

BİR "YAPISAL UYUM" OPERASYONU İÇİNDE SINIFLARARASI VE SINIF-İÇİ BÖLÜŞÜM İLİŞKİLERİ 1980'Lİ YILLARIN TÜRKİYE'Sİ (*-)**

Korkut BORATAV

I. GİRİŞ

Bu yazıda 1980'li yılların Türkiye'sinde sınıflar-arası ve kısmen sınıf-içi gelir dağılımında meydana gelen değişimleri inceliyoruz ve bu değişimlerin bu döneme damgasını vuran yeni iktisat politikaları ile ilişkisini tartışıyoruz. 1980 sonrasında ekonominin yönetimine egemen olan yeni modelin öğelerini burada sadece birkaç satırlık bir özetleme ile yetinelim: Bu modelin uygulanması, bilindiği gibi, geleneksel bir istikrar politikası ile başlar; ancak özellikle 1984'ten itibaren istikrar normları giderek artan boyutlarda çığnınmeye başlar ve modelin yapısal öğeleri ön plana çıkar. Bu nedenle, 1980 sonrası- nın iktisat politikası yönelişlerini "yapısal uyum" klişesi ile nitelendirmek- buradaki "uyum" teriminin olumlu bir değer yargısı içermediğini vurgula- mak koşuluyla- daha uygun geliyor. Hem içe, hem de dışa dönük olarak libe- ralleşme ve piyasanın öncüllüğü, devletin üretken faaliyetlerden giderek çe- kilmesi ve bu hedefi sağlayan bir araç olarak özelleştirme ve kaynak tahsisi kararlarında ihracata yönelişin temel bir öncelik olarak gösterilebilir. Ancak, bu yıllardaki yapısal uyum politikalarının yazımızın konusu bakımından da- ha da önemli bir hedefi, kanımızca, gelir dağılımını düzenleyen ve belirleyen

(*) Bu yazı, Sadun Aren'e Armağan Kitabından alınmıştır. (Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları-8 Ankara 1989. s. 71-89).

(**) Bu yazı, 1988 Nisanında Harvard Üniversitesi'nde düzenlenen "Political Economy of Turkey During the 1980s" konulu konferansa sunulan bir tebliğin bazı değişikliklerle Türkçeleştirilmesinden oluşuyor.

politika parametrelerinin genel olarak emek aleyhine değiştirilmesi olmuştur (1). İşte bu yazıda biz bu belirli yapısal hedefin ne derecede gerçekleştirildiğini; farklı bir ifadeyle yeni politika modelinin kendi hedefi itibariyle başarılı olup olmadığını incelemekteyiz.

Ampirik bulguların Türkiye'de bölüşüm dinamiklerini kavramaya imkân verecek bir kavram çerçevesine dayandırılması gerekiyor. Bunu yazının II. kesiminde yapıyoruz. Görüleceği gibi çizdiğimiz çerçeve temel (aslî) ve ikincil (talî) bölüşüm ilişkileri arasındaki ayrıma dayanıyor. Yazının III. ve IV. kesimleri artık-ürüne (artığa) el koyma düzlemini oluşturan temel bölüşüm ilişkilerini "sermaye ile işgücü" ve "tüccar/tefecî ile köylü" karşıtlıkları içinde inceliyor. V. kesim ise artığın paylaşımı düzlemini kapsıyor. Böylece sınıflar-arası bölüşüm ilişkilerinde meydana gelen değişmeler III. ve IV. kesimlerde, sınıf-içi değişmeler ise -burjuvaziye ilişkin olarak- V. kesimde ele alınmış oluyor. Her kesimde söz konusu olan bölüşüm ilişkilerindeki değişmezleri izlemeye imkân veren ve II. kesimdeki kavram çerçevesine dayanan bir dizi bölüşüm göstergesi inşa edilmekte; bunların son on yıldaki seyri incelenmekte ve gözlenen değişmeleri doğrudan etkilemiş olabilecek politika değişkenleri tartışılmaktadır. Politika öğeleri ile gelir dağılımı değişimleri arasındaki dolaysız bağlantılar formel olmayan bir tarzda ortaya konmaktadır. Gelir dağılımını formel makro (veya gelen denge) modelleri içinde incelemeye eğilimli olanlar için bulgularımız bir hareket noktası oluşturabilir. İncelenen dönemde meydana gelen bölüşümü değişmelerinin çok önemli bazı iktisat-dışı boyutları, örneğin ideolojik ve politik yansımaları yazımızın sonuncu ve VI. kesiminde tartışılıyor.

II. KAVRAM ÇERÇEVESİ (2)

Bu yazıdaki bölüşüm çözümlerinde sosyal sınıfların, bu sınıfları oluşturan alt-grupların veya ara tabakaların safi hasıla içindeki paylarına dayalı bir gelir dağılımı kavramı kullanılacaktır. Bilindiği gibi bu tür bir kavram neoklasik iktisadın fonksiyonel veya kişisel gelir dağılımı kavramlarının-

(1) Bu yapısal hedefin sadece Türkiye'deki politika modelinin değil, Dünya Bankası çizgisindeki tüm yapısal uyum politikalarının temel bir ögesi olduğunu önceki bir çalışmamızda göstermiştik. Bk. Boratav (1987c).

(2) Bu kesim büyük ölçüde Boratav (1986) ve (1987c)'deki yaklaşıma dayanmaktadır.

dan farklıdır. İzlediğimiz yaklaşım doğal olarak gruplaşmaların oturtulacağı ve özellikle sosyal sınıfların tanımlanmasına imkân verecek bir kavram çerçevesine ihtiyaç duyar.

Bu türden bir tanımın temelinin Marksgil üretim ilişkileri kavramı olacaktır. Sınıflı toplumlarda belirli üretim ilişkileri dolaysız üreticilerce yaratılan artığa el koymanın belirli mekanizmaları tarafından tamınlanır. Artığa el koymanın özel biçimleri, böylece, temel (aslî) bölüşüm ilişkilerini oluşturur. Temel bölüşüm ilişkileri, her belli biçim içinde, artığa el koyan (sömüren) belirli bir sınıfı, artığı üretmiş olan bir diğer dolaysız üreticiler sınıfı ile karşıt duruma getirir. Farklı bir deyişle bir toplumsal sınıf sadece ve sadece, artığa el koymanın belli bir biçimi içinde yer alan diyalektik karşıtı tarafından tanımlanabilir.

İkincil (talî) bölüşüm ilişkileri ise, esas olarak, artığın egemen sınıfların alt-grupları, ara tabakalar ve sektörler, endüstriler, iktisadi faaliyetler ve gruplar arasında yeniden paylaşımı ile ilgilidir. Piyasanın veya devletin aracılığıyla gerçekleşen bu yeniden dağıtım veya değer aktarımları bu alandaki temel mekanizmaları oluştururlar. Bu mekanizmaların içinde görece fiyatlar da veya mali ve parasal sistemde meydana gelen değişimler artığa ilk düzlemde el koymanın sonuçlarını değiştirir (3).

Bu yaklaşımın gelir dağılımı incelemeleri bakımından bazı yönetsel sonuçları vardır: Araştırmanın odak noktası, milli gelirin dağılımı yerine ulusal ekonomi içindeki temel bölüşüm ilişkilerinin her birinde yer alan bölüşüm karşıtlıklarını teker teker betimlemeye, ölçmeye ve çözümlenmeye kaydırılır. İşgücü ile sermaye, yarıcı/ortakçı ile toprak ağası, küçük meta üreticisi (köylü) ile tüccar/tefecî, az gelişmiş bir kapitalist ekonomide sözü edilen karşıtlıkların başlıcalarıdır ve gelir dağılımı incelemelerinin başlangıç noktalarını bu karşıtlıklar oluşturmaktadır. Çözümlemenin ulusal ekonominin tümünü kucaklaması ikincil bölüşüm ilişkilerine geçildiğinde gerçekleşir. Milli gelirin sınıf paylarına kabaca da olsa tekabül eden gelir tipleri arasındaki dağılımı dahi as-

(3) Bizim artığa el koyma ve artığı paylaşma ayırımına tekabül eden sosyal sınıf ve sosyal tabaka tanımlarımızla Gibson, Lustig ve Taylor (GLT) (1986)'daki yaklaşım arasında açık bir paralellik var. Ancak bu yazarlar, sınıf/tabaka ayırımı yerine "temel" ve "bağlı" sınıflar terimlerini yeğliyorlar. Kavramların yorumunda bizimle GLT arasındaki fark için bk. not 5.

lî ve talî bölüşüm ilişkileri düzeylerinde meydana gelen süreçlerin sonucudur ve bu yüzden çözümlenmenin ilk hedefi veya başlangıç noktası olarak görülmemelidir.

