrıca, bu etkinin 1970'ler Türkiyesinde, 1950'lerdekiyle aynı olmadığı da bir gerçektir. Yapılan hesaplara göre[9], 1950-60 döneminde, T. C. Merkez Bankası kredilerin-

7) Ayrıca, Tekel'in iştirak ettiği piyasa "ekici tütün piyasası" dır; yani destekleme fiyatı, doğrudan doğruya üreticinin eline geçer.

8) Gerçekte, yalnız ürüne fiyat sübvansiyonları değil, girdi fiyat sübvansiyonları, alt - yapı yatırımları da, üreticiye işlediği alan ve kullanımı oranında bir yarar sağlar: kredi faizlerine, gübre, makine, su fiyatlarına yapılan sübvansiyon, bu niteliktedir; veya pazarlanacak ürün fazlası olmayan işletmelerin, yol gibi bir alt - yapı yatırımını kullanması sözkonusu değildir.

9) O.D. Forker, "Agricultural Price Policy in Turkey", USAID, Ankara 1970.

deki ortalama yıllık genişleme 520 milyon TLdir; bunun 208 milyon TL si, yani % 40 ı tarım ürünleri finansmanından, bunun yarıya yakın kısmı da TMO zararlarından doğmuştur. Bu dönemde, ticarî banka kredilerindeki genişleme çok önemli olmadığı için, ürün fiyat politikasının enflasyonist etkisi şiddetli olmuştur. 1960-70 döneminde, T. C. Merkez Bankasının kredilerindeki ortalama yıllık genişleme 1,371 milyon TL, bunun tarım ürünlerinden doğan kısmı da % 36 sı (490 milyon TL) kadardır. Ne var ki, 1960'lardan sonra, özellikle 1970'lerde (dövize çevrilebilir mevduat hesaplarının da etkisiyle) ticarî banka sisteminin yarattığı kredi genişlemesi o denli önem kazanmıştır ki, ürün fiyat politikasından doğan zararların enflasyon yaratma etkisi önemsizleşmiştir. 1950-60 yıllarındaki bu etkiyi 1970 yıllarına teşmil etmek artık anlamlı değildir; çünkü, diğer enflasyon kaynakları öncelik almıştır. (1975 yılında kabul edilen bir kanunla TMO, Sümerbank, Şeker Şirketi, Ziraat Bankası ve Tekel'in Merkez Bankasına 16.1 milyar TL olan seyyaliyetini kaybetmiş borçlarının 14.3 milyon TL sı tahkim edilmiştir.)

d) Ürün Fiyat Politikasının Gücü ve Zaafları:

Türkiye'de uygulanan şekliyle ürün fiyat politikasının, önemli yararları yanında yetersizlikleri de vardır: üretici açısından yararı, spekülatif —monopsonist pazarlama firmalarını piyasada etkisizleştirmesidir (Bkz: Bahis IX ve XII); ürün fiyatı düşüşlerine bir taban çizerek, ilgili ürünün maliyetten bağımsız fiyatlara düşmesini önlemesidir; buğdayda, verim istikrarsızlığından doğan fiyat istikrarsızlığını, talep elastikiyetini yükselterek azaltması, böylece, üretici kadar tüketiciye de yarar sağlanmasıdır; ilgili ürünlerin üreticilerini pazar sorunundan doğan rizikodan kurtarmasıdır (Bkz: Bahis IX); yeni ürün yetiştirme (çay, Meksika buğdayı gibi) ve teknolojik değişmenin ürünü artırıcı etkisinden doğan rizikoları azaltmasıdır; üreticinin "satmaya razı olduğu fiyat"ı yükselterek, aracıların fiyatı düşürmesini sınırlamasıdır; buna, rizikoların azalması ve yapılan sübvansiyonun üretimi teşvik etkisi de eklenmelidir.

Ürün fiyat politikası, üretici ve tüketici için fiyat istikrarsızlığını azaltsa da, üretici gelirlerinin istikrarsızlığını daima azaltamaz (Bkz: Bahis XII, Tablo II). Tekil üretici katına inildiğinde ise, genel bir fiyat politikası ile her üretici için gelir istikrarı sağlamanın olanaksızlığı açıkça görülür. Diyelim ki, bir bölge o yıl çok bol ürün sağlamıştır; fakat, birkaç işletmede ürün mahvolmuştur. Bu durumda, birkaç işletmenin sorununu genel politika tedbirleriyle çözmek olanaksızdır; bunun çözüm yolu Tarım Sigortası kurulmasıdır. Ürün fiyat politikasının bir diğer yetersizliği, fiyatlara siyasal etkenlerin sık sık karıştırılması[10], oy sağlama amacının iktisadî hesaplara öncelik almasıdır; bunun da kaynak dağılımını bozmasıdır. Ancak, siyasal demokrasilerde, bu tür girişimler kaçınılmazdır. Üçüncü bir etki, uzun dönemde Türk ekonomisinde, hayvancılığın ve hayvansal ürünlerin geliştirilmesi aleyhine bir ortam yaratmasıdır: önemli bitkisel ürünlerin fiyatları çeşilti oranlarda (bkz: Tablo I) sübvansiyonla desteklenir, ayrıca, bitkisel girdilere de sübvansiyon verilirken, hayvansal ürünler bu tür desteklerden yoksun bırakılmıştır; ayrıca, uzun süre, belediyelerce tüketicinin korunması amaciyle, et fiyatları baskı altında tutulmuştur. Bu ters yönlü politika, 1976'ya kadar devam etmiş; ancak, 1976 da EBK destekleme alımı yapacak fonlarla donatıldıktan sonra değişmiştir. Diğer taraftan, kredi genişlemesi yoliyle kamunun eline geçen fonların her yıl bir kısmının ürün fiyat politikasında massedildiği ve özellikle küçük üreticilerin eline geçen küçük sübvansiyon tutarlarının, doğrudan doğruya tüketimi artırdığı da yadsınamaz. Böylece, kamu fonlariyle tüketim finanse edilmiş olur. Nihayet, büyük

10) Pancar ve Şeker, TMO hububat fiyatları, TSKB destekleme alım fiyatları ve sulama ücretleri Bakanlar Kurulu; kimyasal gübre, yem, tarım mücadele âlet ve ilâçları ile, tohum fiyatları Tarım Bakanlığı; orman ürünleri fiyatları Orman Bakanlığı; tütün alış ve tütün mamulleri fiyatları Gümrük ve Tekel Bakanlığı; yaş çay yaprağı ve çay fiyatları Çay - Kur tarafından saptanır. Belediyelerin de, et, ekmek, yaş meyve ve sebze ile diğer zarurî gıda maddeleri fiyatlarını tesbit yetkisi vardır.

toprak sahipleri (özellikle pamuk ve buğdayda) kamu fonlariyle daha da zenginleştirilmektedir.

İhraç ürünlerinde stok birikimi olgusunu, uygulanan döviz kuru politikasından soyutlamak olanaksızdır: TL nin "aşırı yüksek" tutulan dış değeri, ihraç ürünlerinin uluslararası rekabet gücünü azaltır. Fındık gibi Türkiye'nin dünyada bellibaşlı üretici ve ihracatçı olduğu bir ürünün dahi, dünya piyasasında yakın ikame malları bulunur; hattâ fiyatı yükseldiğinde talep elastikiyetinin de yükselmesi olasılığı vardır[11]. Devalüasyonu gerektiren şartlar oluştuğu zaman, ihraç ürünlerinin TL fiyatı, carî aşırı yüksek döviz kurunda, ürünlere rekabet gücü verecek düzeyde saptanamamaktadır; çünkü, bu durumda, ürünün TL fiyatı üreticinin tepkisine yolaçacak kadar düşük olur. İçerde TL fiyatı yüksek tutulunca, bu kere, aşırı yüksek döviz kurunda, satış azalmakta ve stok birikimi olmaktadır. Bu bakımdan, destekleme alımlarına konu olan ihraç ürünlerinde Kurumların zararları, sadece ürün fiyat politikasının hatalı olduğunu değil, sık sık döviz kurunun da yanlış olduğunu gösterir[12]. Nitekim, devalüasyonlardan sonra bu stoklar tasfiye edilmektedir.

e) Girdi Fiyatı Politikası :

i) Türkiye'de devlet, temel tarım ürünleri fiyatiyle birlikte yeni teknolojiyi temsil eden girdilerin fiyatlarının kontrolü, saptanması, ithalatının düzenlenmesi, sübvansiyon yapılması, dağıtımı gibi alanlara da müdahale eder; siyasal fiyat kararları burada da etkendir (Bkz: dipnot 10). Bu uygulmanın temel amacı, (F_y ürün, F_x girdi fiyatını gösterirse) F_x/F_y oranını F_y lehine değiştirerek, yeni teknoloji getiren

11) İhraç ürünlerimizin dış talep elâstikiyeti için bugüne dek yapılan çalışmalar, fiyatın yükseldiği ve düştüğü zaman talep elâstikiyetinin aynı kaldığını varsaymıştır; oysa bu elâstikiyet değişiyor olabilir.

12) 1958 devalüasyonundan önceki stok birikiminin incelenmesi için bkz. G. Kazgan, "Türkiye Millî Gelirinde Strüktürel Değişme", **İktisat Fakültesi Mecmuası**, 1964.

girdi kullanımının ve üretimin (kârlılığını artırarak) artmasıdır (Bkz: Bahis II). Tarım kesimine girdi üreten KIT'ler yanında Zirai Donatım Kurumu, Köy-Koop.[13] gibi bunların üreticiye pazarlamasını yapan kamu kuruluşları da vardır; birincilerin amacı bu girdilerin arzını bollaştırmak, ikincilerin amacı da pazarlama sürecindeki monopolcü fiyat girişimlerini engellemektir; böylece, (kimyasal gübre, tarım ilâcı, sanayi yemi, tarım makineleri gibi) girdilerin üretici eline düşük fiyatta geçmesini sağlamaktır. Bu girdiler ithal edildiklerinde, gümrük bağışıklığından yararlanır; bu girişim de aynı amaca dönüktür.

Girdi üretimi ve/veya dağıtımıyla yükümlü kamu kuruluşlarının kârsız ya da zarar ediyor olması, zararlarının devletçe karşılanmasını gerektirir. Bunun tutarı sübvansiyona eşit sayılırsa, girdi sübvansiyonu tarımsal üretimin % 2 si kadardır. Ancak, girdi fiyatlarını düşük tutma politikası, sık sık başarısızlığa uğramaktadır; girdiler, üreticilerin eline saptanan düşük fiyatlarda geçmemekte, fakat, aracı kârları büyümektedir. Nedenini, Şekil II üzerinde izleyelim: diyelim ki, bir girdi (traktör) için talep ve arz eğrilerine göre,denge fiyatı F dir; fakat, devlet, F_1 fiyatı saptamıştır. F_1 fiyatında arzedilen traktör miktarı OM_1, talep edilense OM_2 dir; $M_2 - M_1$ kadar artık talep vardır; bunu karşılamak için gerekli ithalat da (döviz darlığından ötürü) yapılamamaktadır. OM_1 miktarı, talep eğrisi üzerinde F_2 fiyatının oluşmasına yolaçar. Piyasadaki fiilî satış fiyatı F_2 olur. Devlet özel veya kamu girişimlerince üretilen traktörlerin fiyatını F_1 olarak saptasa ve piyasaya arzetse de, aracı-pazarlayıcı özel firmalar, üreticiye F_2 fiyatından satar. Tarımsal üretime girdi sübvansiyonu diye gözüken tutar, F_1 fiyatından alıp F_2 fiyatında satan dağıtımcı özel firmalara gider. Ayrıca, üreticilerin bir kısmı F_1 fiyatından kamu dağıtım kurumlarından, bir kısmı da serbest piyasadan F_2 fiyatından satın alır; fiyat farklılaşması ortaya çıkar.

Türk imalat sanayiinin gelişmesinde, tarımla arasındaki yapısal ilişki yeterince gözetilmemiş, girdi üreten sanayiler

13) Köy - Koop., Köy Kalkınma Kooperatiflerinin üst kuruluşudur; devlet kurumu değildir.

artan talebi karşılayacak ölçüde gelişmemiştir (Bkz: Bahis XV). Artan tarımsal girdi talebi kısmen ithalatla karşılanmaktadır. Bundan ötürü, iç piyasada bu girdilerden arzedilen miktar ve bunun fiyatı, kısmen, Türkiye'nin ithal kapasitesi ve döviz kuruna bağlıdır. İthalat güçlüklerine rağmen girdi fiyatını düşük tutma politikası, Şekil II'de görüldüğü gibi, başarısızlığa uğrar. Ancak, kamu kurumlarının, serbest piyasadaki monopolcü-dağıtımcı girişimlerin etkisini azaltmaya yardımcı olduğu da bir gerçektir. Girdi fiyatını düşük tutmanın yolu, iç üretim ve ithalatı artırarak, arzı bollaştırmaktır.

ii) Girdi fiyatlarını üretici için düşük tutmak amaciyle devlet, Türkiye'de, kurumlaşmış tarım kredilerinde (başta T. C. Ziraat Bankası ve Tarım Kredi Kooperatifleri yoliyle) faiz haddini ticarî kredilerin altında saptar; böylece, girdi satınalmanın maliyetini bir ikinci yoldan düşürmeye çalışır. Ancak, küçük üreticilerin kurumlaşmış kredilerden çok küçük tutarlarda yararlanabilmeleri; aldıkları kredilerin de önemli ölçüde tüketim amaciyle kullanılması (Bkz: Bahis IV), bunlar açısından sözkonusu olanağı sınırlayan bir etkendir. Tarım kredilerinin dağılımı, işlenen toprak yüzölçümünü yakından izlemektedir; bundan ötürü, ürün fiyat politikasında olduğu gibi girdi fiyat politikasında da, düşük kredi faizleri, Kamu kurumlarının zararları bahasına üreticiye yapılan sübvansiyon, toprak dağılımiyle doğru orantılı olarak üretici eline geçer.

iii) Pek çok tarım girdisi ve tarım hizmeti, üreticiye, bedelsiz veya maliyetin çok altında fiyatlarda kamu kurumlarınca sağlanır. Burada da yararlanma girdi kullanımı, dolayısiyle, yaklaşık olarak toprak dağılımını izler[14].

14) Tarım kredileri yoliyle ve tarıma bedelsiz veya indirimli fiyatla yapılan satışlarla ilgili sübvansiyonlar için bkz. T. Pekin, a.g.e., s. 197 ve devamı. Kredi sorunları için bkz. İ. Aksöz, "Türkiye Tarımının Kredi Sorunları ve Çözüm Yolları", Türkiye Tarımında Sermaye ve Kredi Sorunları Paneli, Ziraat Mühendisleri Birliği 34. Genel Kurulu.

I. TARIMSAL FİYAT POLİTİKASININ RASYONELLEŞTİRİLMESİ VE ALTERNATİF FİYAT POLİTİKALARI

A) Rasyonelleştirme Tedbirleri:

i) Arz-Talep dengesizliğini önlemek : yıllardır yürürlükte olan ve zaman akımı içinde kapsamı genişleyen ürün fiyat politikasının, kaynak dağılımında bazı bozukluklara yolaçtığı bir gerçektir. Bunlardan biri, bazı ürünlerin, carî fiyatta üretim fazlası ve stok birikimi olması, diğerlerinin ise üretim açığı olmasıdır. Birinci gruba, fındık, çay, kuru üzüm ve incir, ikinci gruba ise yağlı tohumlar ve hayvansal ürünler girmektedir. (Bu dengesizlik, 1970'lerdeki görünüme göre açıklanmaktadır; her dönemde aynı olmamıştır.)

Birinci gruba giren ihraç ürünlerinde sorunun, aynı zamanda, TL dış değerinin aşırı yüksek tutulmasiyle ilgili olduğunu belirtmiştik. Bu bakımdan, ilk tedbir gerçekçi döviz kuru politikası olmalıdır. Eğer bu kurda —iç piyasadaki destekleme fiyatına göre— stok birikimi olmuyorsa, sorun yoktur. Buna rağmen oluyorsa, arzı sınırlamak ve talebi artırmak için ek tedbirler gerekir.

Aşırı üretim (carî fiyatta artık arz) eğilimi olan iki başlıca ürün fındık ve çaydır; her ikisi de Karadeniz bölgesinin ürünleridir. Zaman içinde üretimleri artarken çay fındığı, fındık da tütünü bu bölgede Batıya doğru itmiştir; bu süreç, ürünlerin niteliklerinin de bozulmasına yolaçmıştır. Bu bakımdan, alınacak ilk önlem, Karadeniz bölgesinde her üç ürünün ekileceği alanları saptamak ve niteliklerinin bozulmasını önlemektir. İkinci önlem, saptanan alanlardan alınacak ürünün —carî fiyatta— talebi aşmamasını sağlamaktır; buna göre ekim alanını sınırlamaktır[15]. Üçüncü önlem, boş

15) ABD. ve AET ülkeleri aşırı üretim olan alanlarda üretimi sınırlamak için, (sırasiyle) ormanlaştırma vb. yollardan ekim dışı bırakılan alanlar ve kesilen süt hayvanları için birim başına prim ödemiştir. Ancak, bu yöntem Türkiye için uygun değildir; çünkü, ekimi sınırlanan ürün yerine, artık talep gösteren ürünler yetiştirilebilir.

kalacak alanlarda yetiştirilebilecek alternatif ürün veya ürünlerin saptanmasıdır. Nihayet, fiyat desteklemesini, nisbî ürün fiyatlarını yeni ürün veya ürünlerde yükselterek, yapmaktır. Benzer girişim, Batı Anadolu'da incir ve üzüm için yapılmalıdır. Eldeki stokları da, ürünün bozulmasına kadar bekletmeden, iç piyasada talebi artıracak tedbirlerle tasfiye etmelidir: ilkokullardaki beslenme saati, yatılı devlet okulları, ordu gibi kurumlara dağıtmak buna yardım eder.

Carî fiyatta üretim açığı olan yağlı tohumlarda sorun destekleme fiyatının düşük tutulmasıdır; bunun düzeltilmesi gerekir. Hayvansal ürünlerde sorunun çözümü, yem/canlı hayvan fiyat oranının düşük tutulması yanında ırk ıslahı, besiciliğin geliştirilmesi, hayvan hastalıklarının önlenmesi, erken kuzu kesiminin engellenmesi, yem ve krediyi artırma, yurt dışına hayvan kaçakçılığının resmî ihracata dönüştürülmesi gibi tamamlayıcı tedbirleri de gerektirir.

Ürün fiyat politikasının zaman içinde yolaçtığı arz talep dengesizlikleri düzeltilmelidir.

ii) Fiyat kararlarını birleştirmek : Üretimi teşvik edilmek veya sınırlanmak istenen veya bu tür amaçların bulunmadığı ürünlerin nisbî fiyatları buna göre ayarlanmalıdır: birincilerin fiyatı yükseltilirken ikincilerinki düşürülmeli, diğerleri değiştirilmemelidir. Fiyatlar yoliyle sübvansiyon da, sadece üretimi teşvik edilmek istenen ürünlere verilmelidir. Diğer üreticilerin gelirlerini artırmak için, fiyat mekanizması dışında kalan yollar kullanılmalıdır[16].

16) Ürün fiyatları, bir taraftan ürünler (ve tarımla diğer kesimler) arasında kaynak dağılımını, bir taraftan da, üreticinin gelirini belirler. Üreticinin gelirini yükseltmek için kaynak dağılımını mutlaka bozmak gerekmez. Geliri yükseltmek için, fiyatı gerekmediği halde yüksek tutarak sübvansiyon vermek yerine, diğer yollar bulunabilir. Köye götürülen yol, su, elektrik, eğitim, sağlık hizmetleri artırılabilir; köyler toplulaştırılarak modernleştirilebilir; küçük sanayi için gerekli alt yapı kurulabilir; hattâ, belirli bir düzeyin altındaki ailelere gelir ödemesi yapılabilir; alternatif ürünler desteklenebilir, vb.

Ancak, Türkiye'deki siyasal fiyat kararlarının, değindiğimiz koordinasyonu sağlaması olanaksızdır; çünkü, üretimde yakın alternatifler olan ürünlerin fiyat kararları dahi, farklı siyasal organlarca verilir. Buna iyi bir örnek, Karadeniz bölgesinde arz-talep dengesizliği olan ürünlerdir: çay için Çay-Kur, tütün için Tekel, fındık için Bakanlar Kurulu fiyat kararlarını alır; bu kararlar birbirinden bağımsızdır. Oysa, saptanan her fiyat aynı zamanda nisbî fiyatları, bu da ekim alanlarının alternatif ürünler arasında dağılımını belirler (Bkz: Bahis VI). Türkiye'de bu dağılımın amaçlanan biçimde olması için gerekli nihaî koordinasyonu sağlayacak bir üst-karar organı olmalıdır. Buna karşı, ürün fiyatlarının hasat sırasında veya ondan hemen önce ilân edildiği ve ekimi etkileyemeyeceği söylenebilir. Ancak, hasat sırasındaki nisbî fiyat yapısı, gelecek yılın fiyat bekleyişlerini etkiler ve ekim alanı bu bekleyişlerden etkilenir (Bkz: Bahis VIII).

Kısacası, ürün fiyat kararları koordine edilmelidir; nisbî fiyatların, ürünler arasında kaynak dağılımını etkilediği bilinmelidir.

iii) Tarım sübvansiyonlarının üretici eline geçmesini sağlamak:

Eğer mutlaka belirli üretici gruplarının sübvansiyonla desteklenmesi gerekiyorsa, bunun, üreticilerin eline geçmesi de sağlanmalıdır. Gerek ürün gerek girdi fiyatlariyle yapılan sübvansiyonların bir kısmı (daha önce değinildiği gibi) üreticilere değil, aracı-pazarlayıcı kesime gider. Girdilerin pazarlanmasını, kamu kurumları ve/veya köy-pazarlama kooperatifleri veya kurumlarına bırakmak, aracılara düşen kârları (Şekil II de $F_2 - F_1 \times OM_1$) bertaraf etmek gerekir; ürün fiyat politikasını yürüten kurumlar da, alımlarını üreticilere inhisar ettirerek, aracıları bertaraf etmelidir.

iv) Sübvansiyonların gelir bölüşümü etkisini olumlu yönde değiştirmek :

Tarım girdileri ve ürünleri fiyatları yoliyle yapılan sübvansiyonun (sırasiyle) kullanılan girdi ve pazarlanan ürünlerin miktariyle doğru orantılı olduğunu; dolayısiyle de, bü-

yük işletmelerin bu sübvansiyondan daha fazla yararlandığını gördük. Oysa, topraksız köylü ve pazarlanan ürün fazlası olmayan köylünün bundan hiç yararlanma olanağı yoktur.

Girdi sübvansiyonu birim maliyeti azaltır; ürün fiyatı sübvansiyonu fiyatı yükseltir; her ikisinin de toprak rantını artırıcı etkisi vardır (Bkz: Bahis VI)[17]. Bu rant, ekim alanına ve/veya verime göre artan oranlı bir Arazi-Emlâk vergisiyle massedilmelidir. Oysa, bugünkü uygulamada bu vergi sabit oranlıdır. Ayrıca tarımda (bugün fiilen yok sayabileceğimiz) Gelir Vergisi uygulaması, işlerlik kazanmalıdır. Yapılan sübvansiyonların tarım içi gelir bölüşümünü daha da bozan etkisini azaltmanın bir yolu, ekilen alana ve gelire göre artan oranlı vergilerin uygulanmasıdır[18]. İkinci yolu, toprak yoğunlaşmasının çok yüksek ve topraksız sayısının çok fazla olduğu bölgelerde, Toprak Reformu yapılmasıdır.

v) Gelir istikrarsızlığını azaltmak ve Tarım Sigortasını yaygınlaştırmak:

Fiyat istikrarsızlığını azaltmanın, daima gelir istikrarsızlığını azaltmadığını, hatta bir kısım üretici için artırabildiğini daha önce gördük; üretici açısından safî gelir istikrarsızlığının olumsuz etkilerine değindik. Türkiye'de uygulanan fiyat politikasının gelir istikrarsızlığını azaltmadığı, eldeki verilerden de anlaşılmaktadır (Bkz: Bahis XII, Tablo II).

Üreticinin safî gelirindeki istikrarsızlığı azaltmakta bir yol, gelir üzerinden ödenen (fakat gelirden bağımsız olan) sabit payları, gelire göre değişir yapmaktır (Sabit payların istikrarsızlığı artıran etkisi için bkz: Bahis XII); öyle ki, gelirin arttığı yıl daha fazla, gelirin düştüğü yıl daha az ödensin; bu iki yılın ortalaması olarak sabit pay ödenmiş

17) Birim maliyet eğrilerini aşağı kaydıran alt - yapı yatırımları ve hizmetleri de aynı etkiyi yaratır.

18) Gerçekte, sürekli enflâsyon, yalnız tarım değil her alanda Gelir Vergisinin artan oranlı olma niteliğini ortadan kaldırmıştır. Tarımda Gelir Vergisi tarifesinin, diğer kesimlerdekinin altında kalması gereği üzerinde biraz ileride duracağız.

olsun. Bu ilkenin Türkiye'de uygulama yolu, kötü ürün ve düşük gelir yıllarında T. C. Ziraat Bankasına ödenecek borçların geciktirilmesidir. Bu olumlu bir yöntemdir; ancak yeterli değildir. Üreticilerin eline yüksek gelir geçen yıllarda ödenecek taksit payını yükseltmek hem Bankanın kredilerini donmaktan kurtarır; hem de, genişleyen harcamaları daraltmaya ve ekonominin nakdî istikrarını korumaya yardımcı olur (Bkz: Bahis XVII). Aynı şekilde, gelirden bağımsız olan Emlâk-Arazi Vergisi de, yüksek ve düşük gelir yılları için farklılaştırılabilir: düşük gelir yılında tahsilat yapılmazken, yüksek gelir yılında, iki yıllık vergi birden alınabilir.

İkinci bir yol, sanayileşmiş-kapitalist ekonomilerdeki konjonktür dalgalarından doğan ihraç ürünleri gelirinin istikrarsızlığını azaltmakla ilgilidir[19]: Boom'da ihraç ürünleri fiyatlarındaki artış (döviz kuru veri iken) ihracat vergisi ile massedilir; veya TL dış değeri yükseltilir; buna karşılık, izleyen depresyonda, ihracata prim vermek veya TL dış değerini düşürmek yoliyle gelir istikrarsızlığı kısmen azaltılabilir. (1972-74 yüksek dünya konjonktüründe TL/$ değeri yükseltilerek, 1974'den sonraki durgunlukta ise düşürülerek bu politika uygulanmıştır. Buna karşılık, 1951-53 yıllarındaki yüksek Kore konjonktüründe bu yol izlenmemiştir.)

Üçüncü bir yol Tarım Sigortasının yaygınlaştırılmasıdır[20]. Halen, Başak Sigorta ve Şeker Sigorta ile Ankara ve

19) 1976'da Nairobi'de toplanan UNCTAD konferanslarında bu konuda önlemler için alınan kararlar şunlardır: uluslararası ticarette önemli payı olan hammaddelerin fiyatlarının desteklenmesi için 6 milyar dolarlık bir fon kurulacaktır; bu fonun kapsamına giren 18. maddenin (çay, şeker, kauçuk, pamuk ve pamuk ipliği, doğal lifler ve ürünleri, kahve, kakao, boksit, bakır, kalay, demir cehveri gibi) fiyatları, döviz kurları ve enflâsyon oranına göre bir denetim altına alınacaktır. Fonun oluşması ve destekleme kapsamına giren hammaddeler için yapılacak sözleşmeler ileride saptanacaktır.

20) 1958'de hazırlanan "Türkiye Ziraî Sigorta Kurumu" kanun tasarısı kanunlaşmamıştır. 1975'de bir diğer "Tarım Sigortası" Kanun Tasarısı hazırlanıp TBMM'e sevkedilmiştir. Bu satırların yazıldığı sırada tasarı kanunlaşmamış bulunuyordu.

Güneş Sigorta şirketleri tarafından sınırlı biçimde yürütülen tarım sigortası vardır. Doğal afetlerin (dolu, sel gibi) üretici gelirini düşürmesi, Türkiye'de her zaman sözkonusudur. Ürünün mahvolmasına yolaçan bu gibi afetlere karşı, üreticinin, kamu iktisadî teşekkülü niteliğindeki bir kurum tarafından sigorta edilmesi ve sigorta primlerinin buna göre oluşturulması gereklidir. Ayrıca, gönüllü olacak yerde zorunlu olması, sigortanın yaygınlaştırılmasını sağlıyabilir. Tarım sigortasının önemi, ürün fiyat politikasının gözönünde tutabildiği genel durumlar dışındaki özel durumlar için tedbir olmasındadır: yüksek dünya konjonktürü (veya iyi ürün) dolayısiyle üreticinin çoğunluğu için bir yıl "iyi gelir" yılı olabilir; oysa, ülkenin bir kesitinde dolu, sel, zelzele gibi doğal afetler ürünü mahvedebilir. Bu afetlerden birine karşı dahi üreticinin sigorta edilmesi, gelir düşüş nedenlerinden birine karşı önlem sağlamak demektir.

b) Alternatif Sübvansiyon ve Fiyat Politikaları:

Ürün fiyat politikasının mutlaka bir sübvansiyonu içermesi gerekmez; ancak uygulamada, çok zaman, Türkiye'de olduğu gibi diğer ülkelerde de, ürün fiyat politikasının üreticiye sübvansiyon yapmanın aracı olarak devletçe kullanıldığı görülüyor.

Bazı ülkelerde, devlet, tarım üreticisine subvansiyon yapmak istediği zaman ürünlerin piyasa fiyatına müdahale etmez; kurumları yoliyle piyasaya alıcı olarak çıkıp ek talep yaratmaz; sübvansiyon üreticiye doğrudan doğruya verilir. AET tarım politikasını benimsemezden önce İngiltere'deki uygulama buna örnektir. Bu uygulamada, devlet, üreticiye ürün fiyatı için belirli bir düzeyi garanti eder; fakat, piyasada bu fiyatın oluşması için bir girişimde bulunmaz; ürün fiyatı, piyasada arz ve talebe göre oluşur. Piyasa fiyatı devletin garanti ettiği fiyatın altında ise, aradaki fark, üreticiye devlet tarafından sübvansiyon olarak ödenir. Açıktır ki, bu uygulamada devlet, kaynak dağılımı değil gelir bölüşümüne müdahale eder.

i) Fiyat belirsizliğine karşı "peşin fiyat sistemi" : bu sistemde amaç, fiyat belirsizliğini ve bunun kaynak dağılı-

mına etkisini gidermektir. Devlet, ürün fiyatlarını ekimden önce ilân eder ve bu fiyatları garanti eder; alımları ve stok politikası yoliyle de, ürün piyasaya geldiğinde bu fiyatın gerçekleşmesine çalışır. Bu fiyat politikasının başarısı, kamu kurumlarınca yapılan fiyat tahminlerinin ürün piyasaya geldiğinde oluşacak etkenleri öngörebilmesindeki başarı derecesine bağlıdır. Türkiye'de başarıyla uygulama ihtimali azdır; verim belirsizliğinin şiddeti, fiyat tahminleri için gerekli örgütler ve verilerden yoksunluk, peşin fiyat politikasının geçerli olmasına engeldir. Bu eksiklikler giderilebilirse, fiyat belirsizliğini azaltan bu politika, olumlu sonuç verir.

ii) Parite fiyat politikası : bu politikanın amacı, tarımsal ürünlerin iç mübadele hadlerini —ideal sayılan— belirli bir dönemdeki düzeyde tutmaktır. Uygulama alanı, düşük gelir elastikiyeti ile teknolojik değişme ve verim artış sür'atinin, iç mübadele hadlerini sürekli tarım aleyhine döndürmek ve tarımsal geliri azaltmak eğiliminde olduğu (ABD gibi) ileri sanayi ülkeleridir. Serbest piyasada iç mübadele hadleri tarım aleyhine dönmek eğilimindeyken, devlet bunu lehe döndürmek isterse, sürekli alıcı olmak ve stok biriktirmek durumunda kalır; stokları da, iç ve dış piyasada, üreticiden satın aldığı fiyatın altında tasfiye zorunluğu doğar[21].

İç mübadele hadlerini, şartlar çok değiştiği halde, ideal sayılan bir esas yıldaki düzeyde uzun süre tutmak olanaksızdır; bunun için, belirli aralıklarla (5-10 yıl gibi) esas yılın değiştirilmesi gerekir; değiştirmede, iç mübadele hadlerinin serbest piyasadaki eğilimi gözönünde tutulur. İç mübadele hadlerini tarım lehine döndürmek için, ayrıca, üretimi kısıcı tedbirler de yürürlüğe konur (ekim dışı kalan alanlara prim vermek gibi).

Bu politikadan güdülen amacın Türkiye için geçerli olduğu söylenemez: iç mübadele hadleri (Büyük Dünya Depresyonu (1929) yılları dışında) tarım aleyhine şiddetle sa-

21) Bahis XVII'de konu ettiğimiz ABD'nin PL 480 kanununa göre yaptığı tarımsal ürün yardımının temelindeki stoklar, bu politika sonucu doğmuştur. Fakat, ABD, daha sonra üretimi sınırlandırma tedbirleriyle stok birikimini önlemiştir.

dece 1956-61 döneminde dönmüştür. Bunun nedeni de, tarımdaki sür'atli teknolojik değişme ve verim artışı ya da tarımsal ürünlerin düşük gelir elastikiyeti gibi ekonominin gelişmesinden doğan uzun vadeli etkenler değildir; arızî olarak şiddetli dış ticaret tıkanıklığının, tarım ürünü ihracatını engelleyip stok birikimine yolaçması ve ithal edilemeyen sınaî mamullerin fiyatlarının "darlık" nedeniyle (Bkz: Şekil II) şiddetle artmasıdır. 1970'lerde ise, iç mübadele hadlerinin tarım lehine değiştiği görülüyor (Bkz: Bahis XIII, Tablo IV).

iii) Asgarî ve Azamî Müdahale fiyatının saptanması : Bu politikanın amacı, ürün fiyatlarındaki değişmeyi tamamiyle ortadan kaldırmak değil, fakat, belirli sınırlar içinde tutmak; bu sınırlar içinde de, serbest piyasa kurallarının geçerli olmasını sağlamaktır. Devlet, ürün piyasasına, fiyatı saptanan asgarî fiyatın altına düştüğünde veya azamî fiyatın üstüne çıktığında müdahale eder; birinci durumda alıcı olarak piyasaya çıkar ve stok yapar: ikinci durumda da stoklardan satış veya ithalat yoliyle fiyat artışını sınırlar. Sistemin işleyişi, altın döviz sisteminde devletin döviz piyasasına müdahalesine benzer. Uygulamanın biçimi değil de sonuçları açısından, bu politika, TMO'nun hububat politikasına yaklaşır.

iv) Prelevman sistemi : Dış ticarete açık olan ülkelerde, iç piyasadaki tarım ürünleri fiyatlarının desteklenmesi, dış rekabetten de korunmayı gerektirir. Çünkü, devlet tarım ürünleri fiyatlarını belirli bir düzeyde tutmaya çalışsa da, (cari kurda) uluslararası fiyatlar bunun altındaysa, ithalat artar; sabit oranlı gümrük vergilerinin ise, iç piyasadaki destekleme fiyatının oluşmasını sağlaması olanaksızdır. Bu bakımdan, değişken oranlı bir gümrük vergisi sistemi olan "prelevman" uygulanır: uluslararası fiyatla, o yılki destekleme fiyatı arasındaki fark, prelevman olarak alınır; uluslararası fiyat günden güne değiştikçe, prelevman da değişir. Bu gümrük sistemi, dış ticarette serbest fiyat mekanizmasının işlediği AET ülkelerinde uygulanmaktadır. Bu konuda, Türkiye'de, idarî kararlar etkendir.

Alternatif ürün politikalarına bu kısa bakıştan Türkiye için çıkarılabilecek sonuç şudur: uygulanmakta olan ürün fiyat politikası, Türkiye koşulları açısından çok yetersiz sayılamaz. Bu politikadan doğan hatalar (kaynak dağılmı bozuklukları, gereksiz sübvansiyonlar, bazı ürünlerde stok birikimi gibi) daha çok siyasal amaçları iktisadî amaçlarla karıştıran siyasal karar merkezleriyle ilgilidir. Gerekli rasyonelleştirme tedbirleriyle, bu politika bugünkünden daha etkin hale gelebilir. Hemen her ekonomide, tarım ürünleri fiyat politikası yeni sorunlar yaratmış, bu sorunların çözümü yeni önlemler gerektirmiştir.

III. TÜRKİYE'DE TARIMSAL VERGİ POLİTİKASI

a) Genel Olarak Tarımda Vergileme Biçimleri :

Tarımın evrensel ve kurumsal özellikleri, çağdaş ileri vergi tekniklerinin uygulanmasını ve vergi tarifesinin diğer kesimlerle özdeşleştirilmesini güçleştirir. Gelişmiş sanayi toplumlarından azgelişmiş ekonomilere doğru gidildikçe de, güçlük düzeyi gitgide yoğunlaşır. Aşağıda, kısaca, tarıma uygulanabilecek vergiler ve bunların Türkiye'deki uygulamasına değinilecektir.

1) Arazi Vergileri :

Bu vergiler **ekilen yüzölçümü; arazinin yıllık getirisi** (rantı); veya **arazinin değeri** üzerinden alınabilir. Amaç, "kazanılmamış gelir" sayılan toprak rantını vergilendirmektir. Ekilen yüzölçümü üzerinden alınan arazi vergisi, toprağın tabii verimine veya mevkiine göre değişen rantını gözönünde tutmuyor demektir.

Türkiye'de 1971'de yürürlüğe giren Emlâk Vergisine göre, arazinin bildirim yapılan değeri üzerinden (1972'deki değişiklikle müterakkilik kaldırıldıktan sonra) tarım topraklarında % 03 oranında vergi alınmaktadır[22]. 1970'den önce

22) Kanun 1971'de, verginin arazi değeri üzerinden artan oranlı olmasını (‰ 2 den ‰ 15'e kadar) öngörüyordu.

yürürlükteki Arazi Vergisi ise, 1936'da yapılan "toprak tahrir değeri" üzerinden % 1 oranında alınmış, 1963'de bu değerler üç katına çıkarak tahsilat yapılmıştır. (Bu vergiyle Emlâk Vergisi arasındaki fark için bkz: dip not 32). Zaman içinde toprak rantı ve toprağın (kapitalize) değeri (Bkz: Bahis VI) artarsa, bu artış da vergiye tabidir; şu kadar ki, değer artışı paraya dönüştürülmüş olsun. Arazinin "iktisabı"ndan dört yıl sonra satış yapılmışsa ve bu sürede arazi değer kazanmışsa, fark, 1970 tarihli Finansman Kanunundaki "Gayrımenkul Kıymet Artışı" Vergisine tabidir[23].

2) Arazi ve Gelir Vergisi Karışımı Vergiler:

i) Aşar Vergisi : Tarımsal ürün üzerinden aynî biçimde ürün veya nakit olarak, belirli bir oranda alınır; bu oran, çok zaman, ürüne ve diğer etkenlere göre farklılaştırılır. Osmanlı İmparatorluğunda ve Türkiye Cumhuriyetinde 1925'e kadar, uygulanmıştır.

ii) Kadastro usulü veya "potansiyel" hasılaya göre vergilendirme[24]:

Potansiyel Hasıla Vergisi, Prof. N. Kaldor tarafından, 1961'de Türkiyeye tavsiye edilmiştir. Amacı, toprak rantını vergilemek yanında, tarımdaki vergi matrahının millî gelir artışını izlemesi ve üreticileri verimi artırmaya teşvik etmektir. Vergi literatüründe, **Kadastro Usulü** diye tanımlanan sisteme yaklaşır. Bu vergi (Türkiye'ye tavsiye edildiği şekliyle) şöyle uygulanabilir: topraklar, tabii verim gücüne göre endekslenir: her ilde son 5 yıllık tarımsal üretim ortalamasına dayanarak, toprağın ortalama hektar verimi saptanır; bu rakam, toprak verim endeksiyle çarpılarak, **potansiyel üretim değeri** bulunur; vergi matrahı, bu değerdir. Vergi, potansiyel hasıla (üretim değeri) üzerinden sabit oranlı veya artan oranlı olabilir. Toprağını atıl bırakanlar

23) Bu verginin matrahı, Emlâk Vergisine matrah olan arazi değeri ile bunun satış değeri arasındaki farktır.

24) K. Bulutoğlu, "Türkiye'de Tarım Kazançlarının Vergilenmesi", **Tarımsal Vergileme Sorunları Semineri**, Ankara, 1971.

da bu vergiyi ödeyeceği için, toprağı ya işlemek ya da satmak zorunda kalırlar. Vergi tarifesi artan oranlı olursa, büyük toprakların marjinal vergi yükü daha ağır olacağı için, verimli biçimde kullanılamıyorlarsa satılmasını teşvik eder. Nihayet, potansiyel hasıladan daha fazla ürün elde edenlerin vergi yükü azalırken, bundan az ürün elde edenlerinki artar; bu da, verimi artırmayı teşvik eder.

Bu vergi Türkiye'de yürürlüğe konmamıştır. Bununla beraber, 1964'den beri Gelir Vergisinin tarıma uygulanmasında geçici olarak konan "en az götürü vergi" ve gerektiği halde yürürlüğe konmayan "ortalama kâr hadleri" usulünde, "potansiyel ürün"e bakılır; bildirim bunun altında kalıyorsa, matrah bu düzeye yükseltir. Bu yöntem, Kaldor teklifinin ilkel bir biçimidir.

iii) Ürün satış vergisi : Bu sistemde pazarlanmayan, öztüketime ayrılan ürün vergilendirilmez. Piyasaya satış için getirilen ürünler, satış fiyatı üzerinden vergilendirilir. Türk Gelir Vergisi sisteminde, "küçük çiftçi muaflığı" sınırını tesbit için konulan iki kıstastan biri satış tutarıdır; (diğeri, tarım faaliyetine göre değişen işletme büyüklüğüdür). 1976'ya kadar bir takvim yılı içindeki satış tutarı 30,000 TL yi, 1976'da yapılan bir değişiklikle 60,000 TL'yi geçmeyen üreticiler, küçük çiftçi muaflığından yararlanır. Diğer bir deyişle, bu kıstas, vergi matrahı değil de muafiyet sınırını saptamak için kullanılır.