Tartışmamızı Türkiye'ye kaydıracak olursak, bu yazıda bölüşüm ilişkilerinin incelenmesine esas oluşturacak olan "sınıfsal çerçeve" Tablo I'de sunulmaktadır. Bu çerçevenin oluşturulmasında kavramsal ve kuramsal tutarlılık ile incelenen konunun gerektirdiği ampirik işlevsellik arasında belli bir uzlaşmanın aranması kaçınılmaz oldu. Sosyal sınıfların tanımlanması aslında çok yüksek bir soyutlama düzeyinde yer alan maddeci tarih görüşünün kavramları ile yapılırken, kısa dönemli iktisat politikalarının etkileri ile ilgili ampirik (ve sınıflara tekabül eden) bölüşüm göstergelerinin inşası çok daha düşük bir soyutlama düzeyine gerek duyar. Bu farklı düzlemleri birleştirmeye çalışan bizimki gibi bir inceleme ise, ne kuramsal ve kavramsal "safiyet" in bekçilerini, ne de "ampirisist" eğilimli nicel iktisat uzmanlarını tatmin edecektir. Ancak, bu türden bir uzlaştırma çabasının da zorunlu olduğu kanısındayız.

Tablo I'in Türkiye için çizdiği çerçeve, temel bölüşüm ilişkileri tarafından tanımlanan üç üretim ilişkisini (kapitalist, yarı-feodal ilişkileri ve küçük meta üretimini) ortaya koyuyor ve bunlardan üç çift sosyal sınıf türetiliyor: İşçi sınıfı ve kapitalist sınıf; bağımlı (yarıcı/ortakçı) köylülük ile toprak ağaları ve bağımsız (piyasaya dönük) köylülük ile tüccar/tefeci... Bu çerçevede küçük meta üretimi "katıksız" biçimi içinde -yani ücretli işçiliğin ve toprak kiralamanın hiç gözlenmediği varsayımları altında- ele alınmış; kent ekonomisi içinde küçük meta üretiminin yaygın olduğu alanlar dikkate alınmamış ve köylülük ile karşıtlık ilişkileri içinde yer alan tüccar/tefeci sermayesinin prekapitalist biçimler içinde ayrı bir sınıf olarak varolduğu ve bu nedenle kapitalist sınıfın bir alt-grubu olarak kapsanmadığı kabul edilmiştir (5). (Ne var

-
- (4) Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu'nun çok değişik faaliyet alan ve biçimlerini kapsayan 1,4 milyon üyesi olduğunu ve bizim "kentsel marjinaler" dediğimiz grubun bir bölümünün de bunlara dahil olduğunu belirtelim.
 - (5) Bizim küçük meta üretime özgü temel bölüşüm ilişkilerinden anladığımız, safi hasılanın, piyasaya dönük köylü ve tüccar/tefeci sermayesi arasında piyasa ilişkileri içinde gerçekleşen paylaşımını yansıtır. Bu yaklaşım küçük meta üreticilerini "bağlı" bir sınıf kabul eden GLT'nin yaklaşımı ile uyaşmaz; zira köylünün "artık paylaşan" bir sınıf olarak görülmesi, büyük ölçüde köylülüğe dayalı ekonomilerde "artığı kimin yarattığı" sorusunu yanıtızsız bırakır.

ki, bu sonuncu ayırım, küçük meta üretimi ile ilgili ampirik ve nicel bölüşüm göstergelerini saptamaya başladığımızda pratik olarak izlenemeyecektir.)

Tablo I: Türkiye'de Bölüşüm İlişkilerinin Sınıfsal Çerçevesi

Temel Bölüşüm İlişkileri				
Üretim İlişkileri	Sosyal Sınıflar	Mekanizmalar	Göstergeler	Ek Saptamalar
Kapitalist	İşçi s. ve kapitalist sınıf	İşgücü piyasası; bu piyasanın kurumsal düzenlenmesi	Ücret/k. değer oranı; reel ücretler (emek verimi hareketleriyle birlikte)	Özel sektör/ kamu sektörü; kapitalist çiftçi ayrımları
Basit meta üretimi	Köylülük ve tüccar sermayesi	Tarımsal ürün ve girdi piyasaları; destekleme politikaları	Tarım ticaret hadleri; ticari marjlar	Tefecilik ve kırsal kesime krediler
Yarı-feodal	Ortakçı/ kiracı köylü ve toprak ağası	Toprak kiralama mekanizmaları; piyasa-dışı bağımlılıklar	Toprak kirası/ tarımsal k.değer; dönüm başına reel toprak kirası	Yarı-feodal olmayan kiracılık türleri hariç
İkincil Bölüşüm İlişkileri				
Sosyal Tabakalar	İkincil Bölüşüme İlişkin Mekanizmalar ve Kategoriler			
Sanayi sermayesi, kapitalist çiftçilik	Nihai ürün ile maliyet ögeleri arasındaki görece fiyatlar, dolaysız vergiler, fiyat-dışı sübvansiyon ve teşvikler, kredi faiz hadleri			
Ticari sermaye	Ticari marjlar (veya bu marjları yansıtan görece fiyatlar), dolaysız vergiler, teşvikler, kredi faizleri, dış ticarete ilişkin teşvik ve sübvansiyonlar, döviz kuru politikaları			
Mali sermaye	Mali aktif ve pasiflerin getiri oranları arasındaki görece marjlar (çeşitli faiz oranları), mali sistemin kurumsal parametreleri, dolaysız vergiler, mali işlemlerle ilgili vergiler			
Rantiyeler (tarım-dışı)	Gayri menkul kiralari, mevduat ve menkul sermaye üzerindeki nominal ve reel faiz hadleri, faiz ve menkul sermaye gelirleri üzerindeki vergiler			
Profesyonel gruplar	Uzmanlaşmış-nitelikli hizmet piyasaları, giriş güçlüğüne ilişkin kıtlık rantları			
Bürokrasi Kentsel "marjinal" nüfus	Memur maaşları, maaş-dışı reel gelir türleri Belirsiz			

Türkiye'de temel bölüşüm ilişkilerinde meydana gelen değişmelerin tahmin edilmesinde Tablo I'in üst bölümünde özetlenen -ve ileride ayrıca geliştirilecek olan- nicel göstergeler inşa edilecek ve bunların seyri, bölüşüm karşılığı içinde olan sosyal sınıflar arasındaki gelir dağılımı değişmeleri olarak yorumlanacaktır. Sadece yarı-feodal bölüşüm ilişkileri için önerilen toprak kirası göstergelerinin inşası, sürekli verilerin bulunamaması nedeniyle, mümkün olamamaktadır.

Tablo I'in alt bölümünde çerçevesi çizilen ikincil (talî) bölüşüm ilişkileri yedi grup tanımlamaktadır. Bunların üçü kapitalist sınıfın -artığın paylaşımı üzerinde belli pazarlık/rekabet/çatışma ilişkileri içinde karşı karşıya gelebilen- alt grupları olarak görülmelidir: Sınai/tarımsal, ticari ve mali sermaye... Sosyal kökenleri ve biçelişim çok belirli olmayan rantiyelerin de dördüncü bir grup olarak aynı paylaşım çekişmesi içinde yer aldığı söylenmelidir. Bu dört grubun geniş anlamda "burjuvazi"yi oluşturduğunu da söyleyebiliriz. Bürokrasi, profesyonel gruplar ve "kentsel marjinaler" in ara tabakaları oluşturduğu söylenmelidir. Aratabakalara ilişkin sürekli bölüşüm göstergelerini inşa etmenin, bürokrasi dışında, pek mümkün olmadığını da ifade edelim. Tümüyle dolaysız üreticilerin dışında yer alan bu grupların arasında -"marjinal nüfus"u ve bürokrasinin alt kesimini dışlarsak- aşılabilir engellerin bulunmadığı söylenmelidir: Bir gruptan diğerine kaymalar veya aynı anda birden fazla grupta birden yer alma durumları kapitalist bir ortamda yaygın olarak gözlenen durumlardır. Yine de gruplarımız arasındaki sınırların işlevsel bir açıdan rahatlıkla çizilebileceğini belirtelim. Bu özellikler, belli ekonomik konjunktürler içinde veya belli politikalara karşı ortak ekonomik çıkarların oluşmasına; bunların böylece kavranmasına ve algılanmasına ve belli durumlarda ve zamanla gruplara özgü sosyal normların dahi oluşmasına yol açabilir.