3) Gelir Vergisi :

Çağdaş ileri bir vergi olduğu halde, tarımda uygulanması, gelişmiş sanayi toplumlarında dahi çeşitli güçlüklerle yüklüdür. 1950'de Türkiye'de uygulanmaya giren Gelir Vergisi tarımı, ancak, 1963 yılında kapsamına alabilmiştir.

Gelir vergisinin tarıma uygulanmasında güçlük yaratan etkenlerden biri, tarımsal gelirin çok istikrarsız olmasıdır; bu, tarımda aynı artan oranlı vergi tarifesi uygulanırsa, vergi adaletini bozar; ikincisi de, vergi tekniği ile ilgili olarak ortaya çıkan güçlüklerdir.

i) Tarımsal gelirin istikrarsızlığı ve vergi yükü : Tarımsal gelirin istikrarsızlığı (Bkz: Bahis XI, XII ve XVII), diğer kesimlerle aynı gelir vergsii tarifesi tarıma da uygulandığında, tarımda ortalama vergi yükünü artırır. Nedeni, artan oranlı tarifedir. Bunu açıklayabilmek için, Türk Gelir Vergisi tarifesine göre hazırlanmış aşağıdaki örnek verilmiştir. Diyelim ki, bir vergi yükümlüsü 5 yıl süreyle, her yıl 140,000 TL vergi matrahı bildirmiştir; bu yükümlünün (indirimsiz) vergi cetveline göre, her yıl 56,625 TL gelir vergisi ödemesi gerekir. Bir ikinci yükümlünün 5 yıl içindeki vergiye tabi geliri ise şöyle değişmiş olsun: 1. yıl, 200,000 TL; 2. yıl 50,000 TL; 3. yıl 150,000 TL; 4. yıl 0; 5. yıl 300,000 TL. Bu yükümlünün de, 5 yıllık gelirinin yıllık ortalaması 140,000 TL dir; yani, birinciyle aynıdır. (İndirimsiz) vergi cetveline göre ödeyeceği vergi ise şöyledir: 1. yıl 89,625 TL; 2. yıl 13,125 TL; 3. yıl 62,125 TL. 4. yıl 0; 5. yıl 146,275 TL; bir yıla düşen ortalama ise 62,230 TL dir. Diğer bir deyişle, aynı ortalama yıllık geliri sağlayan iki kişiden birinin geliri istikrarlı ikincininki değilse, ikincinin vergi yükü ağırlaşır. Gelir ne kadar istikrarsızsa ve vergi tarifesi ne kadar sür'atle yükseliyorsa, vergi yükü farkları da o kadar büyümek eğilimindedir.

Türk Gelir Vergisi Sisteminde, tarıma farklı vergi tarifesi uygulanarak, bu gözönünde tutulacak yerde, çok sayıda indirim, istisna ve muafiyetlerle, vergi matrahı ve yükümlülerin sınırı daraltılmıştır.

ii) Vergi tekniği ile ilgili güçlükler: tarımsal işletmelerin sayısının çokluğu ve dağınıklığı, geliri muhasebeleştirme ve bunu kontrol güçlükleri, azgelişmiş toplumlarda vergi yükümlülerinin çok zaman okur-yazar dahi olmaması, bildirime dayanan ve düzenli kayıt tutmayı gerektiren gelir vergisinin olduğu gibi tarıma uygulanmasını olanaksızlaştırır. Bu nedenle, sanayileşmiş ekonomilerde dahi, tarımda vergi, çeşitli götürü esaslara dayanarak alınır.

Türk Gelir Vergisinin tarıma uygulanmasında, bu güçlükler şu ilkelere yer vermiştir: Yıllık hasılat tutarı 500,000 TL'yi aşan çiftçilerin "gerçek tarımsal kazanç" usulüne gö-

re vergilendirilmesi ve bu kazancın bilanço esasına göre hesaplanması zorunluğu vardır. Gerçek tarımsal kazanç usulüne tabi çiftçilerden işletmelerinin yıllık hasılat tutarı 150,000-500,000 TL arasında olanların, kazançları "tarımsal işletme hesabı"na göre, 150,000 TL'nin altında kalanlarınki, "götürü gider" usulüne göre vergilendirilir. (Ancak, defter tutmayla ilgili ilkeler, 1975'de dahi uygulanmıyordu; götürü gider usulü bunları da kapsıyordu). (Tarımsal Kazançları saptayan İl komisyonlarınca belirlenen götürü gider katsayıları % 70'den az olamaz.) Yıllık satış tutarı 60,000 TL altında kalan çok geniş bir çiftçi kitlesi ise, 1976'dan itibaren "küçük çiftçi muaflığı"nın sınırı içine alınmıştır.

4) Diğer Vergiler :

Yukarda, başlıcalarına değinilenler dışında kalan vergilere gelince: bunlardan biri "Baş" vergileridir; Yol vergisi ve Hayvanlar vergisi biçiminde uzun yıllar Türkiye'de uygulanmıştır. Çok ilkel bir vergileme biçimidir.

Bir diğeri, daha çağdaş sayılan "Katmadeğer" vergisinin, diğer üretim kesimleriyle birlikte tarıma da uygulanmasıdır. Günümüzde, AET ülkeleri tarafından benimsenmiştir. Ürüne her aşamada eklenen safî değer üzerinden alınır. Amacı, her ülkede uygulanmasiyle, rekabet eşitliğini bozan dolaylı vergileri ikame etmekdir; çünkü, her ülkede farklı olan dolaylı vergiler, malın fiyatına yansıdığı için, rekabet eşitliğini bozar. Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı da, bu verginin uygulanması için çeşitli tasarılar hazırlamıştır. Hazırlanan son tasarıda (1974) gıda maddeleri için (üretim girdileriyle birlikte) en düşük oran saptanmış bulunuyordu; ancak, bu vergi, henüz (1976) yürürlüğe girmemiştir.

Dış ticaret yoliyle de tarım vergilendirilebilir: ithal edilen tarım girdileri veya ürünleri gümrük vergisi ve diğer vergilere tabi tutulabilir; aynı işlem, ihraç edilen ürünlere de uygulanabilir. İhracat vergisi, Türkiye'de sık sık tarım ürünleri aleyhine döviz kuru farklılaştırması yoliyle uygulanır. İthalatta ise, eğilim, tarım girdilerini ve gıda maddelerini gümrüklerden muaf tutmaktır.

b) İkinci Dünya Harbi Sonrası Dönemde Türkiye'deki Uygulamanın Değerlendirilmesi :

İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde, Türkiye'deki tarımsal vergi politikasının mantığı, toprak rantını ve tarımsal geliri minimum düzeyde vergilemek diye özetlenebilir. Uygulamada ise, çok zaman, vergi yükü ricî (regresif) nitelikte olmuştur. Bu politika, bir taraftan kamu gelirlerinin artışını önlemiş, (dolayısiyle enflasyonist finansman gereği yaratmış) bir taraftan da, tarım içi gelir bölüşümünü bozmuştur.

1) Kapsam ve Uygulama :

İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde, vergi politikasının fakir köylü açısından tek olumlu yanı, 1952'de, bir baş vergisi niteliğindeki Yol Vergisinin kaldırılmasıdır[25]. Bunun dışındaki tüm vergi uygulamaları ise, büyük ve orta üretici yararına olmuştur.

1950'de Gelir Vergisi uygulamasına geçildiğinde, tarım gelirleri, 1963 yılına kadar bu verginin kapsamı dışında bırakılmıştır. 1950-62 döneminde tarımın ödediği Arazi Vergisi, Hayvan Vergisi ve katlı-kur uygulamasının (TL dış değerini tarım ürünleri için yüksek tutmakla) alınan ihracat vergisi ve dolaylı tüketim vergilerine inhisar etmiştir.

1970 yılına kadar uygulamada kalan Arazi Vergisi, gerçek toprak değerleri üzerinden alınmak, toprağın tabii verimine göre artan oranlı olmak şartıyla, toprak rantını massetmek, toprak dağılımında büyüyen eşitsizlikleri azaltmak yolunda bir etki yaratabilirdi. Ne var ki, İkinci Dünya Harbi içinde Türkiye'deki büyük enflasyonun etkisi gözönünde tutulmaksızın, bu vergi 1936'daki toprak tahrir değerleri üzerinden % 1 oranında alınmağa devam etmiştir. 1954-60 dönemindeki enflasyon ise, bu değerleri tamamiyle gerçek

25) Yol Vergisi, gelir üzerinden ric'î etki yarattığı gibi, para ekonomisine girmemiş köylü kesimi için yol inşaatında çalışma yükümlülüğü anlamına gelmekteydi.

dışı haline getirmiştir. 1936-60 döneminde toprak değerleri 50 kat, oysa, Arazi Vergisinin geliri, ancak, 2.7 kat artmıştır[26]. Şurası ilginçtir ki, toprak mülkiyet gelirini vergilendiren Arazi Vergisinin hasılatı, Hayvan Vergisi gelirinin de altında kalmıştır: 1959 yılında, birinciden sağlanan gelir 23.8 milyon TL, ikinci verginin geliri ise 33 milyon TL kadardı[27].

Diğer taraftan, sigara, şeker, tuz, çay, kahve, gaz gibi tüketim mallarından ve gümrüklerden alınan dolaylı vergiler, bütün İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde olduğu gibi 1950'lerde de köy kesiminin ödediği vergilere gelir üzerinden ric'î bir nitelik vermekteydi: 1956'da, topraksız köylü ve küçük üreticiler üzerindeki dolaylı vergi yükü, sırasıyla % 11 ve % 25 olduğu halde, orta ve büyük üreticiler üzerinde, sırasıyla, % 10 ve % 3 kadardı[28]. Buna, Hayvan Vergisi hayvan başına alındığı için gelir üzerinde oransal yükü olduğu eklenirse, topraksız köylü ve küçük üreticiler üzerindeki vergi yükünün çok ağır olduğu anlaşılır. Buna karşılık, gelirleri nasıl olsa —asgarî geçim gideri altında bulunduğundan— Gelir Vergisi kapsamı dışında kalacağı için, tarım gelirlerinin Gelir Vergisi dışında bırakılmasının, tarım nüfusunun çoğunluğunu oluşturan bu kesime bir faydası olmamıştır.

Açıktır ki, bu uygulamadan en büyük yararı sağlayan orta ve büyük üreticiler olmuştur. 1950'lerde, 50 ve daha fazla dekar işleyen ve tarımsal ailelerin % 30'nu oluşturan bu toplum katı, tarım topraklarının % 80'ini elde tutmaktaydı. Bu bakımdan, önemini tamamiyle yitirmiş toprak değerleri üzerinden alınan Arazi Vergisinden de, tarım gelirlerinin Gelir Vergisi kapsamı dışında bırakılmasından da yararlanan, bu üretici kategorisi olmuştur.

Hayvan Vergisinin oransal ve dolaylı vergilerin gelir üzerinden ricî etkilerine, döviz kurunun etkileri de eklen-

26) N. Kaldor, "Report on the Turkish Tax System", Ankara 1962.
27) DİE, "İstatistik Yıllığı: 1959", Ankara 1960.
28) H. Üren Arsan, "Vergi Yükü Üzerinde Bir İnceleme", Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara 1968, s. 150 - 1.

miştir. 1948-58 yılları arasında genel fiyat endeksi (1948 = 100) 202'ye çıktığı halde, döviz kuru 1946'da saptanan 2.80 TL = 1 dolar'da sabit tutulmuştur. İhraç mallarının % 80'inin tarım ürünlerinden oluştuğu Türkiye'de, iki katı artan iç fiyatlara rağmen döviz kurunun sabit tutulması, ihracat primlerine rağmen, üreticiden dolar başına vergi alınması anlamına gelmiştir. (1958 **de facto** devalüasyonundan sonra da, bütün işlemlerde kur, 9 TL = 1 dolara yükseltildiği halde, afyon için 2.80 TL = 1 dolarda, tütün için 4.90 TL = 1 dolarda, kuru üzüm, kuru incir ve fındıkta, 5.60 TL = 1 dolarda tutulmuştur. Ancak, 1960 **de jure** devalüasyonundan sonradır ki, bu ürünlerde kur, 9 TL'ye yükseltilmiştir.) Diğer bir deyişle, 1950-60 yıllarında, tarım ürünleri, ihracatta dolar başına bir vergi ödemiş; ve bu da, gelir üzerinden oransal bir vergi yükü ifade etmiştir. Şuna da işaret edelim ki, önemli kısmı büyük işletmelerde üretilen pamuk, 1958 devalüasyonunda 9 TL = 1 dolar kuru üzerinden ihraç edilmiştir.

1960'daki siyasî değişiklikler, salt orta ve büyük üretici yararına işleyen ve topraksız köylü ile küçük üreticinin aleyhine olan vergi politikasını bir derece düzeltebilmiştir. Toprak değerleri, 1936'dakinin üç katı kabul edilmiş[29]; 1962'de Hayvan Vergisi kaldırılmış ve tarım gelirleri de Gelir Vergisi kapsamına alınmıştır. 9 TL = 1 dolar olan döviz kuru, tarım ürünleri ihracatına da uygulanmıştır. Bununla beraber, bu iyileşme de daha çok 'teorik" düzeyde kalmıştır. Şöyle ki: 1962 yılında Hayvan Vergisi kaldırıldığı zaman sağladığı hasılat, 1963'de Gelir Vergisinin tarımdan sağladığı hasılatın üzerinde bulunuyordu. Arazi Vergisine gelince: Toprak tahrir değerlerinin 3 katı artırılması 1960'da gerçeği yansıtmadığı gibi, 1960'larda da sürüp giden fiyat artışları, bu verginin önemli bir gelir kaynağı olmasını önledi. Sabit oranlı olduğu için de, büyük toprak mülkiyetini etkin biçimde vergilendiremedi. Diğer taraftan, çok geniş muafiyet ve istisnalardan ötürü, Gelir Vergisi, 1960'ların sonunda dahi, önemli

29) Kurucu Meclisin teklifi, arazi değerlerinin, 1936'dakinin 10 katına yükseltilmesi olduğu halde, bu teklif onaylanmamıştır.

bir gelir kaynağı olamadı. Kaldırılmasından bir yıl önce (1969) Arazi Vergisi hasılatı 100 milyon TL. olduğu halde, Gelir Vergisinin, aynı yıl, tarımdan getirdiği sadece 70 milyon TL. kadardı.

Gerçekte, 1960'larda devam eden enflasyon, tarımdan en büyük vergiyi, ihraç ürünlerinden döviz kuru yoliyle alınır hale getirdi. 1969 yılında, bu kaynaktan sağlanan vergi 900 milyon TL'ye ulaşıyordu. Diğer bir deyişle, 1960'larda da, artan oranlı Gelir Vergisi yerine, sabit oranlı Arazi Vergisi ve döviz birimi başına alınan ihracat vergisi en önemli vergi kaynağı olmağa devam etti. Buna, 1960'larda, küçük üreticinin daha büyük bir kısmının para ekonomisine girmesini izleyerek ödediği dolaylı vergiler eklenmelidir. Böylece, vergi politikasının etkisi, 1960'larda da 1950'lerdekinden çok farklı olmadı. Orta ve yüksek tarım gelirlerinin vergi yükü, küçük üretici ve topraksız köylününkinden hafif olmağa devam etti[30].

Gerçekte, tarım gelirlerine uygulandığı şekliyle Gelir Vergisi, bir gelir vergisi olmayıp salt toprak rantını vergilendirir nitelikteydi[31]. Böylece, fiilen ,artan oranlı bir gelir vergisi 1960'larda da tarıma uygulanmadı. Ancak, Arazi Vergisi 1970'de kaldırılıp yerini toprak rantı ve toprak değerlerindeki artışı esas alan Finansman Kanununa bıraktıktan sonradır ki, toprak mülkiyet geliri ve topraktan doğan

30) Gerçekte, 100 bin TL'ye kadar olan tarım gelirleri Gelir Vergisi ödememektedir. Götürü gider mükellef tarafından % 75 olarak saptanmışsa, bu kişi gayrisafi gelirden 75 bin TL. indirebilir; 10 bin TL. kredi faizi, 10 bin TL. toprak rantı, 2,500 TL. ödenen vergi karşılığı indirim de yaparsa, geriye vergi matrahı olarak 2,500 TL. kalır. Fakat, bu tutar da gelir vergisinden muaf olduğuna göre, yılda 100 bin TL. geliri olan üretici hiç gelir vergisi vermiyor demektir. H. Kızılyallı, "Türk Vergi Sisteminin Ekonomik Analizi", Ankara 1969, s. 197.

31) Minimum % 70 kabul edilen götürü indirim dışında, tarım işçilerinin ücretleri, faiz hadleri, binalar ve toprak kirası, toprak sahibi ve ailesine atfedilen ücret de tarım gelirinden indirime tâbidir. Buna göre, verginin matrahı gelir olmayıp safi toprak rantıdır. K. Bulutoğlu, a.g.e.

kapital kazançları anlamlı biçimde vergilendirilebilir hale geldi[32]. Fakat, tarım gelirleri bugünedek, gerçekten gelir vergisi öder duruma sokulmadı. Aksine, 1976'daki değişiklikle, muafiyet sınırı genişletildi.

2) Tarımda Gelir Bölüşümü ve Kapital Birikimine Etkileri:

Vergi politikası da, fiyat politikasını tamamlayarak, büyük üreticiye verilen sübvansiyonları şişirmiştir. Küçük üretici gelirleri nasıl olsa asgarî geçim indirimi sınırı altında kaldığından, bunlar için, gelir vergisinden kurtulma yoliyle bir sübvansiyon sözkonusu değildir. Diğer taraftan, döviz kuru uygulaması yoliyle tarımdan alınan ihracat vergisi, Hayvan Vergisi veya köylünün ödediği dolaylı vergiler, gelir üzerinden, sırasiyle oransal ve ricî etkiler yarattığı için, Arazi Vergisi ise, hem oransal olduğu hem de önemini yitirmiş toprak değerleri üzerinden alındığı için, tarımda vergiden sonraki gelirin vergiden önceki gelirden daha eşit olduğu pek söylenemez.

Gelir ve Arazi Vergilerinin potansiyel hasılatı ile fiilen tahsil edilen tutar arasındaki fark, tarıma ve özellikle büyük üreticiye, devletin yaptığı bir sübvansiyon sayılabilir. Bir hesaba göre, 1963 yılında, tarımda ciddî bir Gelir Vergisi uygulansaydı, hasılat, 26.7 milyon TL. yerine 670 milyon TL olabilecekti[33]. Böylece, 1963 yılında 650 milyon TL kadar potansiyel vergi geliri ödeme gücü olan yükümlülere bırakılmış demektir. 1969'da tarımdan alınabileceği tahmin edilen Gelir Vergisi tutarı 1 milyar TL dır. Fiilî tahsilat olan 70 milyon TL bundan çıkarılırsa, 930 milyon TL, yine bu vergiyi ödeme gücü olan orta ve büyük çiftçiye bırakılmış demektir. Arazi Vergisindeki durum da pek farklı değildir: 1963'de bu vergiden 540 milyon TL ve 1969'da 900 milyon TL

32) Emlâk Vergisi Kanunu, yerini aldığı Arazi Vergisindeki tahrir esasından bildirim esasına geçişi, arazi vergi oranlarının kişiselleştirilmesini ve aile bildirimini getirdi; 50 bin TL. vergiden istisna edildi.

33) K. Bulutoğlu, a.g.e.

hasılat sağlanabileceği hesaplandığı halde, fiilî tahsilat, sırasıyla, 50 ve 100 milyon TL olmuştur. Yani, devletin almaktan vazgeçerek üreticiye bıraktığı tutar, sırasıyla, 500 ve 800 milyon TL kadardır. 1969 yılında, böylece, tarıma bırakılan vergi rezervi (800 milyon Arazi Vergisi — 900 milyon Gelir Vergisi — 900 milyon kur farkı olarak) 800 milyon TL.' dir. Buna, 500 milyon TL fiyat politikasından doğan sübvansiyon da eklenirse, toplam, 1.3 milyar TL'yi bulur. Şurası ilginçtir ki, aynı yıl tarım kesiminde yapılan özel yatırımların tutarı da sadece 1.2 milyar TL'dir. Krediler de buna eklenirse, tarıma uygulanan parasal politika tedbirlerinin, tarım yatırımlarından çok, tüketimi ve/veya tarım dışı yatırımları artırdığı söylenebilir.

İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde uygulanan vergi politikası, tarımda kapital birikimi ve teknolojik değişmenin 50 dekar ve daha büyük işletmelerde gerçekleşmesinin bir diğer nedenini açıklar. Ancak, üzerinde durulması gereken bir sorun da şudur: İkinci Dünya Harbi sonrası dönemde, bütçe açıkları, enflasyonun bellibaşlı kaynaklarından biri olmuştur. Eğer tarım kesimi etkin biçimde vergilendirilebilseydi, enflasyon daha sınırlı ölçüler içinde kalabilirdi. Bundan başka, 1963 sonrası plânlı dönemde, kamu yatırımları, tarımda hiçbir zaman öngörülen düzeye varamamıştır. Bunun başlıca nedeni, kamunun gerekli malî kaynaklara sahip olmamasıdır. Oysa, köye götürülen sağlık ve eğitim hizmetleri, ya da yol, su, elektrik gibi alt-yapı hizmetleri köylü çoğunluğun yararınadır. Kısacası, vergi politikası, bir taraftan enflasyonu önleyebilecek kaynakların kamuya aktarılmasını önlerken, bir taraftan da, tarıma kamu yatırımları ve kamu hizmetlerinin aksamasına yolaçmıştır. Orta ve büyük üreticilerde, dönem boyunca gözlenen kapital birikimini ve bunu izleyen teknolojik değişmeyi uyardığı kuşkusuzdur. Ancak, bu birikimin gerek tüm topluma gerekse köylü çoğunluğuna maliyeti, azaltılamayan enflasyon baskısı ve aksayan tarımsal kamu yatırımları olmuştur[34].

34) Ancak, 1930 larda tarımın ağır vergi yükü taşıdığı bir gerçektir.

1970'lerde de durum, 1960'lardakinden çok farklı değildir. (Kentlerdeki taşınmazları da kapsayan) Emlâk Vergisi ve Gelir Vergisi, yine tarımdan önemli bir gelir sağlamamış; tarımsal gelirin binde beşi civarında kalmıştır; küçük çiftçi muafiyetinin genişletilmesiyle bu olanağı daha da yitirmiştir.

c) Tarımda Vergi Politikasının Rasyonelleştirilmesi :

Tarımın, ekonominin gelişmesine yapabileceği katkılardan birinin tasarruf fonları yaratması olduğuna değinmiştik (Bkz: Bahis XVI). Oysa, Türkiye'de, tarımdaki özel yatırım oranının düşüklüğü (Bkz: Bahis IV) yanında, kamusal tasarruflara katkısının da düşük kaldığı ve bunun vergi adaletini bozduğu yukardaki açıklamadan anlaşılabilir. Bu konuda önemli nokta şudur: çeşitli indirimler, muafiyetler ve istisnalar, tarımda gelir vergisini kaçırmayı kolaylaştırdığı gibi[35] sistemin kendikendini kontrol etkenliğini (otokontrol mekanizması) de zayıflatır; böylece, tarım ürünlerinin pazarlanması ve işlenmesi faaliyetlerinde de, yükümlülerin vergi kaçırabilmesini kolaylaştırır. Bu bakımdan, rasyonelleştirmede ilk yol (asgarî geçimin altında kalan üreticiler dışında) götürü esasa göre de olsa, çok düşük oranlarda da olsa, Gelir Vergisi uygulamasını yaygınlaştırmaktır. Burada bir yol, Potansiyel Hasıla Vergisini uygulamaktır.

İkinci bir yol, Emlâk Vergisinin, hiç olmazsa zaman içinde verimini artırmaktır. Her beş yılda bir yeniden bildirime tabi tutulması gereken (Emlâk Vergisi için) arazi değeri, enflâsyon oranından (toptan eşya fiyatları endeksindeki ar-

35) Bu yollardan bir kaçına kısaca değinelim : küçük çiftçi muaflığından büyük çiftçiler, ürünlerini, bu sınırın altında kalanlar eliyle satarak kurtulabilmektedir; 500.000 TL.'lik satışı, 10 tane küçük çiftçi muaflığından yararlanan kişiye yaptırmak gibi. İşletme ölçeği bu muaflığın sınırını belirliyorsa, dağınık toprak parçalarının yaygınlığı, vergi idaresinin bunu kontrolünü güçleştirdiği için, yine, büyük çiftçi bundan yararlanabilmektedir. Tarım işçileri Gelir Vergisi ya da Sosyal Sigorta kapsamına girmediği için, bir çiftçi çalıştırdığı ücretli işçi sayısını şişirerek, giderlerini yüksek gösterebilir v.b.

tıştan) daha düşük olarak kabul edilmemelidir; ayrıca, yol, su, elektrik gibi (toprak rantını yükselten) kamu alt-yapı hizmetlerinin götürüldüğü ve götürülmediği bölgeler için ayrı katsayılar hazırlayarak, enflasyona göre ayarlanmış arazi değerlerini bu katsayılarla çarpmalıdır[36].

Nihayet üçüncü bir yol, gerçekte menfi vergi olan sübvansiyonları, stok birikimi olan ürünlerde tamamiyle durdurmaktır.

36) Bu yöntem, kentlerdeki taşınmazlara uygunlandığında (ana cadde üzerine açılma, moda olma gibi) mevki rantını artıran emsallerle de tamamlanmalıdır.

XIX

TOPRAK VE TARIM REFORMU

Her çağda, her devlet, tarımın kurumsal yapısını kendi siyasal amaçları doğrultusunda değiştirmek amaciyle, çeşitli biçimlerde, toprak mülkiyet ve işletme düzenine müdahale eder. Günümüzün gelişmiş-sanayileşmiş toplumlarından bir kısmında, tarımın kurumsal yapısı, devlet müdahalesinden de ötede, ortaçağdan itibaren feodaliteye karşı köylü ayaklanmalariyle değişmeye başlamıştır. Çarlık Rusyası ve Doğu Avrupa'nın toplumsal gelişme tarihi 19. yüzyılda yoğunlaşan köylü ihtilalleriyle doludur. Varolan iktisadî-toplumsal koşullara şiddetli tepkiler, toplumsal evrimin bir aşamasında, toprak mülkiyet düzenine müdahaleyi gerektirmiş, buradan da "toprak reformu" hareketleri doğmuştur. Bu ülkelerin tarihi incelendiğinde, bâzen, XVI. yüzyılda İngiltere'deki **enclosure** hareketinde olduğu gibi, küçük köylülerin topraklarından kovularak, topraksızlaştırıldığı ve ücretli işçi durumuna getirildiği görülüyor; fakat, çok zaman, toprak reformları toprağa bağlı serfliğin kaldırılması ve feodalitenin elindeki geniş toprakların parçalanarak köylülere dağıtılması biçiminde gerçekleşmiştir; bazen de köylüler, toprakları işgal ederek gasbetmişlerdir.

Gelişmiş ülkelerin tarihindeki reformların bir kerede olup bittiği, tamamlandığı da sanılmamalıdır. Bazı ülkelerde, birkaç kere üstüste toprak reformu girişimi vardır; nedeni de, değişen iktisadî-toplumsal koşullara toprak mülkiyet ve işletme düzeni uyamadıkça, reform girişimlerinin gerekmesidir. Hattâ, bu girişimler, bazen, birbirine karşıt yönde de olabilir. Buna en iyi örnek, Batı Avrupa'daki durum-

dur. 1789 Fransız Devriminden sonra, feodalitenin elindeki geniş topraklar, köylülere dağıtılmış, reform küçük köylü mülkiyeti ve aile işletmesi düzenini getirmiştir. Oysa, 1975'-lerde, Ortak Pazar ülkeleri, düşük verimlilik düzeyinde çalışan işletmeleri tasfiye ederek, büyük ölçekte (ABD ve Rusya gibi) ileri derecede makineleşmiş tarım işletmelerini Manscholt Plânı çerçevesinde yaratmaya çalışmaktadır.

Günümüzün azgelişmiş ülkelerinde toprak sorunu, gelişmiş ülkelerin evrim tarihinde sözkonusu olana tam benzemediği gibi, daha da ciddidir. Çoğunun yakın tarihi, sömürge yöntemlerine ve feodal lordlara (Hindistan ve Çin) karşı girişilen köylü ihtilâlleriyle doludur. Bu kitapta incelediğimiz gibi, tarımda geçimlik ve ticarî olmak üzere ikili yapı oluşmuştur; nüfus artışı hızlıdır ve geçimlik kesime, emek verimi gittikçe düşse de, iş bulamayan yeni nüfus yığmaktadır (Bkz: Bahis III ve XIV); teknoloji, çağdaş standartlarla karşılaştırıldığında çok ilkeldir. İkinci Dünya Harbinden bu yana, yoğun dış ticaret korumasiyle gerçekleşen sanayileşme, bu ülkelerin ne istihdam ne döviz sorununu çözebilmiş, ayrıca, uzun yıllar tarımın ihmaline yolaçmıştır. Gerekli alt-yapı, henüz çok eksiktir;köylü kitleleri ne genel ne meslekî anlamda, eğitilmiştir. Diğer bir deyişle, tarımın gelişmesi, sadece toprak dağıtımıyla çözülebilecek gibi değildir; alt-yapının kurulması, ek istihdam yaratılması, teknolojinin çağdaşlaştırılması, köylünün eğitilmesi bunun tamamlayıcı öğeleri olmak zorundadır. Bu nedenledir ki, 1960 sonrası dönemde, uluslararası kuruluşlar, toprak reformunun bu tamamlayıcı öğelerini içeren "tarım reformu" kavramını, toprak reformuna ek olarak benimsemişlerdir.

Bugün, toprak reformu denilince, genellikle, toprak mülkiyeti ve toprağın işletme düzenine müdahale, tarım reformu denilince de, bunun tamamlayıcı öğesi olan girişimler anlaşılmaktadır.

Bu bahiste önce, çağımızın azgelişmiş ekonomilerinde toprak ve tarım reformlarının amaçları ve gerekçeleri ve reformu uygulama yolları üzerinde anahatlariyle duracağız;

sonra da, Türkiye Cumhuriyeti kurulduktan bu yana olan dönemde, bu konudaki girişimleri anlatacağız.

I. BİR TOPRAK VE TARIM REFORMUNUN ANAHATLARI

a) Gerekçeleri ve Amaçları:

Büyük kısmı 1950 sonrası dönemde yoğunlaşmak üzere, çağımızın azgelişmiş ekonomileri, tarımsal kalkınmayı gerçekleştirmek, toprak mülkiyet ve işletme düzeninin doğurduğu sorunları çözümlemek için reform hareketlerine girişmişlerdir: siyasal rejimlerinin değişmesini izleyerek Orta Doğudaki Arap ülkeleri (Mısır, Irak, Suriye) ve İran; Güney Avrupa ülkeleri (İspanya, İtalya, Yugoslavya, Portekiz); Latin Amerika ülkeleri (Meksika, Küba); Güney ve Güney Doğu Asya ülkeleri (Taiwan, Filipinler, Pakistan, Hindistan, Vietnam) bu arada sayılabilir. Bu ülkelerin hepsinin ortak noktaları vardır: büyük toprak mülkleri yanında topraksız ve az topraklı köylü ailelerin yaygınlığı, nüfus artış hızının yüksekliği ve/veya tarımın geçimlik kesiminde yoğunlaşan nüfus baskısını tarım dışı kesimlerde massetmenin olanaksızlığı; tarımın ikili yapısı (geçimlik-ticarî) içinde alınacak fiyat, vergi, kredi politikası tedbirleriyle durumun değiştirilememesi; geçimlik kesimde emek veriminin düşmesi eğilimi bunların en belirginleridir.

Bu ortak noktalar, iktisadî kalkınmanın getirdiği kişi başına gelir artışından yararlanamayan, hattâ nüfus baskısiyle durumu daha da kötüleşen geniş bir nüfus kitlesinin bu toplumlarda bulunduğunu gösterir. Gerçekten, bu gelişme o denli yoğunluk kazanmıştır ki, günümüzde, iktisadî gelişmenin ölçülmesinde "kişi başına yıllık ortalama gerçek gelir artış hızı" yeterli bir ölçüt olmaktan çıkmıştır; gelişme literatürü, artan gelirin nasıl dağıldığı, nüfusun hangi kesitlerine ne oranda yarar sağladığı konusunun da bir ölçüt olması gerektiği üzerinde durmaktadır. Toprak ve tarım reformu (TTR) nun bir gerekçesi, işte, gelişmeden yarar-

lanamayan geniş köylü kesitine, bunun nimetlerini götürebilecek bir olanak sağlamasıdır. TTR yaparak, gelişmenin nimetlerinden geniş köylü kitlesini yararlandırmaya, bunun **toplumsal** amacı diye bakılabilir.

Bunun yanında, TTR nun bir de **siyasal** amacı vardır: sayıları az da olsa, azgelişmiş ekonomiler arasında, siyasal demokrasiyi benimsemiş olanlar (Meksika, Türkiye, Yunanistan gibi) vardır. Siyasal demokrasi, kişilerin bağımsız oy kullanabildiği varsayımına dayanır. Oysa, yerel nüfuzu çok güçlü büyük toprak sahiplerinin ya da köy sahiplerinin bulunduğu ortamda, geçimlik köylü topluluğunun oy bağımsızlığı ilkesi geçerli olmaktan çıkar ;oy dağılımı, köylülerin bağımsız kararlarını değil, güçlü toprak sahiplerinin eğilimlerini yansıtır. Bu bakımdan, TTR'ı, köylünün iktisadî varlığının artması ve büyük toprak sahiplerinin etkisinden çıkmasiyle beraber, siyasal kararlarında bağımsızlaşmasını da sağlar. Bu da, TTR'nın **siyasal** amacıdır. Ancak, toprak sahiplerinin siyasal etkenliğinin büyük olduğu toplumlarda, TTR yapmanın güçlüğü de açıktır; ya gösterdikleri dirençle yapılmasını engellerler ya da yürürlüğe konabilen kanunları kendi amaçlarına dönük biçimde yozlaştırırlar. Aynı sorun, bazen, ülke düzeyinde değil, bölge düzeyinde ortaya çıkabilir: büyük toprak ve köy sahipliğinin yaygın olduğu bölge, TTR'nu en fazla gerektiriyor olsa da, siyasal etkenliği fazla olan "bey"ler, bunu engeller. Bu konuda en iyi örnek, Türkiye'dir: büyük toprak sahiplerinin TBMM'de çok etken olduğu 1950-60 döneminde, bir reform kanunu olarak düşünülen "Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu" amacından saptırılarak, büyük toprak sahiplerini hiç etkilemez hale getirilmiştir. Bölge düzeyinde ise, TTR'na en fazla gerek duyulan Güney-Doğu Anadoluda uygulanması çok sınırlı kalmıştır.

TTR'nun üçüncü amacı, **iktisadî** niteliktedir: tarımsal verimliliği ve üretimi artırma gereği temelinde yatar. Büyük toprak mülkiyeti düzeninde, toprak sahipleri, toprak verimini artıracak yoğun tarım yöntemleri uygulamak gereğini duymazlar. Toprak verimi düşük olsa da, sahip olunan arazinin genişliği, sahibine yeterli gelir sağlayabildiği için, ya-

tırım yapmak ve teknolojiyi değiştirmek, toprak verimini artırmak baskısı yoktur. Bir kısmı, işinin başında çalışmayan, kentlerde yaşayan "absenteist" toprak sahibidir; toprak, kiracı-ortakçı-yarıcı eliyle işletilir: toprak mülkiyeti büyük olsa da, işletme ölçeği küçük, teknoloji ilkeldir; bazen de, geniş toprakların bir kısmı, hiç işletilmeden bırakılır. Geniş topraklar üzerinde toprak birimi başına kapital ve emek kullanımı düşük olduğu ölçüde toprakların marjinal verimi düşüktür; kapital ve emeğin marjinal verimi yüksektir. Oysa, geçimlik kesimde, toprak birimi başına yoğun emek kullanımı, toprağın marjinal verimini yükseltirken, emeğinkini çok düşürmüştür. Burada sorun, kaynak kullanımını ekonomi düzeyinde rasyonelleştirmek için, yeni bir toprak dağılımını gerçekleştirmek ve toprak/emek-kapital oranını her iki kesimde değiştirmektir[1]. (Burada, geçimlik kesimle büyük toprak mülkiyeti üzerinde aynı teknolojinin kullanıldığı varsayılmıştır.)

Kaynak dağılımını rasyonelleştirmek için bir taraftan büyük toprak mülklerinin bir kısmı kamulaştırılır, bir taraftan da, geçimlik işletmelerden (çiftçilik yapmak için) toprak isteyenlere dağıtılır; öyle ki, aynı geliri sağlayabilmek için büyük toprak sahipleri kendilerine bırakılan toprakların verimini, daha yoğun biçimde işleyerek artırsın; öte tarafta

---

1) Belirli üretim kaynaklarından (fiziksel veya değer olarak) sağlanan ürünün maksimumlaşması için, farklı işletmeler arasında kaynak dağılımı şu ilkeye uymalıdır : a toprak dağıtımından yararlanan işletmeleri, b toprağı kamulaştırılan işletmeleri, x toprak girdisini gösterirse, denge şartı $\left(\frac{MKV_{xa}}{F_{xa}} = \frac{MKV_{xb}}{F_{xb}} = 1\right)$ dir. Yani, a işletmelerinde x girdisine yapılan 1 TL harcamanın getirisi, b işletmelerine eşit olmalıdır ve her ikisinde de toprağın marjinal kıymet verimi fiyatına eşit olmalıdır. (MVK_x, toprağın merjinal kıymet verimi, F_x toprağın fiyatıdır.). Dağıtımdan önce, $\frac{MKV_{xa}}{F_{xa}} \rangle \frac{MKV_{xb}}{F_{xb}}$ ise, kaynak dağılımının rasyonelleştirilmesi, toprağın b den alınıp a ya verilmesini gerektirir; ta ki, bu eşitlik sağlansın.

da, geçimlik işletmeler, gizli işsiz olan emeği, daha büyük topraklar üzerinde kullanarak marjinal verimini yükseltsin. Büyük toprak mülkiyetinde de teknolojinin ilkel ve verimin düşük olduğu durumlarda, bu yeni kaynak dağılımı, tarımda hem toprağın, hem emeğin verimini artırır; tarımsal üretimin büyüme hızı yükselir.

TTR'nun iktisadî amacının gerçekleştirilmesinde, arazi toplulaştırılması da, teknolojinin ilerleyebilmesi açısından önem taşır. Çünkü, işletme arazisi çok parçalanmışsa, toprak ıslahatı, sulama, ilâçlama, hastalık kontrolü, makineleşme olanaksızdır; ve ileri teknoloji uygulması engellenir. Bunun için. çok parçalı işletmeler toplulaştırılır, toprak yeniden dağıtıma tabi tutulur ve her işletmenin toprak bütünlüğü sağlanır. Bu da, toprağın daha verimli biçimde kullanılmasına olanak verir.

Toprak kullanımının ülke düzeyinde rasyonelleştirilmesi, sadece tarım içi toprak kullanımı değil, aynı zamanda, tarımla tarım dışı toprak kullanımı arasında da transferleri gerektirir. Burada amaç, verimli tarım topraklarının yerleşme veya sanayi bölgesi haline gelirken, verimsiz toprakların ekilişe açılmasını önlemek, açılmış olanlarını da tarımsal üretimden çekmektedir. Fiziksel plânlama ile, topraklar derece derece tarıma elverişliliğe göre ayrılır; erozyona yatkın, tabii verimi düşük topraklar (ağaçlandırma, iskân alanına dönüştürme v.b. yoliyle) tarımsal üretimden çekilir; öte yandan da, tarım dışına kayan tabii verimi yüksek toprakların tarım üretiminde kullanılması sağlanır. TTR uygulamasına geçmezden önce, ülke topraklarının fiziksel plânının yapılması çok önemlidir: çünkü, aksi halde, reform yapılıyor diye atıl duran tabii verimi en düşük topraklar küçük köylü işletmelerine dağıtılır. Bunun en yakın örneği, Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu çerçevesinde dağıtılan bir kısım Hazine topraklarıdır.

b) Temel İlkeleri :

i) Toprak ve tarım reformunun birbirini tamamlayan öğeler olduğunu belirttik; burada işaret edelim ki, toprak

reformu tarım reformuna öncelik almalıdır. Nedeni açıktır: kamunun tarımda yaptığı alt-yapı yatırımları, büyük toprak sahiplerini çalışmadan zengin eder; toprak rantını ve toprağın satış değerini yükseltir; kamu yatırımlarının yapıldığı bölgelerde, dolayısiyle, kamulaştırma bedelleri yükselir. Ya da, kamulaştırma bedellerinin saptanmasında, bu etki gözönünde tutulmalıdır.

ii) TTR uygulamazdan önce, yüksek oranlı bir "Arazi Vergisi" uygulamak gerekir; bu vergi, toprak rantını ve satış değerini düşürür; kamulaştırma bedellerinin düşük kalmasını sağlar.