İkinci bölüşüm ilişkilerinin oluşumu, devletin denetimi veya egemenliği altındaki mali/finansal sistemlerin aracılığıyla, profesyonel gruplar ve "marjinal nüfus"un belli kesimleri için belli hizmetlere ait piyasaların özellikleri ile ve görelî fiyatlardaki değişmelerle gerçekleşir. Bu noktada, temel ve ikincil bölüşüm ilişkileri arasındaki farkın, esas olarak, "artığa el koyma" ve "artığın yeniden paylaşımı" arasındaki farklara indirgenebileceğini ve "görelî fiyatların bölüşüm etkileri"nin varlığı veya yokluğunun bu sınır çizgisi için belirleyici olmadığını ifade edelim. Bazı temel bölüşüm ilişkilerini görelî fiyat hareketlerinden soyutlamak mümkün değildir: Nominal ücretleri reel ücretlere dönüştürürken ücret mallarının fiyat indekslerindeki oynamaların da aslında görelî fiyat hareketleri olduğu açıktır. Yine de, burada kastettiğimiz ikincil bölüşüm ilişkileri içinde yer alan görelî fiyat hareketleri, temel bölüşümün

üstüne eklenen ilave değer aktarımlarını kapsar ve bölüşüm süreci içindeki aslı ve talî düzeyleri kavramsal berraklık bakımından ayırtetmek yararlıdır.

Görelî fiyat hareketlerinin bölüşüm etkilerinin izlenmesinde üretim koşullarında ve maliyetlerdeki hareketlerden kaynaklanan fiyat oynamaları ile maliyetlere eklenen kâr marjlarındaki ("mark-up"lardaki) hareketleri yansıtan fiyat değışikliklerini birbirinden ayırt etmekte zorunluluk vardır. Türkiye gibi bir ekonomide bu ikinci türdeki fiyat hareketleri -piyasa aksaklıkları ve çeşitli devlet müdahaleleri nedeniyle- çeşitli endüstriler ve faaliyetler arasındaki getiri oranlarının sık sık değışmesi ve birbirinden farklılaşması ile ilgilidir. Gelir dağılımı sonuçları önem taşıyan görelî fiyat oynamalarını burada aramak gerekir ve piyasa anatomilerini, ekonominin çeşitli kesimlerindeki fiyatlama davranışlarını kavramak bu bakımdan zorunlu olur.

Tablo II Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinden hareketle ana mal gruplarını kapsayan piyasa kanallarının ve fiyatlama davranışlarının basitleştirilmiş bir dökümünü vermektedir. Tabloda dokuz mal grubu (sütun 1) ve sekiz grup arz ve talep eden "taraf" (veya "ajan") (Sütun 3 ve 4) yer alıyor. İthal edilen tüketim malları, ülke içinde üretilen yatırım malları ve özel sanayi tarafından üretilen ara-mallar dışlanmıştır. Bazı mal grupları için (1,2,4,5 ve 9 no.lu gruplar) dolaşım sürecinin iki aşamadan oluştuğu; dolayısıyla farklı "ajan"ların karşı karşıya geldiği iki farklı pazarlama düzeyinin varolduğu kabul edilmiştir. İç pazara dönük ve tarımsal olmayan malları kapsayan yerli üretimin doğrudan doğruya üreticiler tarafından pazarlandığı varsayılmıştır: 3 ve 6-8. mal gruplarında bu yüzden tek bir piyasa düzeyi vardır.

Tablo II'deki piyasalardan herhangi birini etkileyen bir değışmenin bölüşüm sonuçları, o noktada yer alan tarafların izlediği veya tâbi olduğu fiyatlama davranışlarına veya ilkelerine bağlıdır: Tabloda özetlenen bu farklı ilkelerin Türkiye ekonomisi bakımından dörde indirgenebileceği kabul edilebilir: "Maliyet artı mark-up katsayısı" ilkesi (6), fiyatların uyumuna dayalı "esnek

(6) "Maliyet artı mark-up katsayısı" ilkesi, istikrarlı "mark-up" katsayılarının egemen olduğu bir durumla reel ücret hadleri ile zıt yönlü bir ilişki içinde olan "mark-up" oranlarına dayalı bir değer durumdan oluşan iki farklı fiyatlama davranışına ayrılabilir. GLT (1986)'da Keynes/Kalecki ve Marx/Sraffa modelleri ayrımı içinde incelenen bu iki biçimin -bir sonraki kesimde kısaca ele alacağımız- bölüşüm sonuçları da farklıdır.

Tablo II: Türkiye Ekonomisinde Pazarlama Kanalları, Fiyatlandırma Davranışları ve Piyasa Özellikleri

<u>Mal Grupları</u>	<u>Fiyatların Niteliği ve Fiyatlandırma Davranışları₁</u>	<u>Arzeden ve Pazarlayan</u>	<u>Talep Eden ve Satın Alan</u>
1a. Tarımsal tüketim malları ₂	Çiftçinin eline geçen fiyatlar (EF)	Çiftçiler	Tüccar
1b. Tarımsal tüketim malları	Nihai fiyatlar (EF)	Tüccar	Tüketici
2a. Tarımsal ham maddeler,	Çiftçinin eline geçen fiyatlar (KF,EF)	Çiftçiler	Tüccar, devlet ₃
2b. Tarımsal ham maddeler	Fabrika alım fiyatları (EF,KF,MF)	Tüccar, devlet ₃	Özel sanayi, devlet ₄
3. Yerli ara-mallar	Fabrika satış fiyatı (KF)	Devlet ₄	Özel sanayi, devlet ₄ , çiftçiler
4a. İthal ara-mallar	TL cinsinden ithal fiyatı (DF)	Dış dünya	İthalatçı, özel sanayi, devlet ₄
4b. İthal ara-mallar	İç satış fiyatı (KF,EF,MF)	İthalatçı	Özel sanayi, devlet ₄ , çiftçiler
5a. İthal yatırım malları	TL cinsinden ithal fiyatı (DF)	Dış dünya	İthalatçı, Özel sanayi
5b. İthal yatırım malları	İç satış fiyatı (EF,MF)	İthalatçı	Özel sanayi, devlet ₅ , çiftçiler
6. Sınai ücret malları	Nihai fiyatlar (MF, KF)	Özel sanayi, devlet ₄	Tüketici
7. Dayanıklı tüketim malları	Nihai fiyatlar (MF)	Özel sanayi	Tüketici
8. Hizmetler	Nihai fiyatlar (KF, EF)	Özel sektör, devlet ₅	Tüketici
9a. İhraç malları	Çiftçinin/sanayicinin eline geçen fiyat (EF, MF)	Çiftçi, sanayi	İhracatçı
9b. İhraç malları	TL cinsinden birim ihraç fiyatı (DF)	İhracatçı, devlet ₃	Dış dünya

Notlar: (1) EF: Esnek fiyatlandırma, MF: Maliyet + "mark-up" ilkesine dayalı fiyatlandırma, KF: Kamu otoritelerince saptanan veya denetlenen fiyatlandırma, DF: DF: Dünya fiyatı x döviz kuru. (2) Esas olarak yaş sebze ve meyve (buğday hariç). (3) Tarım satış kooperatifleri veya Tekel, Çaykur benzeri kamu kuruluşları. (4) Devlet sanayii. (5) Geniş anlamda kamu sektörü

fiyatlama"; kamu otoritelerinin fiyat denetimini veya saptamasını ifade eden "kamusal fiyatlama" ve döviz kuru aracılığıyla Türk Lirasına dönüştürülen "dünya fiyatları". Fiyatlama davranışları üzerinde yapılan gerçekçi olmayan varsayımların doğuracağı yanlış sonuçlara bir örnek olarak iktisat politikası tartışmalarında sık sık polemik konusu olan "koruma rantları" kuramını tablo içindeki yerine oturtalım: Bu "kuram" ithalatçıların tamamen "esnek fiyatlama" ilkesine bağımlı oldukları varsayımına dayanır. Buna göre, kotalara ve aşırı değerli bir döviz kuruna dayalı bir dış ticaret rejiminde ithal edilen ara-mallar (Tablo II'de 4a) "hem ucuz, hem de kıt" olurlar. Bu malların ithalatçıları iç piyasada "esnek fiyatlama" ilkesine bağımlı iseler, malların satışından aşırı "rantlar" elde ederler. Daha gerçekçi bir çözümlenme ise, ara-malları ithal eden "ajan"lar arasına sanayicileri ve devleti de katmalı (4a'da sütun 4) ve mallar üzerinde kamusal veya "mark-up" fiyatlama davranışlarını da dikkate almalıdır. Bu taktirde "rantlar" kuramının sonuçları genel geçerliğini yitirir.

Toparlayacak olursak, Tablo II'de sunulan çerçeve, sadece maliyet değişmelerini yansıtan fiyat hareketlerini, nihai fiyatlarla maliyet ögelerinin farklı oranlı hareketlerini yansıtan görelî fiyat oynamalarından ayırt etmemize imkân vermektedir. Bu iki farklı durum, farklı bölüşüm sonuçları yarattığı için birbirinden ayrı ele alınmalıdır. 1980-sonrasındaki politika değişmelerinin bazı sonuçlarını bu çerçeve içinde incelemek de mümkün ve yararlı olabilir.

III. ÜCRETLİ EMEK VE SERMAYE

Kapitalist üretim biçimi ile ilgili temel bölüşüm ilişkileri, işgücü ile sermaye arasındaki karşıtlığı yansıtır. Bu ilişkiyi temsil eden en uygun nicel gösterge katma değer içinde ücretlerin payıdır. Katma değer doğrudan hesaplanmasının mümkün olmadığı, ancak ücret hadleri ile ilgili zaman serilerinin bulunduğu durumlarda reel ücretleri de alternatif bir gösterge olarak kullanabiliriz; ancak bu halde istihdam ve üretimle ilgili tamamlayıcı bilgilerin varolması yararlı olacaktır (7).

(7) Ücret payı (W/Y)'nin ücret haddi (W/L) bölü emek verimi (Y/L)'ne eşit olduğunu hatırlatalım. Gayri safi üretimdeki değişmelerin katma değer değişmelerine -kabaca da olsa- tekabül ettiğini varsayarsak, reel ücret, istihdam ve gayri safi üretimle ilgili zaman serilerinin varolduğu bir durumda W/Y 'deki değişmeleri de tahmin edebiliriz.

Tablo III: Ücret Göstergeleri, 1976-1986

Yıllar	Reel Ücret Göstergeleri				Sanayide Ücret/ K. Değer (%)			İmalat Sanayii Göstergeleri			
	SSK İşçileri		İmalat Sanayii		Toplam	Kamu	Özel	Emek Verimliliği		İstihdam	
	Toplam	Kamu	Özel	Toplam				Kamu	Özel	Kamu	Özel
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	
1976	100.0	100.0	100.0	100.0	27.5	34.8	31.7	100.0	100.0	100.0	100.0
1977	102.4	130.7	112.7	120.1	40.4	34.8	36.9	87.4	111.1	112.2	99.0
1978	95.2	136.2	110.9	120.8	46.3	33.1	37.7	73.1	105.1	112.8	108.9
1979	82.3	142.4	117.0	127.4	51.8	32.2	38.7	59.8	99.7	114.9	103.0
1980	57.6	123.6	88.1	101.8	35.3	27.6	30.7	73.0	84.2	112.2	106.4
1981	53.6	133.1	103.9	108.9	22.9	27.7	25.3	126.8	91.7	106.2	112.0
1982	54.4	127.5	95.8	106.2	20.3	26.3	23.5	131.5	98.2	104.0	119.5
1983	56.9	117.4	100.4*	106.5	23.3	26.0*	25.6	101.8	98.2*	109.0	108.7*
1984	51.8	95.4	89.2	91.0	23.7	23.8	23.8	87.0	102.2	106.0	115.4
1985	49.1	90.8	91.7	90.9	19.2	24.7	22.4	100.7	98.5	104.8	119.2

*: Kapsam 1983'te daraldı.

Kaynaklar ve Notlar : Sütun 1 DİE tarafından yayımlanan SKK (gündelik) ücret serilerine, sütun 2-11 ise yine DİE yayınlarından elde edilen imalat sanayii sayım ve anketlerine dayanıyor. Sütun 2-4'teki ücretler işçi başına yıllık ücretlerdir. Ticaret Bakanlığı/Hazine Müsteşarlığı'nın toptan eşya fiyatları indeksleri reel ücret hesaplamalarında deflatör olarak kullanıldı. Aynı indeksin sınıai mallarla ilgili alt grubu emek verimi (sabit fiyatlara işçi başına katma değer) hesaplamalarındaki deflatördür.

Tablo III bu ücret göstergeleri ile ilgili bulgularımızı sunuyor. Reel ücret hesaplamalarımızda deflatör olarak toptan eşya fiyat indekslerini kullandığımızı; dolayısıyla bu bulguların işçi kazançlarını değil, sermaye için emek maliyetlerini yansıttığını ifade edelim. Görüldüğü gibi, 1980'li yıllarda ücretler hem mutlak, hem de görece olarak belirgin bir biçimde gerilemiştir. 1970'li yılların en yüksek düzeyi ile 1985 arasında (SSK ve imalat sanayii verilerine göre) reel ücretler %52,1 veya %28,6 oranlarında düşmüştür. Aynı dönem içinde imalat sanayii içinde emek veriminde ılımlı, ancak pozitif artışlar gerçekleştiğine göre ücret/katma değer oranlarının düşmesi kaçınılmaz olur (8). Bu totolojik sonucu analitik bir doğrultuda geliştirebilmek için "mark-up" oranlarındaki değişmelerin ücret payı üzerindeki etkisini araştırabiliriz.

- (8) Bu ilişkiye istisna oluşturan az sayıdaki yıllık gözlem -örneğin 1978'de özel sanayi rakamları-emek verimi ile reel ücret hesaplamalarında farklı deflatörler kullanılmış olmasından kaynaklanıyor olmalıdır. 1979 ile 1985 arasında emek veriminin özel sanayide %1.2 oranında düşüp, kamu sanayiinde %68,4 arttığına ve bu değişmelerin altı yıl boyunca tüm imalat sanayiinde %19,8'lik bir gelişme sonucunu verdiği dikkati çekelim.

Tablo IV: İmalat Sanayiinde "Mark-Up" Oranları ve Reel Ücretler

YILLAR	Reel Ücretlerde Ortalama Değişme (%)		Mark-Up Oranı (%)	
	Kamu	Özel	Kamu	Özel
1963-66	6.3*	4.7*	48.1	27.0
1967-70	5.4	6.5	86.1	19.4
1971-74	-1.1	-0.7	71.8	29.0
1975-77	14.9	15.4	41.5	26.5
1978-79	4.4	1.9	27.1	34.3
1980	-13.2	-24.7	20.5	35.3
1981	7.7	17.9	22.5	32.2
1982	-4.2	-7.8	31.0	31.9
1983**	-7.9	4.8	36.5	32.3
1984	-18.4	-11.2	30.0	32.0
1985	-4.8	2.8	36.5	28.6
1980-85	-7.2	-3.8***	29.5	32.1

*: 1964-66 ** : Özel sanayide kapsam daraldı ***: 1983 hariç yıllık değişmelerin ortalaması
Kaynaklar ve Notlar : Sütun 1 ve 2 için Tablo 3. Sütun 3 ve 4 için Özmucur (1987); ancak bu sütunların 1985 rakamı tarafımızdan hesaplandı. "Mark-up" oranları (görelî kâr marjları) = (G. safî üretim değeri) / (değişken maliyetler - ücretler dahil) 1.

Ücret/katma değer oranının tanım gereği düşmesi için (i) "mark-up" oranının düşmediği bir durumda reel ücretlerin gerilemesi (veya-aslında aynı şey olan- değişmeyen bir teknoloji içinde ücretlerin değişken maliyetler içindeki payının düşmesi); veya (ii) reel ücretlerin artmadığı bir durumda "mark-up" oranının yükselmesi; ya da (iii) aynı zamanda hem reel ücretlerin gerilemesi, hem de "mark-up" oranının yükselmesi gerekir (9). Reel ücretlerle "mark-up" oranı arasında zıt yönlü bir fonksiyonel ilişki -ya da klasik/Sraffa'gil iktisadın kullanıldığı anlamda ücret/kâr karşılığı- varsa, bu iki değişkenden herhangi birindeki oynamanın ücret payı üzerindeki etkisini doğrudan tahmin etmek de mümkün olabilir.

- (9) Özmucur (1987, s. 86), benzer koşulları formel bir biçimde ifade ediyor; ancak "ücret-dışı maliyetler"/"ücretler" oranının değişmeyen üretim teknikleri altında reel ücretlerin düşmesi ile aynı anlama geldiğini belirtiyor. Özmucur'un oranındaki değişmelerin reel ücret hareketlerine tam olarak tekabül etmesi için reel ücretlerin hesaplanmasında kullanılan deflatörlerin imalat sanayiindeki ücret-dışı girdilerin fiyat indeksi ile aynı olması gerekir.

Tablo IV 1963-1985 yıllarını belli sayıda alt, döneme ayırıyor ve bunlardan herbirinde imalat sanayiindeki ortalama "mark-up" oranlarını reel ücretlerin ortalama büyüme hızlarıyla karşılaştırıyor. Tablodaki bulgulardan hareketle özel sanayiye ilişkin olarak iki gözlem yapabiliyoruz:

İlk olarak, "normal" dönemlerde "mark-up" oranları ile reel ücret hareketleri arasında zıt yönlü bir ilişkinin var olduğu izleniminin doğduğunu söyleyebiliyoruz. Bu gözlemin tek istisnası 1978/79'a ilişkindir. Bu iki yıl içinde arz tıkanmaları nedeniyle kâr marjlarında ani sıçramaların yaygınlaştığı ve sanayi ürünlerinde muhtemelen "esnek fiyatlama" ilkesine geçici bir geçişin gerçekleştiği söylenebilir. Yani gerçekten istisnai bir alt-dönem söz konusudur.