Bazen de, Arazi Vergisi, toprak reformunu, devletin dolaylı müdahalesiyle gerçekleştirmenin bir aracı olarak kullanılabilir: toprakların değerine göre tarifesi artan oranlı bir Arazi Vergisi konur; bu Verginin etkisiyle, büyük toprak sahiplerinin marjinal saydıkları araziyi satmaları beklenir; Arazi Vergisinin hasılatı da, küçük toprak sahipleri ve topraksız köylülere (toprak satınalma ve toprak ıslahatında kullanılmak üzere) kredi olarak verilir. Burada, toprak dağılımındaki değişme, piyasa sistemine bırakılmış demektir.

iii) Kamulaştırma ile sağlanan toprak (devletin bataklıkları kurutmak, çorak araziyi ıslah etmek yoliyle verimli hale getirdiği topraklar ve varsa kamuya ait verimli topraklarla birlikte) dağıtılacak toprak rezervini oluşturur. Toprak sahiplerine ne kadar toprak bırakılacağı ve dağıtımdan yararlananlara ne kadar verileceği, diğer bir deyişle işletme yüzölçümü, için kesin bir sınır verilemez. Tarımdaki nüfus baskısı, reformla birlikte yapılacak yeni yatırımlarda bu nüfusun ne kadarının çalıştırılabileceği, bunlara oranla varolan toprak rezervi, toprağın doğal verimliliği, iklim şartları, büyük toprak sahiplerinin siyasal etkenliği gibi çok sayıda öğe, bunu belirlemekte rol oynar. Önemli olan nokta, dağıtılan topraklarla yeni çok sayıda geçimlik işletme yaratılmamasıdır; çünkü, bir kuşak sonra (yaklaşık 20 yıl) bunlar üzerinde eski durum tekrarlanır. Bu nedenle, isteyen herkese toprak vermek için verimli çalışması olanaksız kü-

çük işletmeler yaratmak yerine, reform bölgelerinde ek istihdam alanı ortaya çıkarılmalıdır; dağıtımdan yararlananlar da, kooperatifleştirilmelidir.

iv) Dağıtım bölgelerindeki işletme sayısını azaltıp, kooperatifleştirmenin çeşitli yararları vardır: verilen kredinin geri ödenmeme rizikosu azalır; kredi kontrolünün maliyeti düşer; Tarım Teknik Yayma Hizmetlerinin maliyeti düşer; içten istifadeler iş bölümü, kapital teçhizatının tam kullanımı yoliyle sağlanır; büyük ölçek satınalma ve kredi kullanmada, bazı indirimlerden yararlanılabilir; aynı şekilde, büyük ölçek satış, pazarlık gücünü, aracılar karşısında yükseltir. Bundan başka, bitki ve hayvan hastalıklarının kontrolü, ancak, bütün bölgede yapıldığı zaman etkilidir; bu konuda, karar verme birimi ne kadar azsa, bir arada karar verme olanağı da o kadar fazladır. Oysa, çok sayıda küçük işletme hem emek hem kapital israfına yolaçar: çünkü, emek ve kapital birbirini teknik bakımdan tamamlayıcıdır (Bkz: Bahis V).

v) Kamulaştırma bedellerinin tutarı ve ödenme biçimi de önem taşır: bedel yüksek tutulursa, reformun devlete maliyeti artacağı için, kamulaştırılacak toprakları düşük tutma eğilimi ortaya çıkar. Cari yıl Arazi Vergisi matrahını esas almak iyi bir yoldur; ancak, bu kere de, toprak sahipleri, vergi matrahını yüksek gösterir, yüksek bedel ödenmesinden yararlanır.

Bedel, peşin ve nakit olarak ödenirse, kamuya maliyeti en yüksek düzeye çıkar. Bunun için, uzun vadede (20-30 yıl gibi) ödenmesi gerekir. Ayrıca, enflasyon olduğu ve ödenen faiz enflasyon haddinin altında kaldığı taktirde, kamulaştırma bedelinin zamanla gerçek değeri (paranın satınalma gücü azaldığı için) düşer, devlete maliyeti azalır. Bu, kamulaştırma bedelinin peşin değil de, taksitle ödenmesi ilkesinin kabulü demektir. Diğer taraftan "nakit" yerine, hisse senedi, tahvil gibi taşınabilir senetlerle ödemenin yararı vardır: nakitle yapılan ödeme tüketime, kentlerdeki lüks inşaata vb.. gider; kamunun her yıl yarattığı parasal kaynaklar israf olur. Oysa, tahviller ve sanayi kuruluşlarının hisse

senetleriyle yapılacak ödeme, tarımdan sanayie kaynak aktarmaya ve tüketimi kısmaya aracılık eder.

vi) Toprak dağıtılan köylü, kârlı üretime geçilebileceği varsayılan bir süre sonunda (3-5 yıl gibi) toprak bedelini devlete ödemek zorunda olmalıdır. Bu, bir taraftan üretimi artırmak baskısı yaratır; bir taraftan da, kıt bir üretim girdisi olan toprağı tasarruf eden teknoloji uygulamayı zorunlu kılar. 10-20 yıl gibi uzun vadede gerçekleştirilen ödemede, toprak dağıtılan çiftçiler şu yararı sağlar: enflasyon koşullarında, satın alma gücü gittikçe düşen para ile yaptıkları geri ödeme, faiz alınmıyor veya faiz haddi enflasyon haddinin altında tutuluyorsa, kendilerine kapital kazancı sağlar.

vii) Toprak dağıtılan işletmeler, (ister kooperatif ister şirket biçiminde olsun) ortaklaşa faaliyete geçerken, tarım reformu tedbirleriyle de donatılmalıdır: sulama, eğitim, kapital teçhizatının sağlanması birlikte yürütülmelidir; bunlar için de borçlandırılarak, uzun vadede ödemek durumunda bulunmalıdır.

viii) TTR yapılırken, toplumun her yıl yarattığı yatırılabilir kaynakların reform öncesi döneme oranla daha büyük bir kısmı, tarıma transfer olur. Marjinal kapital/hasıla oranı (Bkz: Bahis XVI) her kesimde aynı ise, ekonominin yıllık ortalama büyüme hızı değişmez; sadece, tarımda büyüme hızı artarken, diğer kesimlerde düşer. Tarımdaki gelişmenin sanayileşme aleyhine olmaması için, artan tarımsal geliri etkin vergi tedbirleriyle, kamuya aktarmak gerekir. Bunun için, TTR'nu, artan oranlı Arazi Vergisi ve Gelir Vergisi ya da bu ikisinin karışımı olan vergiler (Bkz: Bahis XVIII) tamamlamalıdır; artan tarımsal gelirin tümü değil, ancak, bir kısmı tüketime gitmelidir. Fiyat politikasından da bu konuda yararlanılabilir: ürün ve girdi fiyatlariyle yapılan sübvansiyonlar zaman içinde azaltılır. Özellikle üretimi teşvik edilmek istenen birkaç ürün dışında, reform tamamlandığında, bu tür sübvansiyonlara gerek kalmamalıdır. Çünkü, TTR sırasında, devlet alt-yapı yatırımları, ek is-

tihdam yaratılması, teknolojinin değişmesi, toprak kamulaştırması ve dağıtımı için büyük kaynak kullanmak zorundadır. Kullanılan kaynaklar, bir süre sonra kendisini geri ödeyemiyorsa, reformdan beklenen ekonomik başarı sağlanamamış demektir.

ix) TTR ile yaratılan işletme ölçeğinin, zaman içinde bütünlüğü korunmalıdır. Toprakların yeniden parçalanması toprak hukukundave veraset kanunlarındaki maddelerle ancak hukukî açıdan önlenebilir; bu parçalanmanın iktisadî kaynağı, artan nüfusun tarımda yığılmasıdır. TTR'nun başarısı, bu bakımdan, ekonominin gelişme ve istihdam yaratma hızına da bağlıdır. Reform bölgelerinde nüfus artış hızını kontrol altına almak, "gelişme noktaları" yaratarak ek istihdam sağlamak, artan nüfusa bölge dışında iş alanı yaratmak, en az hukuk tedbirleri kadar önemlidir.

x) TTR'da, çeşitli nedenlerle toprak dağıtımından yararlanamayan toprak işçilerinin sendikalaşması, Çalışma Kanunu ve sosyal sigortalar çerçevesine alınması gerekir. Her reform, toprak dağıtımından yararlanabilmek için belirli koşulların yerine getirilmesini arar: bu, o koşullara sahip olmayanların eski sefil durumlarının devam ettirilmesi demek olmamalıdır.

xi) Toprak dağıtımından yararlananların kurdukları kooperatifler girdi sağlama ve pazarlama işlerinde, bu kooperatiflerin kuracakları üst birlikler de ürünün işlenmesi veya kullanılan girdilerin üretimi konularında sınaî yatırım yapmalıdır.

II. TÜRKİYE'DE TOPRAK VE TARIM REFORMU DENEMELERİ

Ülke çapında, tüm tamamlayıcı girişimlerle birlikte yürütülen TTR uygulaması, Türkiye'de hiçbir zaman yer almamıştır. Bununla beraber, 1935 yılından itibaren ciddi bir reformun gereği üzerinde sürekli olarak durulmuş, bundan önce de dar kapsamlı toprak dağıtım girişimleri yapılmıştır.

Günümüze kadar olan uygulamalar, üç döneme ayırabilir: i) İkinci Dünya Harbi sonrasına kadar olan dönemde dar kapsamlı toprak dağıtımı; ii) 1945 tarihli Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu ve bunun uygulanması; iii) 1973 tarihli Toprak ve Tarım Reformu Kanunu.

a) İkinci Dünya Harbi Sonrasına Kadar Olan Uygulama :

Bu dönemde, Hazine elinde geniş atıl topraklar bulunuyordu; tamamlayıcı tarım girdilerinin eksikliğinden ötürü ekilebilir toprakların tümünü ekilişe açmak olanaksızdı. Geçimlik aile işletmeleri kadar büyük ticarî işletmelerde de tarım teknolojisi çok ilkeldi; büyük toprak mülkleri, çoğunlukla, ortakçılara - yarıcılara verilerek küçük işletme biçiminde işleniyordu. Kentli nüfus oranının düşüklüğü (% 20) ve pazar ekonomisinin gelişmemiş olması, tarım üretiminin çok büyük kısmını, köylünün öztüketimine dönük geçimlik üretim düzeyinde tutmaktaydı. Ekilen topraklar üzerinde, büyük bir nüfus baskısının bulunduğu söylenemezdi; nüfus artış hızı düşük (1930'larda yılda % 1.7, 1940-45 de % 1.1), makineleşme yok denecek kadar az ve kentleşme sür'ati yavaştı. Büyük Dünya Depresyonu ve İkinci Dünya Harbinin Türk tarımı üzerinde yıkıcı etkiler olduğu da bir gerçekti[2]. Buna karşılık, Türk ekonomisi bu dönemde, dışarı göçen azınlıklar ve Türkiye'ye gelen müslüman - Türkler yoliyle büyük nüfus hareketlerine sahne oldu[3].

1930'larda İskân-Toprak Kanunu, Ziraî Islahat Kanunu tasarıları, köyün ve toplumun yapısında köklü dönüşümleri gerçekleştirmek için düşünülmüştü. Amaç, topraksız çiftçi bırakmamak, bir çiftçi ailesinin geçinebileceği toprağın bölünebilmesini önlemek ve bütünlüğünü korumak, büyük çiftçilerin işleyebileceği arazinin genişliğini, bulunduğu bölgenin nüfus yoğunluğu ve toprak verim derecesine göre sınırlandırmaktı. Ayrıca, çiftçilere gerekli donatımın sağlanması

2) G. Kazgan, "Türkiye Ziraatinde Arz Fonksiyonu...", a.g.e.
3) G. Kazgan, "Millî Türk Devletinin Kuruluşu şe Dış Göçler", **Türkiye Cumhuriyetinin 50 Yılı,** İstanbul 1974.

da düşünülüyordu. Ancak, bu tasarılar yürürlüğe konamadı. Sadece, devlet Hazine topraklarını göçmenlere ve mübadillere, göçebelere, Doğu bölgesindeki topraksız veya az topraklı ailelere aşağıda kısaca değinilen kanunlar çerçevesinde dağıtmakla yetindi; bu girişimler sonucunda, Devletin Hazine topraklarından dağıttığı miktar sadece 461 bin hektardı. Oysa, henüz makineleşmenin bulunmadığı 1928-48 döneminde, mer'a ve çayırlar 8 milyon hektar azalarak (ilerde değinilecek yollardan) ekilişe açılmış bulunuyordu.

i) Doğu bölgesinde fakir çiftçiye Hazine topraklarını dağıtmak amacına yönelik 1929 tarihli kanun;

ii) Göçmenler, göçebeler ve mübadillere Hazine topraklarının dağıtımını amaçlayan "İskan Kanunu";

iii) 1941 tarihli, topraksız ve az topraklı çiftçi ailelerine (aile başına en çok 200 dönüm olmak üzere) on yıl taksitle Hazine topraklarının dağıtımını öngören Bütçe Kanunu.

b) 1945 Tarihli ve 4753 No.lu Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu:

1938 yılında 35 ili kapsayan bir anket, Türkiye'de, önemli bir toprak yoğunlaşması olayının bulunduğunu gösterdi. Anket sonuçlarının diğer illere de teşmiliyle bulunan verilere göre, 2.5 milyon toprak mülkünün 6.2 bini, toprakların % 14 üne sahipti. Ankette, 500 dönümden aşağısı küçük mülk sayıldığı için, toprak mülklerinin % 99.8 ni oluşturan bu kesitin alt-dağılımı biiinmemektedir. TBMM'de uzun tartışmalardan sonra çıkarılabilen Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu (ÇTK) için bu anket bir gerekçe olmuştur; Türkiye'de, toprak reformu yapılması gereği savunulabilmiştir. Ancak, Kanunun TBMM'de tartışılırken ve sonra geçirdiği değişmeler, gerçek bir reform kanunu olmasını engellediği gibi, uygulamada da yozlaştırılmıştır.

1) Kanunun Amaçları[4]:

Toprağı olmayan veya yetmeyen çiftçi aileleriyle, Kanunun topraklandırılmalarını kabul ettiği diğer kişileri, ailele-

4) ÇTK için bkz. Ö.L. Barkan, "Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu

riyle birlikte geçimlerini sağlayacak ve işgüçlerini değerlendirecek toprağa sahip kılmak; yeter toprağı olsa da kapital teçhizatı eksik olanlara kuruluş-onarma-çevirme kredisi ve canlı-cansız demirbaş vermek; yurt topraklarının sürekli işlenmesini sağlamaktır.

2) Temel İlkeleri :

i) Dağıtılacak toprak rezervi : Bu Kanun, özellikle 1950 ve 1955 de yapılan değişikliklerden sonra, Hazine topraklarını dağıtılacak toprak rezervi kaynağı sayan bir nitelik kazanmıştır; özel mülkiyetteki toprakların kamulaştırılması da, hemen hemen olanaksızlaştırılmıştır.

Dağıtılacak esas toprak kaynağı ormanlık, halkın ortaklaşa kullandığı ve kamu güvenliği açısından gerekli sayılan alanlar dışındaki Hazine topraklarıdır; bunun yanında, işleniyor olsa da, Vakıf arazidir. Kanun ilk kabul edildiğinde, 17. maddesiyle, özel mülkiyetin de ciddi bir kamulaştırmaya tabi tutulması ilkesini getirmişti: topraksız veya az topraklı ortakçılar, kiracılar veya tarım işçileri tarafından işlenen arazi, o bölgede (39. madde gereğince) dağıtıma esas tutulan miktarın kendi seçtiği yerde üç katı sahibine bırakılmak şartiyle, bu çiftçi ve işçilere dağıtılmak üzere kamulaştırılabilecekti. Sahibine bırakılacak arazi, 50 dönümden az olamazdı. Buna göre, 50 dönümü aşan özel mülkler, belirtilen şartlarda kamulaştırılarak gerekli toprak rezervini oluşturabilecekti. Ancak, bu madde (22/3/1950 tarih ve 5618 No.lu Kanunla) iptal edildi. Geniş topraklı bölgeler için kamulaştırma sınırı 5000, dar topraklı bölgeler için 2000 dönüm olarak kabul edildi. Ortak arazi mülkiyetinde, bu sınırlar, her kişi için ayrı ayrı hesap ediliyordu. Ayrıca, bağ-bahçe olan topraklar da, bu sınırların dışında bırakıldı.

---

ve Türkiye'de Ziraî Bir Reformun Ana Meseleleri", **İktisat Fakültesi Mecmuası,** Cilt 6, Ekim 1944 - Ocak 1945; S. Aksoy, Türkiye'de Toprak Meselesi", Gerçek Yayınevi, İstanbul· D. Taraklı, "Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu ve Uygulama Sonuçları", ODTÜ., Ankara 1976.

ii) Toprak dağıtılacak toplum katları : (Türk vatandaşı olmak kaydiyle) tarımla uğraşan çiftçiler veya fiilen uğraşmasa da, tarım ve veteriner fakülteleriyle okulları veya tarım kurslarını bitiren kişilerden toprağı olmayan veya yetmeyenler, tarım işçileri, yerleşik düzene getirilmesi amaciyle göçebeler, dağıtımdan yararlanabilecek gruplardır. Dağıtım, aile temeline göre, aile reisine yapılır; kendisinin olmasa da, eşinin toprağı varsa, aile reisi dağıtımdan yararlanamaz. Toprak dağıtımından yararlanan çiftçi, toprağı kendisi işlemek zorundadır.

iil) Kamulaştırma bedeli : Kanun, ilk kabulünde, kamulaştırma bedeli için değerin Arazi Vergisinin 1944'deki matrahı olmasını öngörmüştür. Bu bedel kamulaştırmayı izleyen yıldan başlayarak 20 yılda "Toprak Tahvilleri" adlı, % 4 faizli Hazine tahvilleriyle, uzun dönemde ödenecekti.

Ancak, 1950 ve daha sonraki değişikliklerle, 1944 yılında Arazi Vergisine matrah olan değerin dört katına çıkarılması ve kamulaştırılacak taşınmaz bedelinin (1955 tarihli ve 6603 No.lu kanunla) nakden ve peşinen ödenmesi saptanmıştır.

iv) Dağıtılacak toprak miktarı ve bunun için ödeme : burada temel ilke, çiftçi ailesine 10 ton buğday değerine (1968'deki değişiklikle 13.4 ton) eşit yıllık geliri sağlayacak işletme büyüklüğüne ulaşılmasıdır. Bu da, toprağın kurak veya sulak olması ve diğer fiziksel şartlara göre, bölgeden bölgeye farklı toprak miktarı dağıtımı demektir. Yılda 500 mm den az yağış olan bölgeler kurak, daha fazla alanlar sulak sayılmış; "arazi norm protokol"leriyle, her durum için gerekli toprak miktarı saptanmıştır.

Kanun, aynı zamanda, "kısmî topraklandırma" ilkesini de kabul etmiştir: bu, gerekli görüldüğü zaman sonradan tamamlanmak üzere, hiç veya yeter toprağı olmayanlara, yukarda belirtilen normların altında toprak dağıtılabilmesiyle ilgilidir.

Dağıtımdan yararlananlar, borç taksitlerini faizsiz ve ilk beş yılı ödemesiz olmak üzere, 20 yılda 20 eşit taksitte

öderler. Toprak mülkiyetinin kişiye intikali bu 25. yılın sonunda olur; borç taksitlerini daha kısa sürede ödemiş olsa da, mülkiyet devredilemez; arazi kiraya verilemez; ortakçı ile işletilemez.

v) Kredi gereklerinin karşılanması : ÇTK dan yararlanan çiftçilerin donatım ,kuruluş - onarma, işletme işleri için kredi gereklerinin T. C. Ziraat Bankasında kurulacak özel bir Fon'dan karşılanması öngörülmüştür. Üç yıla kadar vadeli işletme ve 25 yıla kadar vadeli kuruluş-onarma kredileri, faiz haddi % 5'i geçmemek üzere, topraklandırılan ailelere bu Fon'da nverilebilecektir. Ziraî Donatım Kurumunca, küçük arazide işletme kuracaklara yetecek ölçüde canlı ve cansız demirbaş ve üretim malzemesi taksitle verilecek, Tarım Bakanlığı Islah İstasyonları'ndan iyi cins tohumluk, fidan ve damızlık dağıtımında öncelik alacaklardır.

3) Uygulama ve Elde Edilen Sonuçlar[5] :

ÇTK. 1945-73 döneminde, 28 yıl süreyle yürürlükte kalmıştır. Kanunun en önemli maddeleri değiştirildiği gibi, çok sayıda genelge ve protokollerle de uygulanmasına siyasal iktidarca arzulanan yön verilebilmiştir.

Kanunun yürürlükte kaldığı 28 yıl içinde 432,117 aileye 2.2 milyon hektar toprak dağıtılmıştır; bu toprağın 15.4 bin hektarı kamulaştırma yoliyle sağlanmıştır. Bu 15.4 bin hektarın da sadece 5.4 bin hektarı özel kişilerin topraklarıdır. Topraklandırılan ailelerin % 25'i Orta-Güney, % 17'si Marmara, % 13'ü Orta-Kuzey, % 11'i Güney-Doğu, % 9.5'u Ege, % 8'i Kuzey-Doğu, % 8'i Akdeniz, % 6'sı Orta-Doğu ve %2'si Karadeniz bölgesindedir. Çiftçi ailelerine dağıtılan toprakların ortalama işletme genişliği 51.6 dönümdür: bu ortalama Ege'de 15 dönüme düşerken, Orta-Güney Anadolu'da 85.6 dönüme çıkmıştır. Dağıtılan topraklar karşılığında, dağıtımdan yararlananlar 316 milyon TL borçlanmıştır.

Topraklandırılan çiftçi ailelerinin % 10'u kuruluş-onarma, % 27.4'ü yıllık işletme kredisi alabilmiştir. 30 milyon

5) Burada verilen bilgiler için kaynak, D. Taraklı, a.g.e. dir.

TL kuruluş-onarma, 66.4 milyon TL işletme kredisi olmak üzere, 99.4 milyon TL kredi kullanılmıştır. Birincinin, aile başına ortalama tutarı 691 TL, ikincisinin yılda, 564 TLdir.