İkinci olarak -ve bir kez daha 1978/79'u karşılaştırmanın dışına kaydırırsak- 1980'li yıllarda önceki dönemlere kıyasla "mark-up" oranlarında belirgin bir yükselmenin meydana geldiği saptanabiliyor. Bu gözlemin ücret/katma değer oranlarındaki gerilemelerle doğrudan ilgili olduğu; aynı yıllarda reel ücretlerde gözlenen gerilemenin de ücret payını "mark-up" oranındaki değişimle aynı doğrultuda etkilediğini söyleyebiliriz.

Tablo V: İmalat Sanayiinde \$ Cinsinden Saatlik Ücretler ve Emek Verimi Karşılaştırmaları

Yıllar	Türkiye		Güney Kore		İspanya		Yunanistan		Portekiz	
	Ücret (1)	Emek Verimi (2)	Ücret (3)	Emek Verimi (4)	Ücret (5)	Emek Verimi (6)	Ücret (7)	Emek Verimi (8)	Ücret (9)	Emek Verimi (10)
1976	1.21	100.0*	0.47	100.0	1.75	100.0	1.23	100.0	1.35	100.0
1977	1.61	103.7	0.62	110.9	2.03	105.3	1.47	94.9	1.24	98.0
1978	1.82	95.9	0.84	124.7	2.53	130.9	1.82	96.4	1.26	88.7
1979	2.46	74.7	1.09	129.1	3.55	140.2	2.17	96.7	1.35	94.7
1980	1.67	72.8	1.04	123.8	3.94	143.3	2.40	92.8	1.62	108.7
1981	1.64	89.0	1.11	127.2	3.64	149.8	2.35	88.5	1.59	
1982	1.40	92.4	1.19	127.5	3.58	155.6	2.60	88.9	1.47	
1983	1.36	83.4	1.24	130.0	3.15	161.8	2.36	89.4	1.23	
1984	1.12	79.3	1.23	142.0	3.17		2.33	89.3	1.18	
1985	1.11	82.0	1.33		3.27		2.27			

*: 1974-76

Kaynaklar ve Notlar : Ana kaynaklar ve yöntemler için bk. Boratav (1987a). Bu kaynaktaki aylık ücret bulguları saatlik ücretlere her ülke için ILO Yıllıklarında verilen haftalık çalışma saatleri kullanılarak çevrilmiş; Türkiye için ise iş kanunundaki çalışma saatleri esas alınmıştır. Sütun 2 Türel (1987)'den alınmış; sadece 1985 rakamı sinai toptan eşya deflatör olarak kullanılmak suretiyle tarafımızdan hesaplanmıştır.

Temel bölüşüm ilişkilerinin 1980 sonrasında çarpıcı bir biçimde sermaye lehine, emek aleyhine değişmiş olduğu açıktır (10). Dikkatimizi, bu kez de, "sermayenin dünya çapında birikimi"nin gerekleri açısından Türkiye'nin konumuna çevirecek olursak, beynelmilel sermayenin Türkiye'deki ücret hareketlerini beynelmilel para cinslerinden değerlendireceğini; bunlardaki değişimleri emek verimi düzey ve eğilimindeki değişmelerle birlikte potansiyel yatırım alanları olan "benzer" ülkelerle karşılaştıracağını ve ülkeler arasındaki "çekicilik dereceleri"ndeki farklılıkların böylece ortaya çıkacağını söyleyebiliriz. Bu doğrultuda bir adım olarak Tablo V'te Türkiye göstergelerini Güney Kore, İspanya, Yunanistan ve Portekiz ile karşılaştırıyoruz.

1980'li yılların TL'nin dış değerindeki reel aşınmanın, beynelmilel sermayenin perspektifi açısından ücret gerilemelerinin etkisini güçlendirmiş olduğu Tablodan ortaya çıkıyor: Tablo V'in 1. sütununu, Tablo III'ün 5. sütunu ile karşılaştırdığımızda dolar cinsinden ücretlerdeki gerilemenin reel ücretlerdeki düşüşleri fazlasıyla aşmış olduğu gözleniyor. Ancak, beynelmilel sermaye açısından Türkiye'nin çekicilik derecesindeki değişmeler -yukarıda da değindiğimiz gibi- emek verimi eğilimlerine de bağlıdır ve bu açıdan Türkiye sanayiinin diğer ülkelere göre duraganlığı, ücret gerilemelerinin "olumlu" etkilerini kısmen ortadan kaldırır görünmektedir. Bu zıt yönlü etkenlerin bir bilançosunun çıkarılması ayrı bir incelemeyi gerektirir (11).

Emek-sermaye ilişkilerinin birkaç yıl içinde dramatik bir şekilde emek aleyhine dönüşmüş olması, kanımızca, kesinlikle 1980'li yılların askeri ve siyasi iktidarlarına egemen olan tutucu/otoriter ideolojiden kaynaklanan bilinçli gelir politikaları tarafından belirlenmiştir. Sıkıyönetimin işgücü piyasasına koyduğu yasaklar ve polisiye önlemlerle başlayan; 1982 anayasasının ve bunu izleyen çeşitli yasaların işçi-işveren ilişkilerinde disiplin kurmaya dönük düzenlemeleriyle geliştirilen ve Özal hükümetinin "sözleşmeli personel" sta-

(10) Çok farklı kaynak ve yöntemlerle aynı sonuca ulaşan inceleme ve bulgulara örnek olarak, tarım-dışı faktör gelirleri içinde ücret ve maaşların payının 1977 ile 1986 arasında %51,9'dan %21,6'ya düştüğünü saptayan Özmucur (1987); ülkenin en büyük 500 sanayi işletmesinde ücretlerin katma değerdeki paylarının 1982 ile 1986 arasında %52,6'dan %37,9'a düştüğünü gösteren Özötün (1987) ve 1978-1983 arasındaki kişisel gelir dağılımı değişimleri ile ilgili saptamalarını sınıf payları üzerinde yukarıdakilere benzeyen ampirik tahminlere dayandıran Celasun (1986) gösterilebilir.

(11) Bu doğrultuda bir deneme için bk. Boratav (1987a).

tüsünü yaygınlaştırma girişimleri ile hâlâ sürmekte olan bu politikaların çeşitli öğelerinin dökümü ve eleştirisi son yıllarda yeterince yapılmıştır ve bunları bu yazıda tekrarlamak niyetinde değiliz. Ancak bu emek-aleyhtarı politika önlemlerinin listesine kısa bir bakış dahi 1980'li yıllarda ücretlerde saptanan görelî ve mutlak gerilemenin ardında farklı nedensellik ilişkileri aramayı gereksiz kılacaktır.

İşgücü piyasasında bir dizi operasyonla gerçekleştirilmeye çalışılan hedefin, işgücünün değerinde anlamlı bir düşüşü (veya daha "tarafsız" bir ifade ile, emek arzı eğrisini bütünüyle aşağıya kaydırmayı) sağlamak olarak görmekteyiz. Bu hedefin gerçekleşmiş olduğu da açıktır. İşgücü piyasasında bu doğrultuda ve bu boyutlarda yapısal bir kayma bir kere gerçekleştiikten sonra aynı nitelikte operasyonları tekrarlamak gereksiz ve yararsız görülebilir ve nominal ücretlerin enflasyon oranına indekslenmesi; hatta verimliliğe bağlı ücret sözleşmeleri artık gündeme gelebilir. Bu doğrultuda bir "tavır değişikliği" işverenler ve siyasi iktidar açısından "toplumsal barış" erekleri bakımından da yeğlenebilir. Bu çözümlerin reel ücret düzeylerini veya ücret/katma değer oranlarını düşük noktalarda dondurmak anlamına geleceği; dolayısıyla sermayenin uzun dönemli çıkarları ile uyumlu olacağı açıktır.

IV. KÖYLÜLÜK İLE TÜCCAR/TEFECİ (TİCARİ/MALİ SERMAYE)

Küçük meta üretiminin en yaygın üretim ilişkisi olduğu bir tarımsal yapı için en uygun bölüşüm şeması nedir? Ücretli işçiliğin ve kiracılığın bulunmadığı "saf" biçimiyle küçük meta üretiminde köylü tarafından üretilen safî hasılanın ticari kâr, (tefeciyeye veya bankalara ödenen) faiz ve net üretici geliri arasında paylaşılması, gerekli çerçeveyi oluşturmalıdır. Böyle bir çerçevenin uygulanmasında, hareket noktası olarak tarımsal ürünlerin nihai piyasalardaki fiyatları alınır. Her ürün birim üretim giderlerinin, taşıma-depolama giderlerinin ve işlenen ürünlerde katma değer öğelerinin nihai fiyattan düşürülmesi ve safî hasılaya düşen faiz yükünün ayrıca hesaplanması gerekir (12).