Kanun, 28 yıl yürürlükte kalmasına rağmen, Türk tarımında ciddi hiç bir değişiklik gerçekleştirememiş, tarımsal gelişmenin yönüne etkili dahi olamamıştır. Bir kere, 1950 ve 1955'de (5618 ve 6603 No.lu kanunlarla) yapılan değişikliklerle Kanun gevşetilmiş; genelgelerle, "fuzuli şagiller"e, haklar veayrıcalıklar tanınmış; kısmî topraklandırma yaygınlaştırıldığı gibi, yeterli işletme genişliği altında kalan bu toprakların donatım-teçhizat eksiklikleri de tamamlanmamış; yeterli toprağı olsa da donatım-teçhizat eksikliği olan işletmelerin bu gereklerinin karşılanması ilkesi sonra terkedilmiştir. Bu nedenle, toprağı ve donatımı yetersiz işletmeler türemiştir. Ikincisi, bu Kanunun yürürlükte kaldığı yıllar, Türkiye'de nüfus artış hızının yükseldiği ve nüfus baskısının arttığı dönemdir. Bu olgu, köyde ve özellikle düşük gelirli köylü ailelerinde, etkili olmuştur (Bkz: Bahis XIV). Büyük işletmelerde makineleşme, bir taraftan ortakçı-yarıcı ve tarım işçilerini ikame ederken, bir taraftan da toprak talebini yükseltmiştir. Nüfusun doğal artışına makineler tarafından ikame edilmiş emek de yeni bir rezerv eklemiştir. ÇTK'nun Güney-Doğu Anadolu'daki uygulama sonuçlariyle ilgili araştırma, bunu açıkça göstermektedir: bu bölgede nüfusun doğal artış hızı yılda % 4 dür; dağıtım yılında, örnek işletmelerde ortalama 4.56 olan nüfus sayısı, 1970'de 8.73'e çıkmıştır. Sözkonusu yıllarda teknolojide de önemli bir değişme olmadığı için, her yaştaki nüfus başına düşen gayrısafî hasıla değeri 1970'de, toprak dağıtım yılına oranla % 53.4 oranında azalmıştır: işletmelerin % 86.6'sı öztüketimleri için ürettikleri hububatın aile ihtiyaçlarını karşılamadığını belirtmiştir; oysa, dağıtım yılında bu oran % 31'dir. Kanun, artan nüfus baskısının geliri düşürücü etkilerini telâfi etmek (köyde yeni iş alanları yaratmak, teknolojiyi değiştirerek yoğun tarıma geçişi sağlamak gibi) yerine, siyasal iktidarlarca tam ters yönde değiştirilmiştir; öyle ki, dağıtılacak toprak rezervi azalmış, kamulaştırmalar olanaksızlaşmış, fuzuli şagillere haklar ve

kötüleştirmek eğilimini taşımaktadır. i) Fiyat,, Vergi ve Kredi politikası yoliyle üreticiye verilen sübvansiyonlar, pazarlanan ürün veya satınalınan girdirler (dolayısiyle toprak mülkiyeti) ile doğru orantılıdır; en geniş toprakları işliyerek en yüksek gelir düzeyine ulaşan kişiler bunlardan en fazla yararlanıken, ürününü kısmen pazarlayan, kısmen öztükentim için üreten küçük işletmeler en az ölçüde yararlanır.ii) Kamu alt-yapı yatırımları (parasal sübvansiyonlarla birlikte) toprak rantını, böylece de toprak değerini artırarak kişilerin servetini büyütmektedir. Bu etki, yine, toprak mülkiyeti ile doğru orantılıdır. Böylece, toplumun bir kesiminden (daha çok işçi, memur, gibi vergi kaçıramıyanlardan) alınan vergilerin harcanmasiyle gerçekleştirilen kamu alt-yapı hizmetleri, büyük toprak sahiplerinin servetini şişirmektedir.

Kısacası, devlet, tarımı kalkındırmak için uygulandığı politika ile, tarım üreticilerini, toprak mülkiyeti oranında yararlandırmaktadır.

2) Toprak Mülkiyetinde (ve İşletmesinde) Yoğunlaşma, Topraksızlaşma ve Küçük İşletmelerde Nüfus Birikimi:

1948'den sonra başlayan makineleşme ve işgücü tasarruf eden teknolojik değişmenin, bir taraftan toprak talebini artırirken bir taraftan da küçük toprakları işleyenler ve topraksızlar kategorisinde nüfus birikimiyle birlikte gittiğine değinmiştik; bölgeler itibariyle toprak yoğunlaşmasiyle aşırı toprak kullanımı arasındaki ilişkiyi saptamıştık (Bkz: Bahis IV ve V). Toprak yoğunlaşmasının, bölgeler itibariyle görünümü, topraksızlaşma (Tablo I) ve küçük topraklarda nüfus birikimi (Tablo II) arasında yakın bir ilişki olduğunu açıklar niteliktedir: yoğunlaşmanın en yüksek olduğu Doğu Anadolu (Güney-Doğu illeri dahil) bölgesinde, topraklı aile/topraksız aile oranı en düşük, bunun en düşük olduğu Karadeniz bölgesinde ise, en yüksek düzeydedir. Aynı olgu, Orta-Anadolu ve Çukurova bölgelerinde gözlenmektedir. Topraksızlaşma yanında, 0-50 dekar arası olan işletmelerde bölgedeki tarımsal ailelerin Türkiye ortalamasının üstünde bir oranının, bu ortalamanın altında kalan oranda toprakları

öncelikler tanınmıştır. Üçüncüsü, yeni ekilişe açılan toprakların kullanılmasında, "hak, güçle yaratılır" gibi bir felsefenin hakim olmasıdır: 1950-70 yılları arasında, ekilişler 14.5 milyon hektardan 27.5 milyon hektara çıkmıştır. 50 dekar ve daha küçük işletmelerin toplama oranı (mutlak sayıları 2.5 milyondan 4.1 milyona çıkarken) % 62'den % 75'e yükselmiştir. Yeni ekilişe açılan 13 milyon hektar arazi içinde, ÇTK'nun yaptığı dağıtım sadece 2.2 milyon hektar, yani, toplamın % 17'si kadardır. Oysa, 50 dekardan büyük toprakları işleyen ailelerin toplama oranı % 38'den % 25'e inerken, mutlak sayıları aşağı yukarı sabit kalmış, fakat, 13 milyon hektarlık genişlemenin 7 milyon hektarını kullanabilmiştir. Diğer bir deyişle, toprağı kimin kullanacağını belirlemekte, ÇTK'dan çok daha önemli toplumsal ve iktisadî etkenler sözkonusu olmuştur.

c) 1960-70 Döneminde Toprak ve Tarım Reformunu Gerektiren Şartlar :

ÇTK'nun yürürlükte kaldığı 28 yıl içinde ne tarımda kurumsal yapıyı değiştirecek ne de verimi artırabilecek etkinliğe ulaşabildiği, yukardaki açıklamadan anlaşılabilir. Bu kanuna dayanarak yapılan uygulama, 1945-50 yıllarında varolan sorunları çözümlemeye yetmezken, izleyen yıllarda, eski sorunlar ağırlaşırken bunlara yenileri eklenmiştir. Bu sorunlara, kitabın çeşitli bahislerinde değinilmiş olmasına rağmen, bir reform gereği olmaları açısından, tekrar kısaca değinmekte yarar vardır[6].

1) Toprak Mülkiyetinde (ve İşletmesinde) Yoğunlaşma ve Ekonomi Politikası Tedbirleri :

Toprak mülkiyetinde ve işletmesinde başlangıçta varolan yoğunlaşma, devletin uyguladığı parasal politika tedbirlerinin etkisiyle, tarım içindeki gelir bölüşümünü daha da

6) Bu paragrafta, sadece, ekonomik gerekçelere değinmekle yetindik. Oysa, bu gerekçelere, siyasal nitelikte olanları da eklemek gerekir.

işlemesiyle, toprak yoğunlaşması arasındaki ilişki de çok açıktır: Tablo I'in son sütunuyla, Tablo II karşılaştırıldığında ,bu ilişki görülebilir.

TABLO I

Bölgeler itibariyle toprak yoğunlaşması, işletme ölçeği ve topraklı ailelerin topraksızlara oranı

Bölgeler	Topraklı aile/ Topraksız aile		Ortalama işletme yüzölçümü (Dönüm)	Toprak yoğunlaşma oranı
Ege ve Marmara		2.7	34.7	0.4885
Orta Anadolu		2.3	60.6	0.8799
Akdeniz (Antalya ve Çukurova)	An.	2.8	35.5	0.6689
	Çuk.	2.2		
Karadeniz		2.5	21.5	0.1034
Doğu Anadolu		1.8	56.6	0.8765

Kaynak: Köy Envanter Etüdlerine dayanarak D. Miller ve İ. Çetin, "Land and Man in Rural Turkey: A Concise View of Regional Land Tenure, Land Use and Land Capability", USDIA, Ankara 1974.

Bu ilişkinin nedeni açıktır : Her bölgede, verimli biçimde işlenebilecek topraklar veridir. Bu toprakların çok büyük kısmı az sayıda çiftçi ailesi tarafından kullanılıyorsa (ve zaman içinde bu kullanım artıyorsa) geri kalan tarımsal aileler (ve zaman içinde bunların sayısı artıyorsa) ya topraksız işçi statüsüne düşecektir; ya da gittikçe küçülen işletme yüzölçümü üzerinde birikecektir. 1950-70 döneminde, Türk tarımının bu süreçle nitelenebileceği açıktır: 1950 Tarım Sayımına göre toplamın % 17'si olan (ortakçı-yarıcı-kiracı ve tarım işçisi gibi) topraksız aile oranı,1960 sonunda yapılan Köy Envanter Etüdlerine göre % 32 dir. Bu oran, Urfa'da % 53.7, Diyarbakır'da % 46.8, Hakkari'de % 45, Siirt'te

% 42'dir. Bunun yanında, çağdaş toplum düzeniyle bağdaşmayan mülkiyet durumları da vardır: (Köy Envanter Etüdlerine göre) 46 ildeki 23,426 köyün 237'si kişilere, 255'i ailelere, 202'si sülalere aittir. Bu toplum düzeninin yoğunlaştığı bölge ise, Ankara ve (Karadeniz hariç, fakat, Akdeniz bölgesi dahil) onun doğusudur.

TABLO II

Bölgeler itibariyle tarımsal ailelerin işletme ölçeğine göre dağılımı

	0 - 50 Dönüm		51 - 100 Dönüm		101 - 200 Dönüm		200 Dönümden çok	
	Toprak %	Aileler %	Toprak %	Aileler %	Toprak %	Aileler %	Toprak %	Aileler %
Marmara	44.6	77.6	31.6	17.1	15.2	4.3	8.7	1.0
Ege	50.5	85.3	25.2	10.7	14.5	3.1	9.8	0.9
Antalya	44.9	82.7	26.6	12.1	17.3	4.0	11.2	1.2
Çukurova	37.4	79.2	21.7	11.0	17.6	4.5	23.2	5.3
Batı Karadeniz	70.6	91.4	21.8	7.3	6.4	1.2	1.2	0.1
Doğu Karadeniz	63.5	90.8	20.9	7.3	9.8	1.5	5.7	0.4
Doğu Anadolu	23.9	73.6	20.8	15.6	18.2	7.0	37.0	3.8
Orta Anadolu	22.6	64.2	22.9	18.1	28.8	12.6	25.6	5.1
Toplam	34.1	77.7	23.5	13.6	20.1	6.0	22.2	2.6

Kaynak : Tablo I ile aynı.

0-50 dekar arası toprakları işleyen tarımsal ailelerin oranı ise, 1950'de % 62'den, 1970'de % 75'e (Köy Envanter Etüdlerine göre % 77.7) yükselmiştir.

3) Tarım İçi Gelir Bölüşümünün Bozukluğu ve Tarımın Pazar Katkısı :

Tarımla tarım dışı kesimler arasında gelir bölüşümünün kötülüğüne daha önce değinmiştik (Bkz: Bahis XIV). Bunun yanında, tarımın kendi içinde gelir bölüşümünün de çok

dengesiz olduğu, yukardaki açıklamadan anlaşılabilir[7]. Bu dengesizliğin, toprak düzenini yakından izlediği ve parasal politika tedbirleriyle giderilmesinin olanaksızlığı açıktır.

Tarımsal ailelerin yarıdan çoğunun çok düşük gelir düzeyinde yaşaması, bir taraftan ikili toplum yapısını oluşturmaktadır; köy ile kent arasında ilişkisiz bir yaşam düzeyini biçimlendirmektedir; bir taraftan da, yeni gelişen sanayiin iç pazarını kısıtlamaktadır. Oysa, dünya piyasasına açılabilen sanayiler, ancak, geniş bir iç pazara satışın uyardığı teknolojik değişmeyle birim maliyeti düşürebilenlerdir. Çok geniş bir nüfus kitlesinin çok düşük gelir düzeyi, sanayileşme açısından da olumsuz bir etkendir.

4) Toprak Parçalanması ve Teknolojik Değişme:

Hektar verimi ve getirisi yüksek (çay, muz gibi) bir ürün üreten, etkin ve bilgili biçimde yönetilen, toprak tasarruf eden teknolojiyi yoğun biçimde kullanan 50 dönümlük bir çiftlik, Türkiye koşullarına göre, 4-5 nüfuslu bir çiftçi ailesini rahat bir düzeyde geçindirebilir. Ancak, toprak çok parçalanmışsa, etkin yönetim ve ileri teknoloji uygulama (toprak ıslahatı, hastalıklarla mücadele, sulama gibi) güçleşir. Oysa, Türkiye'de tarım toprakları çok parçalanmıştır; zaman içinde bütünleşme eğiliminin bulunduğu bir gerçektir. Bununla beraber, varolan parçalanmanın etkinliği engellediği de bilinmektedir. Tarım dışında iş bulma olanağı bulunmayan çocukların, aile reisinin ölümü üzerine, topraktan eşit pay alması bunun bir nedenidir. Varolan (aile işletmesinde çalışmak dışında iş bulamamak gibi) iktisadî koşullar yanında, Türk kanunları da bu parçalanmaya olanak vermektedir.

5) Hazine Topraklarının Özel Mülkiyete Geçirilmesi:

1930'lar ve 1940'larda devam ediyor olsa da, özellikle makineleşmenin sür'atlendiği 1948 sonrası dönemde, maki-

7) 1960'ların sonunda (1968 - 70) 2,000'den az nüfuslu köylerde, ailelerin % 29.4 ünün yıllık geliri 0 - 2,500 TL., % 29'ki 2,500 - 5,000 TL. dır.

neleşen işletmelerde toprak talebinin artması, Hazine'ye ait toprakların özel mülkiyete geçirilmesiyle sonuçlanmıştır. Medenî Kanun (1926), taşınmazlarda kazandırıcı zamanaşımı ilkesini kabul eder (mad. 639): tapu siciline kayıtlı olmayan bir taşınmazın "nizasız ve fasılasız" 20 yıl malik sıfatiyle zilyedi olan kişi, bunu mülkiyetine geçirmek için tescil talebinde bulunabilir[8]. Bu maddeye dayanan siyasal ve iktisadî güç sahibi kişiler, mahkemelerde sahte tanık kullanarak, Hazine topraklarını kendi mülkiyetine geçirebilmiştir.Daha sonra, bunun kötüye kullanıldığı anlaşılmış, tescil davasının Hazine ve ilgili kamu tüzel kişiliği aleyhine açılması kabul edilmiştir. Tapulama Kanunu'nda yapılan bir değişiklikle de, tapuda kayıtlı olmayan ve yüzölçümü 20 dönümü aşan taşınmazların kazandırıcı zamanaşımına dayanarak açılan tescil davalarında, zilyedliğin, 10 yıl ve daha önceki vergi kayıtlarıyla isbatı şart koşulmuştur; tanıkla isbat hakkı, ancak, 20 dönüme kadar olan topraklara tanınmıştır. Nevar ki, 1969'da, Tapulama Kanunu'nda yapılan değişiklikle, tanık yoliyle tescili tanınan toprakların sınırı 100 dönüme çıkarılmıştır. Ayrıca, birbirine bitişik olup da yüzölçümü toplamı 100 dönümden fazla olan bağımsız parçalar üzerindeki zilyedlik ayrı ayrı nedenlere dayanırsa, 100 dönümlük kısımların zilyedi adına tescil olacağı kabul edilmiştir.

Kanunlarda yapılan bu değişiklikler, nüfuzlu kişilerin Hazine topraklarını kendi mülkiyetine geçirmesini kolaylaştırmış ve bunların büyük kısmı 1970'e kadar ele geçirilmiştir.

d) 1973 Tarihli ve 1757 No.lu Toprak ve Tarım Reformu Kanunu[9] *:*

Yukarda anahatlarını belirttiğimiz durum, 1960'ların başından itibaren, Türk tarımında "toprak ve tarım reformu

8) Türkiye'de tarım topraklarının % 50'si tapuda kayıtlı değildir.
9) Bu bilgiler için kaynak "Toprak ve Tarım Reformu Kanunu, Toprak ve Tarım Reformu Öntedbirler Kanunu", Yasa Yayınları, İstanbul 1974 dür.

gereği" konusunu canlı tutmuştur. 1961-71 yılları arasında, bu konuda 8 kanun tasarısı hazırlanmıştır[10]. Konunun sürekli tartışılması, büyük toprak sahiplerinin, kendileri açısından reformu etkisizleştirecek tedbirler almasına da neden olmuştur. Kabul edilen Toprak ve Tarım Reformu Kanunu (TTRK) ile beraber, bu bakımdan, sözkonusu etkisizleştirmenin gözönünde tutulması ve Tapulama Kanununda 1969 yılında yapılan değişikliğin de tekrar değiştirilmesi gerekmiştir. Ayrıca, Anayasa (1961) nın kamulaştırmaya ilişkin 38. maddesi değiştirilmiş, böylece, kamulaştırma bedelinin devletçe toprak sahibine ödenmesinde Emlâk Vergisi için bildirilen değer esas alınabilmiştir. Birinci durum için, 4257 no.lu ve 26/7/1972 tarihli "Toprak ve Tarım Reformu Öntedbirler Kanunu" getirilmiştir. Aşağıda, kısaca, Öntedbirler Kanunu ve Tapulama Kanununun ilgili maddeleriyle TTRK' nun anahatları üzerinde durulacaktır.

1) Amaçları :

Toprağın verimli biçimde işletilerek ulusal kalkınmayı hızlandıracak yapının kurulması; topraksız ya da az topraklı çiftçi ailelerinin yeter gelirli tarımsal aile işletmesi haline gelebilmeleri için topraklandırılmaları, donatılmaları, desteklenmeleri ve örgtlenmeleri; bunu gerçekleştirmek için Toprak ve Tarım Reformu Kooperatiflerinin kurulması; tarımda ortakçılık ve kiracılığın belli bir düzene sokulması; işletmesi ekonomik olmayacak ölçüde parçalanmış toprakların birleştirilmesi ve toplulaştırılması ve yeniden parçalanmalarının önlenmesi; örnek köyler kurulması; toprak ve su kaynaklarının geliştirilerek verimliliğin artmasıdır.

2) Temlikî Tasarruflar :

i) TTR bölgesi olarak belirtilen yerlerde, reform uygulamasının mülkiyet dağılımı açısından sona ermesine kadar, gerçek ve özel hukuk tüzel kişilerine ait araziden tapu-

10) Bu tasarıların karşılaştırılması için bkz. İ. Aksöz, "Toprak ve Tarım Reformu : Azamî ve Asgarî İşletme Büyüklüğü", **Verimlilik Dergisi,** Cilt I, Sayı 2.

da kayıtlı olanlar en çok üç yıl süreyle devir ve temlik edilemez; tapuda kayıtlı olmayanların zilyedliği devredilemez.

ii) 20/7/1961 ve Öntedbirler Kanununun kabul tarihi olan 26/7/1972 yılları arasında yakın akrabalar arasındaki devir ve temlik işlemlerinde, lehine bu işlemler yapılan kişi toprağı, TTRK'da saptanan ilkelere göre işletmiyorsa, işlemler geçersiz sayılır; bu topraklar kamulaştırılır.

iii) Öntedbirler Kanunu yürürlüğe girdikten sonra, 30 dönümü aşan toprak parçalarının devir ve temliki geçersizdir; şu kadar ki, toprağı alan kişiler, bunu, TTRK'da saptanan esaslara göre işletmiyor olsun; veya, bu kişilerin sahip olduğu arazilerin toplamı, o bölgede TTRK'na göre toprak dağıtılacaklar için (toprağın kuru veya sulu olmasına göre) saptanan sınırı aşıyor olsun.

iv) Reform bölgesi dışında kalan toprakların sahipleri topraklarını satmak isterlerse, bu olanak sağlanır; ve bu satış, o bölgede reform yapılsaydı, topraksız çiftçilere dağıtılacak toprak miktarına uygun sınır içinde olur.

v) 1969 tarihli Tapulama Kanununda (mad. 33) bir değişiklik yapılarak, kazandırıcı zamanaşımı yoliyle taşınmaz mal iktisabı sınırlanmıştır: tapuda kayıtlı değilse, mahkemelerde tanık bildirimine dayanarak zamanaşımı yoliyle mülkiyetinin ele geçirilmesinde sınır, 100 dönümden 20 dönüme indirilmiş, aynı kişinin birden fazla toprak parçaları üzerindeki iddialarında 50 dönümlük bir azami sınır konmuştur. 20 dönümden büyük topraklarda, zamanaşımı yoliyle mülkiyetin ele geçirilebilmesi için, 1950 yılı öncesine ait mülkiyete karine sayılabilecek resmî belgeler gereklidir.