Bu türden bir hesaplamanın veri tabanı köy monografilerinden oluşabilir; ancak bunlar da köylünün temel bölüşüm ilişkileri içindeki görelî durumunu

(12) Bu şemanın formel bir sunumu ile yöntem ve kuram sorunlarının tartışılması için bk. Boratav (1972) ve Boratav (1980).

kesintisiz izlememize imkân veren zaman serilerini sağlayamaz. Bu durumda varolan istatistiklere sığınma durumundayız. Bunlardan türetilen iki ayrı gösterge, eksikliklerine rağmen, küçük meta üretimine ilişkin bölüşüm ilişkilerini ifade edebilmektedir. Bunlardan türetilen iki ayrı gösterge, eksikliklerine rağmen, küçük meta üretimine ilişkin bölüşüm ilişkilerini ifade edebilmektedir. Bu göstergeleri kullanarak yapılan yorumların piyasaya dönük küçük ve orta boyutlu çiftçilik ile sınırlı olduğunu vurgulamamız gerekiyor (13).

Kullanacağımız göstergeler (i) tarımın ticaret hadleri ve (ii) tarımsal (veya tarıma dayalı) ürünler üzerindeki ticari marjlardır. Tarımın ticaret hadlerini hesaplamada kullandığımız iki fiyat indeksi çiftçinin eline geçen fiyatlar ile tarım dışı girdiler için çiftçinin ödediği fiyatları temsil etmekte ise, bu göstergede meydana gelen hareketler köylünün geri piyasa bağlantıları tarafından "sıkılma" derecesindeki değişimleri yansıtır. Daha somut bir ifade ile, tarımın ticaret hadlerindeki hareketler, pazarlanan birim ürün değeri içinde çiftçinin eline geçen gayri safi üretim değeri ile tarım-dışı girdilere tekabül eden üretim giderleri arasındaki marjın açılıp açılmadığını gösterir. Tablo II'yi izleyerek, tarıma dönük girdilerin pazarlanmasının sanayi sermayesi tarafından denetlendiğini kabul edersek, tarım ticaret hadlerindeki oynamaların sanayi sermayesinin ticari işlevleri içinde köylü tarımından el koyduğu artıktaki görelî hareketleri ifade ettiğini söyleyebiliriz.

İkinci göstergemiz olan ticari marjlardaki değişimler ise bir başka firmalar makası ile ilgilidir: Bu durumda söz konusu olan fiyat indeksleri, tarımsal (veya tarıma dayalı) ürünlerin nihai kullanıcılarının (tüketicilerin veya yurt dışındaki ithalatçıların) ödedikleri fiyat ile çiftçinin eline geçen fiyatlardan oluşur. Bu anlamdaki ticari marjlarda meydana gelen oynamalar, nihai kullanıcının birim ürün için ödediği fiyat içinde çiftçinin elinde kalan gayri safi üretim değerinin görelî büyüklüğündeki değişimleri yansıtır. Bu da, ileri piyasa bağlantıları içinde ticaret sermayesinin köylü tarımının yarattığı artığa el koymasını ifade etmektedir. Artık-ürünün faiz ödemeleri biçimine alan bölümü bağımsız olarak hesaplanmalıdır.

(13) Türkiye tarımında küçük meta üretimini en yaygın üretim ilişkisi olarak saptayan önceki bulgularımızı, Altan (1987) tarım sayımlarını karşılaştıran titiz bir araştırma sonunda ana hatlarıyla desteklemektedir.

**Tablo VI: Tarımsal Ticaret Hadleri ve Ticari Marjlar:
1976-1986**

Yıllar	TİCARET HADLERİ		TİCARİ MARJLAR					
	GSYİH Deflatörü ile	Toptan Fiyatlar ile	Ekmek/ Buğday	Şeker/ Ş.Pancar	P.Basma/ Pamuk	Margarin/ Ayçiçeği	Tütün (x/ Tütün (ç)	Pamuk (x/ Pamuk (ç)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1976	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1977	102.6	97.2	105.7	91.7	88.3	87.6	79.2	120.1
1978	85.1	85.0	110.7	93.8	81.6	99.5	100.2	134.2
1979	69.3	67.5	118.2	99.2	68.0	92.6	84.7	155.2
1980	59.8	62.7	122.1	190.1	67.8	118.2	182.4	107.6
1981	59.8	67.7	106.8	135.1	186.0	133.5	183.6	164.4
1982	53.7	63.0	118.6	121.9	72.5	126.7	199.1	183.5
1983	51.9	58.8	130.0	118.7	95.9	113.4	243.6	203.3
1984	52.7	66.8	121.9	118.7	93.1	188.1	250.5	222.4
1985	49.7	63.3	120.2	112.3	114.8	141.1		
1986	48.2	60.1	116.5	115.9	102.4	124.9		

Kaynaklar ve Notlar : Bütün sütunlar için 1983 ve 1987 DİE Yıllık'ları. Sütun 1, faktör fiyatları ile GSYİH'nın tarım vesanaî sektörleri zımni fiyat deflatörlerinden; sütun 2 ise önceki tablolarda kullanılan toptan eşya fiyatları indeksinin tarımsal ve sınai mal gruplarının fiyat hareketlerinden hesaplandı. Sütun 3-6 İstanbul perakende fiyatları indeksi ile çiftçinin eline geçen fiyatlar indeksi arasındaki oranın indeks sayılarıdır. Sütun 7-8 ise TL cinsinden birim ihraç fiyatları indeksi ile çiftçinin eline geçen fiyatlar indeksi arasındaki oranın indeks sayılarıdır. Çiftçinin eline geçen pamuk fiyatları sütun 5'te kütlüye, sütun 8'de saf pamuğa aittir.

Bu iki göstergenin hiçbiri köylü tarımının yarattığı safi hasılanın içsel bölüşümünü tam olarak yansıtmaz; bütünün sadece parçalarını ortaya koyarlar. Ancak geleneksel istatistik verileri üzerinden hesaplanabilme gibi bir kolaylığı sahiptirler. Her iki göstergenin de, tarım sektörünün karşı karşıya geldiği (ve Tablo II'de 1-5 ve 9. mal gruplarını içeren) görece fiyat hareketlerinden kaynaklanan bölüşüm değişmelerini ifade ettiğini; ancak buna rağmen temel bölüşüm ilişkilerine ait olduklarını bir kez daha belirtelim. Daha önce de ifade ettiğimiz gibi, küçük meta üretimi içinde artığa el koyma piyasa ilişkileri içinde gerçekleşir ve görece fiyat hareketleri ile değişmelere uğrar.

Köylülük için önem taşıyan bu bölüşüm göstergelerinin 1976- sonrasında gösterdiği hareketlerin incelenmesine Tablo VI ile başlıyoruz. Tablodan ortaya çıkan en çarpıcı bulgu, 1976/77 ile 1986 arasında tarımın ticaret hadlerinde meydana gelen dramatik düşmedir: Bu düşme, zımni GSYİH deflatörü ile hesaplandığında (1977'den 1986'ya) %53'ü, toptan eşya fiyatlarından ya-

pılan hesaplamada ise (1976'dan sonra) %40'ı bulmaktadır. Cumhuriyet Türkiye'si'nin 63 yıllık tarihi boyunca Türkiye köylüsünü bu derecede ağır "fiyat şoku" ile karşı karşıya geldiği başka bir dönem arayanlar, büyük buhranı izleyen 1930'lu yılları bulacaklardır. Bu yıllarda dahi iç ticaret hadlerinde tarım aleyhine değişme (aynı serileri kullanarak ve 1928/29'u izleyen yedi ve beş yıl içinde) sadece %26 ve %43'9'u bulmaktadır (14).

Bu derecede ağır bir fiyat şoku ile karşılaşan piyasaya dönük köylünün ya piyasadan çekilerek içe kapanması; ya da zıt yönde hareket ederek düşen reel fiyatlarla pazarlanan ürün miktarını artırmaya çabalaması beklenir. Bu ikinci yola yönelmede aile emeğinin daha yoğun kullanımı ve borçlanma oranlarını artırarak tarımsal girdilerin düzeyini korumaya çabalamak köylünün elindeki ana "uyum araçları"nı oluşturur. Türkiye köylüsünün incelenen dönemde piyasayla gerçekleştirdiği bütünleşme düzeyi, piyasadan kopmayı gerçekçi bir seçenek olmaktan çıkarıyordu. Nitekim görelî fiyatların bozulduğu 1976-1985 yılları arasında nüfus başına reel tarımsal GSYİH %25 oranında artmıştır. (Tablo VII, sütun 2).