TTRK, Öntedbirler Kanunu ve Tapulama Kanununun yukarda belirtilen ilkeleri, temliki tasarrufları sınırlandırmak ve belirli ilkelere bağlamak yoliyle, reformun etkin biçimde yürütülebilmesine yöneliktir.

3) Temel İlkeleri :

i) Dağıtılacak topraklar : Bu kanunun ÇTK'dan belirgin farkı, kamulaştırılacak toprakları en son sırada sayacak

yerde, en başta saymasıdır. Arada geçen zaman süresinde Hazine topraklarının özel mülkiyete geçirilmiş olması, bunun başlıca nedenidir. Dağıtılacak topraklar, kamulaştırılacak arazi; devlete ait olup, kamu hizmetlerinde kullanılmayan topraklar; Tapulama Kanununun (mad. 38) Hazine adına tesbit ve tescil edileceğini belirttiği arazi; mer'a, yaylak ve kışlaklar ve benzer arazilerdir.

Kamulaştırılacak topraklara gelince: verimli olarak işletilmeyen veya belirli istisnalar dışında, doğrudan doğruya işletilmeyerek kiraya veya ortakçılığa verilen toprakların tamamı; kamu arazilerinin kamu hizmetlerinde kullanılmayan kısmı; il, belediye ve köy tüzel kişilerinin mülkiyetindeki mer'a, yaylak ve kışlakların ihtiyaçtan fazla olan kısmı kamulaştırılacak toprakları oluşturur.

Tarım toprakları sulu arazide 14, kuru arazide 16 bölgeye ayrılmıştır. Değişik iklim bölgelerine göre, (toprak endeksi 50 olan arazilerde) tarım işletmelerine ait sulu arazide 300-1000 dekar, kuru arazide 475-2000 dekar üzerindeki arazinin kamulaştırılması öngörülmüştür. Ancak, "örnek" işletmelerde, bu genişliğin bir katı toprak sahibine bırakılır.

ii) Toprak dağıtımından yararlanacak kişiler : Toprak ve tarım reformu bölgesinde en az üç yıldan beri oturmak ve istemde bulunmak, ayrıca, Toprak ve Tarım Reformu Kooperatiflerine üye olmayı yükümlenmek şartıyla, şunlardır: yeter toprağı olmayan veya başkasının toprağında kiracılık veya ortakçılık yapan çiftçiler; tarım işçileri; Ziraat ve Veteriner Fakülteleriyle ilgili meslek okullarını bitirenlerden reform bölgesinde oturmayı ve çiftçilik yapmayı yükümlenenler. TTRK nun, ÇTK dan farkı, toprak dağıtılanların kooperatiflere üye olmalarını şart koşmasıdır.

iii) Kamulaştırma bedeli : Toprak sahibinin Emlâk Vergisi için yaptığı bildirimi aşmamak kaydiyle[11], Takdir Ko-

11) Bu kitap baskıda iken, Anayasa Mahkemesi, kamulaştırmada vergi değerinin esas alınacağını belirten Anayasa'nın 38. maddesini iptal etmiştir; ve piyasa değerinin esas alınmasını kabul

misyonlarınca saptanır. Kamu sulama şebekeleri, o bölgedeki toprakların rantını yükselttiği için, buna ait pay indirilir; şu kadar ki, şebeke, toprak kişinin mülkiyetindeyken yapılmış olsun. Eğer şebeke daha önce yapılmış, dolayısiyle satınalan kişi, yükselen toprak rantına göre bedelini ödemişse, satınaldığı fiyat, asgarî kamulaştırma bedeli sayılır.

Kamulaştırma bedelinin ödenmesi konusunda, toprak sahibine üç alternatif arasında seçim olanağı tanınmıştır: birincisi Devlet tarafından borç senedi ile ödemedir; burada, kamulaştırma karşılığının % 15'i, toprak sahibine (60 bin TL'den az olmamak şartıyla) peşin ödenir; geri kalanı 19 yılda 19 eşit taksitte tasfiye edilir; borç senetlerine, vadeli mevduata verilen faiz yürütülür. İkinci yol, kamu sınaî teşekküllerinin isme yazılı hisse senetleriyle (% 15'i, 60 bin TL den az olmamak şartiyle peşin ödendikten sonra) 19 yılda 19 eşit taksitte ödemedir. Hisse senetlerine devlet, % 8 temettüyü garanti eder; bunlar vergi, resim ve harçlardan muaftır. Üçüncü yol, kamulaştırma karşılığının % 40'nın, reform bölgesinde veya kalkınmada öncelikli yörelerde kurulacak özel sınaî girişimlerin hisse senetleriyle, geri kalan kısmı da 12 yılda 12 eşit taksitle devletçe verilecek borç senetleriyle ödemedir; bu senetlere, vadeli mevduata verilen faiz yürütülür.

Kamulaştırma bedelinin toprak sahibine ödenmesi konusunda, TTRK nun ÇTK'dan üç noktada belirgin farkı vardır: birincisi, ÇTK'nun (değiştirilmiş şeklinde) nakden ve peşin ödemeyi kabul etmesine karşılık, TTRK, uzun vadeli taksit sistemini getirmiştir; ikincisi, ÇTK (değiştirilmiş şeklinde) Arazi Vergisine matrah olan değerin dört katını kamulaştırma bedeli diye kabul ederek, bu vergiden kaçakçılığı adeta kabul etmiştir; oysa, TTRK, Emlâk Vergisi matrahını sınır kabul etiği gibi, ayrıca, kamu sulama yatırımlarının toprak rantını yükselten etkisini de gözönünde tutmuş-

---

etmiştir. 1961 tarihli Anayasanın bu maddesi, TTR uygulamasını kolaylaştırmak için 12 Mart ara rejimi tarafından değiştirilmiştir.

tur; üçüncüsü, TTRK, toprak sahiplerine "zorakî tasarruf" yaptırarak, kamuya veya özel sanayie uzun vadeli borç verdirmeye veya yatırımlara iştirak yaptırmayı öngörmektedir.

iv) Dağıtımda verilecek toprak miktarı ve bunun için ödeme : Dağıtımda bir aileye verilecek toprak miktarı (1971 toptan eşya fiyatları endeksine göre) yılda onbeş bin TL tarımsal gelir sağlamak amaciyle saptanır. Aile nüfusu beşden fazla olursa, her fazla nüfus için aile gelirine % 10 oranında tarımsal gelir payı eklenir. Ancak, bunun tutarı, bir aile için öngörülen gelirin % 50'sini geçemez.

Kanunda, bu gelir düzeyini sağlayacak toprak miktarı, toprak endekslerine göre, sulu ve kuru arazide, ilçeler itibariyle saptanmıştır: 5 veya daha az nüfuslu bir aileye verilebilecek toprak (toprak endeksi = 50 için) sulu arazide 32-106 dekar; kuru arazide, 79-337 dekar arasında değişmektedir.

Dağıtımdan yararlanarak toprak mülkiyetini iktisap edenler, borçlarını, faizsiz olarak 25 yılda, 25 eşit taksitle öderler.

Dağıtılan veya sahibine bırakılan topraklar taksim edilemez, ifraz edilemez; işletilmezse, kamulaştırılır.

v) Toprak ve Tarım Reformu Kooperatifleri : Kanun, reform bölgelerinde, tarımsal işletmelerin tek başına yapamayacağı veya birlikte yapılmasında yarar bulunan işlerin yürütülmesini ve reformun gerçekleştirilmesini sağlamak amaciyle Toprak ve Tarım Reformu Kooperatiflerinin kurulmasını öngörmüştür. Bunların görevi, ortaklarına kredi ve girdi sağlamaktan, mevduat kabulüne, meslekî eğitim sağlamaktan arazi ıslahına kadar çok geniş bir alanı kapsamaktadır. Bu kooperatifler, birlikler ve Merkez Birlik içinde örgütlenecektir.

Toprak dağıtımından yararlanan çiftçiler, reform bölgesindeki kooperatife üye olmak zorundadır; ancak, diğer çiftçiler de istedikleri taktirde, üye olabilirler.

Kooperatiflerde, kurucu ortakların sermayeye katılma paylarının % 25'i devletçe karşılanır. Kooperatiflerin çalışma konularına giren ve kendi güçleri yetmeyen yatırımların % 20-70'i devletçe karşılanır.

vi) Topraklandırılmayan çiftçiler : Bu ailelerin başkanlarına, geçimlerini sağlamak amaciyle girişecekleri işlerde, kredi verilmesinde veya reform bölgesindeki istihdam olanaklarında öncelik tanınır; eğitilerek tarım dışı sektörlere aktarılmaları sağlanır; dış ülkelere işçi göndermede öncelik tanınabilir.

vii) Diğer hükümler : Kanun ayrıca, kiracılık ve ortakçılığı düzenlemekte, toprakların ileri teknoloji uygulamasını engelleyecek ölçüde parçalandığı bölgelerde (belirli hallerde zorunlu, belirli hallerde de isteğe bağlı) toplulaştırma yapılmasını öngörmektedir.

viii) Malî kaynakların sağlanması : Toprak ve tarım reformu hizmetlerinin görülmesi amaciyle yapılacak ödemeleri karşılamak için "Toprak ve Tarım Reformu Fonu" adiyle bir Fon kurulması öngörülmüştür. Fon'un kaynakları, genel bütçeye her yıl konacak ödenekler; Arazi Vergisinin % 20'.si; topraklandırılan çiftçilerin her yıl ödeyecekleri borç taksitleri, bağışlar, dış yardımlar ve Fona aktarılacak çeşitli gelirlerdir. Bu Fon, kamulaştırma ve satınalma giderlerini; kuruluş, donatım ve işletme, destek kredilerini ve reformla ilgili diğer giderleri karşılayacaktır. Ayrıca, T. C. Ziraat Bankası, Toprak ve Tarım Reformu Kooperatiflerinin kredi ihtiyaçlarını karşılamakla yükümlüdür.

ix) Reformu uygulayacak kurum : TTRK'nun öngördüğü işlemlerin gerçekleştirilmesi için Toprak ve Tarım Reformu Müsteşarlığı adıyla yeni bir Müsteşarlık kurulmuştur.

4) Uygulama :

TTRK'nun ilk uygulama alanı, Bakanlar Kurulunca, 1 Kasım 1973'de Urfa ili olarak ilân edilmiştir. Bu ilde verimli ovaların az sayıda kişi elinde bulunması yanında, 644 köy-

den 51'i birer kişiye, 40'ı bir aileye, 32'si sülaleye ait bulunuyordu. Ayrıca, 5000 dönümden büyük toprakların en yaygın olduğu il de Urfa idi.

Toprak kamulaştırma işlemlerinin yapılabilmesi için, bu ilde topraklar üzerindeki temlikî tasarruflar 1 Kasım 1976 tarihine kadar durduruldu. Toprak sahibi olmak için 74 bin kişi, Urfa TTR bölge başkanlığına başvurdu. Bu ilde 117 bin hektar Hazine arazisi bulunduğu saptandı; özel mülkiyette bulunanlarla birlikte, dağıtılacak toplam arazi 250 bin hektarı buluyordu.

(Bu kitap baskıdayken) Demokratik Parti'nin başvurusu üzerine:

Anayasa Mahkemesi, TTRK'un uygulamasını kolaylaştırmak için değiştirilen (1961 tarihli) Anayasa'nın 38. maddesini iptal etmiştir; devletçe kamulaştırılan toprakların değerlendirilmesi, bu maddeye göre, Emlâk Vergisi için yapılan bildirime dayandırılıyordu. Oysa, Anayasa Mahkemesi, bu ilkenin 1961 tarihli Anayasanın ruhu ile bağdaşmadığını kabul etmiş; vergi için bildirilen değer yerine piyasa değerine göre kamulaştırma bedelinin ödenmesi ilkesini getirmiştir. Böylece, bu kanunun kaderi de 1945 tarihli ÇTK'dan farklı olmamıştır; uygulama olanağı kalmamıştır. Çünkü, piyasada geçerli (rayiç) değer üzerinden kamulaştırma olanaksızdır; bundan, ötürü de, ancak Hazine'nin elinde kalan topraklar dağıtılabilecektir[12].

12) Söz konusu, Anayasa Mahkemesi kararları, henüz Resmî Gazete'de yayımlanmamış bulunuyordu. Gazeteler, ayrıca, TTRK'nun da, bazı maddelerinin TBMM'den geçirilmediği gerekçesiyle iptalini Anayasa Mahkemesinin kararlaştırdığını yazmıştır (Kasım 1976); yeni kanunun çıkarılması için bir yıllık süre tanındığı bildirilmiştir.

TÜRK KÖYÜ VE TARIMI İLE İLGİLİ KAYNAKÇA

I. TÜRK KÖYÜNDE ÜRETİM İLİŞKİLERİ VE SİYASAL YAPI

AHIPAŞAOĞLU, G.: 'Tarım İşçileri ve Sorunları", TMMOB., Ziraat Müh. Odası yayını, Ankara 1965.

AKSOY, S.: "Tarımda Ortakçılık ve Kiracılık", TMMOB., Ziraat Müh. Odası yayını, Ankara 1965.

AKŞİT, B.: "Türkiye'de 'Az Gelişmiş Kapitalizm' ve Köylere Girişi", OTDÜ. Öğrenci Birliği Yayını.

BARKAN, Ö.L.: "Osmanlı İmparatorluğunda Çiftçi Sınıflarının Hukukî Statüsü", **Ülkü Dergisi**, Cilt IX, 1937.

BARKAN, Ö.L.: "Türkiye'de Toprak Meselesinin Tarihî Esasları", **Ülkü Dergisi**, Cilt XI, 1938.

BEELEY, B.W.: "The Village Coffce - house and Chanching Social Structure in Rural Turkey", Paper Presented at the Middle East Studies Conference.

BORATAV, K.: "Türkiye Tarımının 1960 lardaki Yapısı ile İlgili Bazı Gözlemler", **SBF Dergis**i, Ankara, 1972, Eylül.

ÇALGÜNER, C.: Arazi Mülkiyet Rejimi ve Türkiye'deki Durumu", Ankara Üniv. Ziraat Fak. Yayını, Ankara, 1970.

ÇELEBİCAN, G.: "Türkiye'nin Toprak Düzeni", Ankara Üniv. Huk. Fak. Der., Ankara, 1970.

CHRISTIANSEN, F. - WENIGER: "Türkiye Ziraat Siyasetinin Esaş Meseleleri Hakkında Düşünceler", Kongre Yayını, A Serisi, Takım II, Ankara, 1938.

DİE: 1950 Ziraat Sayımı Neticeleri, Ankara 1956.

DİE: 1963 Genel Tarım Sayımı Örnekleme Sonuçları, Ankara 1965.

DİE: Türkiye'de Toplumsal ve Ekonomik Gelişmenin 50. Yılı, Ankara, 1973.

DPT: Köy ve Köylü Sorunu, Ankara, 1971.

DPT: Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Plânı 1973 - 77, Ankara.

DPT: Türk Köyünde Modernleşme Eğilimleri Araştırması, Ankara, 1971, Rapor I ve Rapor II.

DPT: Doğu ve Güneydoğu Anadolu İlleri Sosyal Yapı Araştırması, Ankara, 1974.

DPT: Orman Köylerinin Sosyo - Ekonomik Durumu, Ankara 1971.

ERKUL, İ.: "Türkiye'de Ziraat İşçileri ve Bunlara İlişkin Çalışma Hukuku", Eskişehir İ.T.İ.A., Yayını, Eskişehir, 1967.

FENSKE, L.: "Erzurum İlindeki Çiftliklerde Kullanılan İş Gücü", Ank. Üniversitesi Yayını, Ankara, 1965.

FREY, F.: "Regional Variations in Rural Turkey", M.I.T. Cernter For International Studies, 1966.

FREY, F.: "Socialization to National Identification Among Turkish Peasents", American Political Science Association, 1966.

FREY, F.: "Surveying Peaşant Attitudes in Turkey", **Public Opinion Qparterly,** 1963.

FREY, F.: "The Politicization of the Turkish Peasant", **Public Opinion Quarterly.**

FREY, F. - SERTEL, A.: "Land Ownership and Peasant Orientations in Rural Turkey", M.İ.T., Center for International Studies, Report, No. 6, 1967.

FREY, F. - ROOS, L.L.: "Social Structure and Community Development in Rural Turkey: Village and Elite Ownership Relations", M.İ.T., Report 10.

HELLING, G. ve B.: "Sosyolojik ve İstatistikî Bakımından Türkiye'de Köy", Ankara, 1956.

HÜSREV, İ.: "Türkiye'de Derebeylik Rejimi", **Kadro Mecmuası** Neşriyatı, Ağustos 1932.

HÜSREV, İ.: "Türkiye'de Köy İktisadiyatı", **Kadro Mecmuası** Neşriyatı, İstanbul, 1934.

KARAGÖLGE, C.: "Arazi Tasarruf Şekillerine Göre Erzurum İlindeki Tarım İşletmelerinin Ekonometrik Analizi", Ankara, 1973.

KAZGAN, G.: "Doğu - Güneydoğu Anadolu'nun İktisadî Yapısı", **İkt. Fak. Mecmuası**, Cilt 24, No. 1 - 2.

KELEŞ, R. - TÜRKAY, O.: "Köylü Gözü ile Türkiye Köylerinde İktisadî ve Toplumsal Değişme", SBF Maliye Enst., Ankara, 1962.

KETEN, M.: "Tarım İşletmelerinin Yapısı", DPT., Ankara, 1974.

KIRAY, M.: "Türkiye'de Köy ve Köylü Sorununa Kalkınma Plânlarının Yaklaşımı". ÖDTÜ., **Gelişme Dergisi**, Güz 1970.

KOLARS, J.: "The Integration of the Villager Into the National Life of Turkey", London, Frank Coss., 1967.

KOLARS, J.: "Tradition, Season and Change in a Turkish Village", The University of Chicago, Department of Geography, Chicago, 1963.

KÖYLÜ, K.: "Türkiye'de Büyük Arazi Mülkleri ve Bunların İşletme Şekilleri", Ankara, 1947.

NUHRAT, C.: "Türkiye Köylerinde Olağan Dışı Oy Verme", **SBF Dergisi**, Mart, 1971.

OZANKAYA, Ö.: "Köyde Toplumsal Yapı ve Siyasal Kültür", Ankara, 1971.

SENCER, M.: "Toprak Ağalığının Kökeni", Tel. Yayını., İstanbul, 1971.

STIRLING, P.: "Turkish Village", New York: Willey, 1965.

ŞANDA, H.A.: "Reaya ve Köylü", İstanbul, 1970, 2. baskı.

TUNÇDİLEK, N.: "Türkiye İskân Coğrafyası, Kır İskânı, Köy - Alt: İşkân Şekilleri", İstanbul, 1967.

TÜRKDOĞAN, O.: "Doğu Köylerinde Sosyo - Ekonomik Farklılaşma", Atatürk Üniv. İşletme Fak. Yayını, Ankara, 1973.

YALMAN, N.: "On Lord Disputes in Eastern Turkey", University of Illinois Press, Urbana, Illinois, 1969.

ZHUKOVSKY, P.: "Türkiye'nin Zirai Bünyesi", Ankara, 1951.

II. TARIM, BÜYÜME VE GELİŞME İLİŞKİSİ

AKSÖZ, İ.: "Zirai Plânlamanın En Mühim Safhaları", Türk Ziraat Mühendisleri Birliği, Ankara, 1963.

AREN, S. : "İktisadî Kalkınmayı Sınırlayıcı Rolü Bakımından Ziraat", **SBF Dergisi,** Eylül - Aralık 1963, Ankara.

BALDİ, P.F. : "Orman Köylerinin Kalkındırılması", Türk Hükûmetine verilen Rapor, Cenova, 1969.

CİLLOV, H. : "Tarım ve Sanayiin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Kalkınmadaki Rolleri", **Türkiye'nin İktisadî Gelişme Meseleleri,** Cilt I, İkt. Fak., İstanbul 1971.

DPT : Birinci, İkinci, Üçüncü, Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Plânları.

DPT : Türkiye'de Tarımsal Plânlama Çalışmaları : 1. ve 2. Rapor, Ankara, 1974.

EĞECI, Ü. : "Tarımın Ekonomik Kalkınmadaki Yeri", DPT., Ankara, 1966.

HAMURDAN, Y. : "Türkiye'de Tarım Sektöründe İşletme Büyüklükleri ve Verimlilik Arasındaki Bağlantı", DPT., Ankara, 1972.

HINDERINK, J. - KIRAY, M. : "Social Stratification as an Obstacle to Development : A Study of Four Turkish Villages", Special Studies in International Economics and Development, New York, Praeger, 1970.

GERAY, C. : "Plânlı Dönemde Köye Yönelik Çalışmalar", Türkiye ve Orta Doğu Âmme İda. Yayını, Ankara, 1967.

GÜVEN, H.S. : "Köykent Sorunu", **Âmme İdaresi Dergisi,** C. VII, S. 2, Haziran 1974.

KANDEMİR, S. : "Köy Kalkınması Hakkında Rapor", Kongre Yayını, A Serisi, Takım 26.