Görelî fiyat bozulmaları ile üretim artışlarının çiftçinin reel geliri üzerindeki net etkisini gösterebilecek göstergeler inşa edebilir miyiz? Tablo VII, bu doğrultuda bir çaba ile oluşturuldu, Tablonun 4. ve 8. sütunları fiyat ve üretim hareketlerinin adam başına çiftçi reel gelirlerini hangi doğrultuda ve ne kadar değiştirdiğini göstermektedir. Faal tarımcı nüfus başına -sabit veya cari fiyatlarla- tarımsal GSYİH, sınıai fiyatlar cinsinden alım gücü karşılığına dönüştürülmektedir. Bu dönüşürmede tarım/sanayi ticaret hadleri (sütun 4) veya GSYİH'nın sanayi sektörü zımni deflatörü (sütun 7-8) kullanılmaktadır. Görüldüğü gibi 1976-1985 yılları arasında fiyat bozulmalarının çiftçi gelirleri üzerindeki olumsuz etkisi, tarımsal hasılda gerçekleşen adam başına üretim artışları tarafından telâfi edilememiştir: Sınıai malların alım gücü üzerinden çiftçilerin *per capita* reel gelirleri, bu dönemde %38,4 %36,7 oranlarında gerilemektedir (15).

(14) Bk. Boratav (1987b).

(15) Keyder (1970) Tablo 8, sütun 4'teki göstergenin aynısını bizden biraz farklı bir yorumla kullanıyor. Tablonun 4. ve 8. sütunlarının farklı başlangıç yıllarından hareket etmekle birlikte aynı nicel bilgi üzerine inşa edildiğini ve aynı sonucu vermesi gerektiğini ifade edelim. Celasun (1986) farklı bir hesaplama sonunda bizim sonuçlarımıza benzer bir sonuca ulaşıyor.

Tablo VII: Adam Başına Çiftçi Gelirleri Üzerinde Fiyat ve Üretim Etkileri

YILLAR	Tarımsal GSYİH	Adam başına tar. reel		Tarımsal GSYİH/Tar.	Adam başına tar. reel		(7)'nin	
	Tar. faal nüfus 1968 fiyatları cinsinden TL	(1)'in İndeksi	Ticaret Hadleri	alım gücü (a) İndeksi= (2x3)/100	Cari fiyatlar Cinsinden TL	GSYİH'nin Sanayi için deflatoru		alım gücü (b)= (5/6)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1976	3.708	100.0	100.0	100.0	15.279	1.000	15.279	100.0
1977	3.706	100.0	102.6	102.6	19.250	1.203	16.002	105.4
1978	3.846	103.7	85.1	88.2	26.650	1.936	13.765	90.7
1979	3.995	107.7	69.3	74.6	41.597	3.572	11.645	76.7
1980	4.105	110.7	59.8	66.2	83.521	8.091	10.323	68.0
1981	4.144	111.8	59.8	66.9	120.975	11.599	10.430	68.7
1982	4.399	118.6	53.7	63.7	152.900	15.376	9.944	65.5
1983	4.387	118.3	51.9	61.4	192.692	20.141	9.567	63.0
1984	4.534	122.3	52.7	64.5	308.863	30.451	10.143	66.8
1985	4.636	125.0	49.7	61.6	432.008	44.935	9.614	63.3

Kaynaklar ve Yöntemler : Sütun 3 Tablo 6'dan, tarımsal GSYİH DİE 1983 ve 1987 Yıllıklarından alındı; Sütun 6'yı aynı Yıllıklardan biz hesapladık. 1980 yılının faal tarımcı nüfusu 1980 nüfus sayımı sonuçlarından alındı. 1985 sayımına ilişkin olarak faal nüfus bulguları henüz yoktur; bunun yerine kırsal nüfus rakamları kullanılarak tarımcı faal nüfus şu yolla tahmin edildi: 1965, 1970, 1975 ve 1980 sayımlarının tarımcı faal nüfus/kırsal nüfus oranlarının ortalaması (%47,06) 1985 için de geçerli varsayıldı ve bu yıl için tarım kesiminde 11.119.000'lik bir faal nüfus tahminine ulaşıldı. 1976-79 ve 1981-84 yıllarının faal nüfus rakamları ise 1975, 1980 ve 1985 rakamlarını esas alarak enterpolasyon ile tahmin edildi. Reel per capita gelirlerinin sütun 4 ve 7/8'de verilen "alım gücü" karşılıklarının hesaplanması için ana metindeki açıklamaya bakınız.

Dikkatimizi bu kez de ikinci bölüşüm göstergemiz olan ticari marjlara yönlertirsek, Tablo VI, bu göstergesi oluşturan göreceli fiyat hareketlerinin (tarımsal/tarıma dayalı ürünlerin nihai fiyatları ile aynı ürünlerde çiftçinin eline geçen fiyatlardaki oynamaların) sonucunu veriyor. Bu fiyat hareketleri Tablo II'de yer alan 1a, 1b, 2a, 2b ve 6 sayılı mal gruplarını ilgilendiriyor. Tablo VI'nın 3-8. sütunları ticari marjların özellikle 1978/79'dan itibaren 1986'ya kadar tüm ürün gruplarında çiftçi aleyhine açılmış olduğunu gösteriyor.

Tablo VI'da kapsanan ücret mallarında ticari marjların 1980'li yıllarda açılmasında bu mallara dönük sübvansiyonların ve fiyat kontrollerinin kaldırılması veya sınırlanması etkili olmuştur. Bu değişikliğin bölüşüm sonuçları

böylece hem çiftçinin, hem de kentli tüketici kitlelerin aleyhinde; bu malları pazarlayan -ve daha önce fiyat denetimleriyle karşılaşan- ticari sermaye ile sübvansiyon yükü hafifleyen Hazinesinin lehine olmuştur. Devlet bütçesindeki, "malî rahatlama"nın nihai olarak hangi grupları etkilemiş olduğu ayrı bir araştırma konusudur.

Sadece bölüşüm sorunları açısından değil, dış ticaret politikaları bakımından da daha ilginç olan sonuç, pamuk ve tütünün ihraç fiyatları ile çiftçinin eline geçen fiyatlar arasındaki makasta gözetlenen hareketlerdir. Türk lirasının dış değerinin sürekli olarak aşındığı bir dönemde, "ortodoks" beklentilerin aksine, bu önemli ihraç ürünlerinin görelî fiyatları çiftçi lehine dönüşmemiş; devalüasyonlar tümüyle ihracatçıya yaramıştır. Görelî fiyat bozulmalarının dış ticaret hadlerindeki bozulmayla da açıklanmayacağı Tablo VI'nın bulgularından ortaya çıkıyor. Bu sonuçların ardında yatan etkenlerin derinliğine saptanması için, söz konusu piyasaların yapısal ve kurumsal özelliklerini 1980 öncesi ve sonrası arasında karşılaştıran ayrı bir inceleme gerekli olabilir.

Görelî fiyat hareketlerinin incelenen dönemde genel olarak çiftçi aleyhine dönüşmesini nasıl açıklayabiliriz? Kapsamlı bir çözümleme -bu yazının hedeflerini aşan-formel bir makro- modeli gerekli kılar. Yine de böyle bir çözümleneye öncül olabilecek birkaç saptama yapılabileceğini sanıyoruz.

Bir kere, sözü geçen fiyat bozulmalarının ekonominin yönetimine "liberal ve piyasa tutkunu" bir söylemin egemen olduğu ve korumacı-müdahaleci politika araçlarının giderek tasfiyesinin hedeflendiği bir dönemde meydana gelmiş olması ve böylece Dünya Bankası kökenli politika reçetelerinin avukatlarının beklentilerini doğrulamamış olması kanımızca ilginçtir. Bir diğer gözlem, incelenen dönemde ticari marjlardaki açılmanın esas olarak 1980'li yıllarda, tarımın ticaret hadlerindeki bozulmanın büyük bölümünün ise 1978/79 yıllarında gerçekleşmiş olması ile ilgilidir. Ekonomik kriz yıllarında meydana gelen iç ticaret hadleri bozulmasının iktisat politikası araçlarından bağımsız olarak meydana gelmiş olduğunu kabul etmek bize makul geliyor. Türkiye ekonomisinin geçmiş eğilimlerine bakarak beklenmesi gereken gelişme 1978-1980 yıllarının kriz koşulları bir kere aşıldıktan sonra, tarımın ticaret hadlerindeki bozulmanın zamanla kısmen/tamamen telâfi edilmesi ve 1980'li yılların tarım lehine fiyat hareketlerinin egemen olduğu bir dönem olarak ortaya çıkması olmalıydı. Bu tür bir gelişmenin niçin meydana gelmediğini or-

taya koyabilecek bir açıklama olarak bu dönemde tarıma dönük destekleme politikalarının kapsam ve içeriğini inceleyelim.