KANBOLAT, Y. : "Türkiye Ziraatinde Bünye Değişikliği", SBF., Ankara, 1964.

KAZGAN, G. : "Türkiye Ekonomisinde Strüktürel Değişme", **İkt. Fak. Mecmuası,** Cilt XXIII, Sayı 3 - 4 (İngilizce olarak) : **Middle Eastern Studies in Income and Wealth,** Bowes and Bowes London, 1963.

KAZGAN, G. : "Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plân Döneminde Tarım : Hedefler ve Gerçekleşme", İkt. Fak. Mecmuası, Cilt XXVI, No. 1 - 4 (Fransızca olarak : **Revue Tiers - Monde**, IEDES, Octobre - Décebre 1970.

KAZGAN, G. : "İkinci Dünya Harbinden Günümüze Kadar Tarım Ke-

siminde Gelişme ve Tarım Politikası", Türkiye Ekonomisinin 50. Yılı Semineri, Bursa, İTİA Yayını, İstanbul, 1973.

KAZGAN, G.: "Türkiye Ziraatinde Arz Fonksiyonu", İstanbul Ticaret Odası Yayını, İstanbul, 1962.

KAZGAN, G.: "Tarımsal Yapı - Sanayileşme ve Türkiye'de İller İtibariyle Tarım - Sanayileşme İlişkisi Üzerine Bir Araştırma", **İktisadî Kalkınmanın Zirai Cephesi"**, Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul 1964 (Türkçe ve İngilizce olarak).

KOÇTÜRK, O.N.: "Yeni Bir Düzen: Agrindus, Endüstrinin Tarım Kesimi İçinde Entegrasyonu", Kitaş Yayını, İstanbul, 1967.

KOLARS, J.: "Types of Rural Development: Four Studies on the Economic Development of Turkey", (der.: Frederic C. Shorter), Frank Cass, London, 1967.

MILLER, D. - ÇETİN, İ.: "A Summary Report of the Resultsof Household Consumer Expenditure Survey in Turkey", USDIA, Discussion Paper, No. 15.

MÜLAYİM, Z.G.: "Tarımda Düzen Değişikliği", Ankara, 1970.

ÖZGÜVEN, A.: "Türkiye'nin Gelişmesinde Tarım ve Sanayi İlişkileri", **Türkiye'nin İktisadî Gelişme Meseleleri**, Cilt I, İstanbul, 1971, İkt. Fak.

TOKCAN, G. - GÜNEŞ, T. - ÇAVDAR, T.: "Sanayi, Tarım ve Hizmet Sektörlerinde Prodüktivite Ölçülmesi", MPM. Yayını, Ankara, 1967.

SBF.: "Türkiye Ziraatinde Makineleşme", Ankara, 1954.

————: "Türkiye Tarımında Gelişme İmkânları", Tarım Bakanına sunulan Amerikan Tarımsal Etüd Grubunun Raporu, T.C. Plânlama ve Ekonomik Araştırmalar Dairesi Başkanlığı Yayını, Ankara, 1968.

————: "Türkiye Tarımında Gelişme Eğilimi", Grafik ve İstatistikler 1938 - 1966), T.C. Tarım Bakanlığı Plânlama ve Ekonomik Araştırmalar Dairesi Başkanlığı, Ankara, 1968.

III. TARIMSAL FİYATLAR, FİYAT POLİTİKASI VE GELİR DAĞILIMI

AKSÖZ, İ.: "Tarımsal Fiyat Politikası: Genel Esasları ve Muhtelif Memleketlerdeki Tatbikatı", Erzurum, 1973, Atatürk Üniv.

AKTAN, R.: "Türkiye'de Ziraat Mahsulleri Fiyatları", SBF., Ankara, 1955.

BORATAV, K.: "100 Soruda Gelir Dağılımı", Gerçek Yayınları, İstanbul, 1969.

BULUTAY, T. - TİMUR, S. - ERSEL, H.: "Türkiye'de Gelir Dağılımı", A.Ü.S.B.F. Yayını, Ankara, 1971.

DPT: "Destekleme Politikası Uygulamasının Çay, Şeker Pancarı, Pamuk, Fındık Üreticileri Üzerindeki Etkileri", Sosyal Plânlama Dairesi, Ankara, 1976.

DPT: "Kırsal Refah Endeksi: 1968 - 72", Sosyal Plânlama Dairesi, Ankara, 1975.

DPT: "Genel Tarım Politikaları ve Sorunları, Özel İhtisas Komisyonu Raporu", Ankara, 1972.

DPT: "Gelir Dağılımı 1973", Sosyal Plânlama Dairesi, Ankara, 1976.

DPT: "Tarımsal Destekleme Politikasının Esasları", Ankara, 1971.

DPT: "Buğday Fiyatını Etkileyen Faktörlerde Taban Fiyatının Değiştirilmesi veya Aynen Korunmasını Gerektiren Gelişmeler", İktisadî Plânlama Dairesi, Ankara, 1969.

EĞECİOĞLU, M.E.: "Türkiye'de Tarımsal Üretim Değeri ve Millî Gelir Hesaplarında Kullanılan Çeşitli Nisbetler", T.C. Ziraat Bankası, Ankara, 1969.

Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti: "Tarım Ürünlerinin Değerlendirilmesi Semineri", İzmir, 1965.

ERGÜN, Y.: "Son Beş Yıllık Tarım Ürünleri Destekleme Alımları Konusunda Bir Araştırma", **Maliye Dergisi**, Eylül - Ekim, 1975.

FORKER: "Agricultural Price Policy in Turkey", Vol. I - II, USDIA, Ankara, 1971.

FORKER, D.: "Türk Hükûmetinin Ziraî Fiyatlara Müdahalesi", T.C. Tarım Bakanlığı Plânlama ve Ekonomik Araştırmalar Dairesi Başkanlığı Yayını.

HIRSCH, A. and E.: "Changes in Agricultural Output Percapita of Rural Population: 1927 - 60", **Economic Development and Cultural Change**, Vol. XI, No. 4, July 1963.

HATİPOĞLU, Ş.R.: "Türkiye'de Ziraî Buhran", Ankara, 1956.

KAZGAN, G.: "Türkiye Ziraatinde Belirsizlik", **Ikt. Fak. Mecmuası**, Cilt XX, No. 1 - 4.

KAZGAN, G.: "State Objectives, Agricultural Policy and Development", **Economies et Sociétés** (Série Développement Economique et Agriculture), Paris 1976.

KEYDER, N.: "Türkiye'de Tarımsal Reel Gelir ve Köylünün Refah Seviyesi", ODTÜ., **Gelişme Dergisi,** Güz, 1970, Ankara.

KİP, E.: "Türkiye'de ve Kuzey Doğu Anadolu Tarımında Belirsizlik ve Ekonomik Etkileri", Doçentlik Tezi, Erzurum, 1973.

MÜLAYİM, Z.G.: "Ziraî Kıymet Takdiri", A.Ü., Ziraat Fak. Yayını, Ankara, 1968.

OKYAR, O.: Ziraî Fiyat Politikaşı, Türk Tecrübesi", **İktisadî Kalkınmanın Ziraî Cephesi,** Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul, 1964.

PALMER, E.Z.: "Agriculture in Turkey: Long - Term Projections of Supply and Demand", Robert College, İstanbul, 1966.

PEKİN, T.: "Türkiye'de Tarım Kesimine Verilen Sübvansiyonlar", Ege Üniv. İTİA., İzmir, 1973.

PEKİN, T.: "Tarımda Gelir Düşüklüğü", Ege Üniv. Ziraat Fakültesi Yayını, İzmir, 1967.

TÜRKBAL, A.: "Türkiye'de Muhtelif Ziraî Mahsul Fiyatlarının Analizi ve Ziraî Fiyat Politikası", Atatürk Üniv. İşletme Fak. Yayını, Ankara, 1973.

IV. TARIMSAL YATIRIMLAR VE KREDİ, KOOPERATİFÇİLİK

AÇIL, F.: "Türkiye Tarımında Sermaye ve Sorunları", TMMOB., Ziraat Mühendisleri Odası, Ankara.

AKSÖZ, İ.: "Türkiye Tarımının Kredi Sorunları ve Çözüm Yolları", Türk Ziraat Yüksek Mühendisleri Birliği 34. Genel Kurulu.

ARAL, N.Z.: "Türkiye'de Ziraî Kredi ve Müesseseleri", **İktisadî Kalkınmanın Ziraî Cephesi,** Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul, 1964.

ARUOBA, Ç.: "Türkiye'de Tarım Kredileri ve Tarımsal Yatırım İlişkileri", **SBF. Dergisi,** Eylül, 1969.

ÇATALOĞLU, O.: "Ziraî İstihsal, Kredi ve Değerlendirme Kooperatiflerinin Türkiye'nin Kalkınmasındaki Önemi", Ege Üniv. İzmir, 1966.

ÇATALOĞLU, O.: "Kooperatifçilik ve Sermaye Birikiminde Kooperatiflerin Rolü", Ege Üniv., İzmir, 1971.

DPT: "Kooperatifçilik Sorunları Araştırması", Ankara, 1972.

KÜÇÜK, Y. - CANALP, G.: "Türkiye'de Sermaye/Hasıla Katsayısı", DPT, Ankara, 1966.

MUTLU, N.: "Tarım Kesiminde Kredilemenin Genel Görünümü ve Bazı Görüşler", DPT., Ankara.

MÜLAYİM, Z.G.: "Kooperatif İlkelerinin Tarım Kooperatiflerimize Uygulanması", Türk Kooperatifçilik Kurumu, Ankara, 1966.

MÜLAYİM, Z.G.: "Genel ve Tarımsal Kooperatifçilik", Bilgi Yayınları, Ankara, 1975.

T.C. Ziraat Bankası: "100. Yılda Ziraat Bankası Kooperatifçilik Çalışmaları: 1863 - 1963", Kooperatifler Müdürlüğü, İstanbul, 1964.

TOSUN, O. - AKTAN, R. - BRAUN, L.: "Türkiye'de Ziraî Yatırımda Zaman - Maliyet Esasları", Ankara, 1963.

URAS, G. - KARAKOYUNLU, Y.: "Tarım Kredişi Sorunu", DPT., Ankara, 1969.

V. TARIMSAL VERGİLENDİRME

COŞKUN, S.: "Türkiye'de Ziraî Kazancın Vergilendirilmesi", Ankara, 1971.

MPM.: "Tarımsal Vergilendirme Sorunları Semineri", Ankara, 1971.

MÜLAYİM, Z.G.: "Tarımda Gelir Vergisi ve Tarımla İlgili Diğer Vergiler", TMMOB., Ziraat Müh. Odası Yayını, Ankara, 1965.

ÖZER, İ.: "Türkiye'de Vergi Rezervleri", Maliye Bakanlığı Tetkik Kurulu Yayını, 1968.

———: "Türkiye'de Ziraî Vergiler", TMMOB., Ziraat Mühendisleri Odası Yayını, Ankara, 1965.

YAŞA, M.: "Ziraî Toprak ve Gelirin Vergilendirilmesi", **İktisadî Kalkınmanın Ziraî Cephesi**, Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul, 1964.

VI. TOPRAK VE TARIM REFORMU

AKSOY, S.: "100 Soruda Türkiye'de Toprak Meseleleri", Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1969.

AKSÖZ, İ.: "Toprak ve Tarım Reformu", **Verimlilik Dergisi,** MPM., Ocak - Mart, 1972.

AKTAN, R.: "Türkiye'de Toprak Reformu", **Türkiye Ekonomisinin 50. Yılı** Semineri, Bursa İTİA., İstanbul, 1973.

BARKAN, Ö.L.: "Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu ve Türkiye'de Ziraî Reformun Ana Meseleleri", İstanbul 1946.

BERKİ, Ş.: "Türkiye'de Toprak Davası ve Mevzuat Karşısında Toprak Rejimi", DPT., Ankara, 1971.

ÇELEBİCAN, G.: "İktisadî Açıdan Toprak Reformu", Ankara Üniv. Hukuk Fak. Yayını, Ankara, 1968.

HAMİTOĞULLARI, B.: "Türkiye'de Toprak, Toprak Reformu ve İktisadî Kalkınma", **SBF. Dergisi,** Mart, 1966.

MILLER, D. - ÇETİN, İ.: "Land and Man in Rural Turkey", USAID, Discussion Paper, No. 20, Ankara, 1974.

REİSOĞLU, S.: "Yeni Tapulama Kanunu ve Toprak Reformuna Tesiri", Ankara Üniv. SBF., Ankara, 1964.

TARAKLI, D.: "Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu ve Uygulama Sonuçları", ODTÜ., Mimarlık Fak., Ankara, 1976.

———: TMOBB.: "Toprak Reformu Semineri", Ziraat Mühendisleri Odası, Ankara, 1964.

———: "Toprak Reformu Kanunu Tasarısı Hakkında Komisyon Raporu", Ankara Üniv. Ziraat Fak. Yayını, Ankara, 1965.

——— "Toprak Reformu Kanun Tasarısı ve Gerekçesi", Tarım Bakanlığı Yayını, Ankara, 1965.

———: "Türkiye'de Toprak Reformu Semineri", (Bildiriler - Tartışmalar), Ankara Üniv. Hukuk Fak. Yayını, Ankara, 1968.

———: "Tarım Reformu", Türkiye Ziraatçilar Cemiyeti Yayını, No. 7, Ankara, 1967.

———: "Toprak ve Tarım Reformu Açısından Sayılarla Türkiye", Başbakanlık Toprak ve Tarım Reformu Müşteşarlığı Yayını, Ankara, 1973.

———: "Toprak ve Tarım Reformu", Köy İşleri Bakanlığı, Ankara, 1972.

TÜRKDOĞAN, O.: "Toprak Reformunda Sosyo - Politik Yönelim", **İkt. Fak. Mecmuası,** Cilt XXXI, No. 1 - 4.

Yasa Yayınları: "Toprak ve Tarım Reformu Kanunu - Toprak ve Tarım Reformu Öntedbirler Kanunu", İstanbul 1974.

VII. TARIMSAL İTHALÂT - İHRACAT VE AET İLİŞKİLERİ

AKTAN, O.: "Turkish Fresh Fruit and Vegetables: Export Potentials and Market Availabilites in the EEC", Türkiye - AET İlişkileri Semineri, Antalya, 1976.

AKTAN, O.: "An Estimate of Changes in Trade Flows Between Turket and the EEC: 1960 - 70", **Hacettepe Bulletin of Social Sciences and Humanities, Volume 6, No. 1 - 2, June-Dec., 1974.**

BİBİOĞLU: "Bazı Tarımsal Ürünlerin Türk İhracatındaki Müstakbel Yeri", Üniversitelerarası İstatiştikçiler Konferansı, Ankara, 1969.

BLACKMAN, W.: "Agricultural Export and Imports of Turkey: 1948 - 63", Robert Kolej, İstanbul, 1965.

DİE: "Türkiye'de Toplumsal ve Ekonomik Gelişmenin 50. Yılı", Ankara, 1973.

GÜNEŞ, T.: "AET - Türkiye Tarımı ve Hububat - Hayvan Ekonomisi", Ziraat Fakültesi, Ankara 1970.

HENDERSON, J.M.: "Turkey's Competetive Advantages for Expanded Trade with the EEC: a Broad Approach", Türkiye - AET İlişkileri Semineri, Antalya, 1976.

İKV.: "Genişleyen AET ve Tarım", İstanbul, 1973.

İKV.: "Türk Tarım Tavizlerinin Diğer Ülkelere Verilen Tavizlerle Karşılaştırılması", İstanbul, 1976.

İKV.: "Avrupa Ekonomik Topluluğu - Türkiye Ilişkileri Açısından Türk Tarımının Sorunları", Semineri, İzmir, 1974.

SOYLU, M.A.: "Türkiye İhracatının Yapısı ve İhracatı Teşvik Tedbirleri", **Plânlama Dergisi**, Mart, 1971, DPT

DİZİN

Agri - business 278;

Arz
rekabet şartlarında 7-10; 209-11; 249-52
ve tarımda faktör payları 393-4; 432-3; 446-9

Arz elâstikiyeti
emek 57-8; 60; 68-9; 382; 398
geçimlik ürün 222-3
Konjonktür dalgalarında 228-32; 334-7
ölçme güçlüğü 213
toprak 134-6; 432
ürün 224; 233
ve ürün fiyatları 259; 260; 264; 334-7

Azalan getiri (değişen oranlar)
ve davranış ilkeleri 37-8
ve gizli işsizlik 37; 60-7; 68; 124-5; 402-3
ve firma ölçeği 186-90
ve tarımsal büyüme 393
ve üretim fonksiyonu 25-6; 27-32; 60-7; 154

Bağlı (ihracat) ekonomiler 162; 163-4; 338; 480-3; 496

Belirsizlik
açıklama 48; 316; 342-4
etkileri 344-50; 351; 469; 476-7
ve iktisat politikası 352-3
ve teknik değişme 328-9

Bölünmezlik
ve atıl kapasite 24; 39-41
ve içten istifadeler 191-2
ve teknoloji seçimi 116-7
ve teknolojik değişme 95

Çarpan
dış ticaret teorisinde 481-2
yapısal ilişkilerde 428-30
ve yıllık verim değişmeleri 471-2; 475

Döviz geliri
belirsizliği ve gelişme 477; 484; 489-90; 492-6
ve dış mübadele hadleri 333-4; 376; 474; 479-80
ve tasarruf - yatırım kapasitesi 481-2
ve yıllık verim değişmeleri 472-3

Engel Kanunu (Gelir elâstikiyeti)

Firma (işletme) ölçeği
ve belirsizlik 346-50
ve dıştan istifade ve kayıplar 192-3; 235-6
ve hukukî şekil 12-3
ve içten istifade ve kayıplar 191-2
ve kapasite kullanımı 347-50
ve maliyet gideri 167-8; 171-2; 173-4
ve teknik değişme 14-5; 117-8

ve toprak dağılımı 59-67; 140-1; 150-1
ve toprak reformu 542-3; 547; 552; 555-7

Fiyat (genel) seviyesi
ve konjonktürel mübadele haddi 312; 333-4; 364-5; 381; 383; 470-3
ve ürün - girdi fiyat politikası 507-12; 516
ve yıllık verim değişmeleri 321; 471-9; 488

Geçimlik kesim
Açıklama 11
ve geçimlik tüketim ücreti 63
ve geçimlik ürün 221-3; 470-1
ve gizli işsizlik 59-61; 63; 73; 89
ve mevsimlik işsizlik 71-2
ve kurumsal şartlar 22; 46-7; 80-3; 539; 540
ve pazarlanan ürün 266
ve tarımsal artık 67
ve üretim tekniği seçimi 119
ve ürün arzı 218-9; 222-3; 311

Gelir elâstikiyeti
ve büyüme hızı 319-20; 394; 400
gıda maddeleri için 284; 290; 296; 368; 447
menfi mallar 295
ve mübadele hadleri 375; 376; 378; 381

İkame elâstikiyeti
Gıda maddeleri için 285-8; 293-4
hammaddeler için 296-8
ve teknik değişme 107-10
üretim faktörleri için 104-7; 432-3

King kanunu 321

Kooperatifler
başarı şartları 273-5; 348
fonksiyonu 99; 100; 246-7; 275-8; 502-4
ve karşı-koyucu güç 275; 380; 381
ve ürün fiyatları 249-52; 496
Türkiye'de 99; 278-82; 503-4; 506-7; 516; 546; 562

Mevsimlik
üretim 6; 306-8; 330-3
işsizlik 71-3
fiyat değişmeleri 339-42

Monopol - Monopson
ve girdi - ürün fiyatları 169; 199-200; 318; 327; 512; 516
ve mübadele hadleri 337; 362-3; 374; 380; 403; 464
ve pazarlama hizmetleri 257-64; 279
toprak piyasasında 137; 139

Mukayeseli (nisbî) üstünlük
ve faktör arzı 393-4
ve mal ihtisaslaşması 162; 375; 498
sömürgeciliğin etkisi 160-1; 373-6

Nüfus
artık olarak 402; 409-10
artış hızı 375; 401; 410-1; 415; 434; 449-50; 553
ve gıda talebi 289-90; 360-1
ve gizli işsizlik 60-7
ve tarımsal nüfus 395-7; 398-9; 401; 405-7; 407-9
ve toprak rantı 62; 65; 136-7; 431-2; 434; 447

PL 480 Kanunu 487-8

Sigorta (tarım) 352; 353; 513; 520

Sömürgecilik
ve az gelişmiş ülkeler 160-2; 275
ve dış mübadele hadleri 373-5

Spekülâsyon 312; 321; 323; 477; 482; 512

Stok hareketleri
ve iktisadî istikrarsızlık 472-5; 487; 496
ve mübadele hadleri 374
ve ürün fiyatları 212; 246; 265; 307-8; 314; 312-8; 329; 341; 352; 503-7

Talep elâstikiyeti
belirleyen etkenler 284 - 5; 292-5; 296-8
emek 55-56
ve gelir istikrarsızlığı 328-9
ve mübadele haddi 365; 379
ve pazarlama 253; 260; 267
ve piyasaya müdahale 323; 326-7; 505
ve tüketim harcamaları 291-2
ve ürün fiyatları 319-21; 379; 382
yatırım malı için 375-6

Üretim elâstikiyeti 26-8; 215-6

FİYATI 50 LİRA