Tablo VIIIA ve VIIIB bu amaçla hazırlandı. İlk saptamamız, (bk. Tablo VIIIA, sütun 1) kamu kuruluşları ile tarım satış kooperatiflerince yapılan destekleme alımlarının tarımsal GSYİH içindeki paylarının 1976 ile 1986 arasında gerilemiş olduğunu ve bu gerileminin özellikle 1980'li yıllarda çarpıcı bir boyuta ulaştığını gösteriyor. (Bu payın 1985-86 ortalaması %10,1'dir).

Tablo VIIIA: Destekleme Alımlarının Görelî Büyüklüğü ve Görelî Destekleme Fiyatları (Destek Fiyatları/Toptan Fiyatlar)

Yıllar	Destek							
	Alm./Tar.K. Değer (%)	Ağırlıklı df/ Toptan f.	Buğday df/ Top. f.	Pamuk df/ Toptan f.	Tütün df/ Toptan f.	Çay df/ Toptan f.	Ş. pancar df/ Top. f.	Ayçiçeği df/Topt. f.
	1	2	3	4	5	6	7	8
1976	20.4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1977-79	18.0	73.5	75.8	77.4	69.7	74.8	70.8	86.0
1980-87	12.0*	64.4	5.8	73.2	46.2*	53.9	60.2	77.4

Tablo VIIIB: Görelî Destekleme Fiyatları (Destekleme Fiyatları/Tarımsal Fiyatlar)

Yıllık	Görelî Destekleme Fiyatları						
	Ağırlıklı df/ Tar. f.	Buğday df/ Tar. f.	Pamuk df/ Tar. f.	Tütün df/ Tar. f.	Çay df/ Tar. f.	Ş. pancar df/ Tar. f.	Ayçiçeği df/ Tar. f.
	1	2	3	4	5	6	7
1976	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1977-79	78.8	77.7	82.6	74.2	79.7	75.8	93.0
1980-87	78.0	91.7	88.6	55.9*	65.2	72.9	93.6

(*): 1980-86

Kısaltmalar, Kaynaklar ve Notlar:

Destek Alm: Cari fiyatlarla destekleme alımlarının toplam değeri.

df: Ortalama destekleme fiyatlarının indeksi. (Bu fiyatlar her ürün için destekleme alımlarının toplam değerini alım miktarına bölerek elde ediliyor. Sadece 1987 için ANKA'nın verdiği -bk. aşağıda "kaynaklar"-fiyatlar kullanıldı.)

Tar. K. Değer: Cari faktör fiyatlarıyla GSYİH'ya tarımın katkısı.

Toptan (Top.) f: Önceki tablolarda kullanılan toptan eşya fiyatları indeksi.

Tar. f: Top. f.'nin tarımsal ürünler alt-bölümünün indeksi sayıları.

Ağırlıklı df: Tabloda kapsanan ürünlerin ağırlıklı destekleme fiyatlarının indeks sayıları. Her yılın ağırlığı o yıla ait destekleme alımlarının görelî büyüklüklerince belirlendi. Sadece 1987'de 1986'nın ağırlıkları kullanıldı.

Kaynaklar: Destek alm. ve df. için: DPT, Yıllık Programlar (1976-1986); 1987'in DF. verileri için: Anka Ekonomik Bülteni, 5.10.1987; diğer veriler için: DİE, 1983, 1985, 1987 İstatistik Yıllıkları.

Piyasa ilişkileri bu dönemde genel olarak çiftçi lehine dönmüş olsaydı, destekleme alımlarındaki daralma, esasen gereksizleşmeye başlayan bir politika aracının giderek kaldırılması olarak yorumlanabilirdi. Ne var ki, 1980'li yılların piyasa ilişkilerinde bu türden bir düzelme içermediğini biliyoruz. Bu durumda şu soruyu sormak gerekiyor: İstikrar politikaları gereği desteklemeye ayrılan kaynaklar zorunlu olarak daralmış olsa bile, bu sınırların içinde siyasi iktidarlar destekleme fiyatlarını görece olarak yüksek tutarak, çiftçinin karşılaştığı fiyat gerilemesini önlemeye çalışmış; ancak başarıya ulaşamamış olabilirler; 1980'li yılların tarıma dönük iktisat politikaları böyle bir çaba içeriyor mu? Tablo VIIIA'ya bakacak olursak bu soruya olumsuz yanıt verme durumunda kalacağız: 1980'li yıllarda destekleme fiyatları belirgin bir biçimde toptan eşya fiyatlarının gerisinde tutulmuştur. Toptan eşya fiyatlarına oranla ağırlıklı destekleme fiyatları indeksi 1970'li yılların sonları ile 1980'li yıllar arasında (1976 100 iken) 73,5'tan 64,4'e düşmekte; aynı eğilim-istikrar gösteren buğday dışında- tüm tekil ürünler için de geçerli olmaktadır.

Fakat iktisat politikası niyetleri açısından daha da anlamlı olanı, destekleme fiyatlarının hareketleri ile tüm tarımsal ürünlere ait genel fiyat hareketleri açısından yapılan bir karşılaştırmadır. Bu karşılaştırmaların yapıldığı Tablo VIIIB'nin bulguları 1980'li yıllarda bir bütün olarak destekleme fiyatlarının genel tarımsal fiyatları -az da olsa- geriden izlediğini gösteriyor. (Tablodaki Ağırlıklı df./Tar.f. oranlarından oluşan indeksteki küçük gerilemeye bakınız.) İç piyasaya dönük alımlar bakımından fiili kamu tekellerinin sözkonusu olduğu şeker pancarı, tütün ve çayda bu doğrultuda bilinçli bir politikanın izlenmiş olabileceği sezilmektedir.

Bu gözlemlerden hareketle, tarıma dönük kamu politikalarının "en hayırhah" bir yorumla kriz yıllarında oluşan olumsuz fiyat ilişkilerini olduğu gibi tutmayı; biraz daha şüpheci bir değerlendirmeye ise, görece fiyatları daha da fazla tarım aleyhine dönüştürmeyi hedeflemiş olduğunu söyleyebiliriz. Destekleme alımlarının görece hacmindeki gerileme ve destekleme fiyatlarının genel (hatta, bazı ürünler için tarımsal) fiyatların gerisinde tutulması bu doğrultuda katkı yapan mekanizmaları oluşturmuştur.

Köylü üreticinin faiz ödemeleri aracılığıyla tefeciye veya bankalara kattığı artık-ürünün görece büyüklüğündeki değişmelere gelince, bu doğrultuda bir tahmine imkân verecek verilerden yoksunuz. Ancak, kaba bir fikir edinmek üzere 1984 yılı içinde Çukurova bölgesinde yapılan bir alan çalış-

masının bulgularını kullanalım: Buna göre 250 dönümün altında toprak işleyen çiftçiler cari üretim giderlerinin %47'sini kredilerle karşılamakta ve bu kredilerin %85 kadarını tüccar ve tefeciden elde etmekte idiler. "Gayri resmî" kredi piyasasında 3-6 aylık vadeli borçlanmalar için vade sonu itibariyle %60 faiz işletilmekte idi. Reel tarımsal fiyatların gerilediği ve piyasaya sunumun arttığı bir dönemde küçük/orta çiftçilerin cari giderlerini karşılamada giderek artan borçlanmaya yönelmesinin kaçınılmaz olduğunu söyleyebileceğimizi sanıyoruz. Bu saptamayı, yukarıdaki bulguların telkin ettiği oranları Türkiye tarımının tümü için genelleyen aşırı (ve kesinlikle gerçekçi olmayan) bir varsayım ile tamamlarsak, tarımsal safi hasılanın %7,7'sine tefeci faizi biçiminde el konmuş olabileceği tahminine ulaşırız (16).

İleriye dönük bir öngörü yapacak olursak, destekleme politikalarının Türkiye tarımında 1970'li yıllardaki kapsamına ulaşmasının artık sözkonusu olmadığını ve köylü gelirlerinin oluşumuna başıboş piyasa mekanizmalarının çok daha belirleyici olacağını söyleyebiliriz. Kuramsal çözümler (17) piyasaya dönük bir köylü tarımının kapitalist bir tarım-dışı (ve ülke-dışı) ekonomiye karşı -eşitsiz değişime dönük temel eğilimleri önlemeyi hedefleyen sistemli kamu politikalarının yokluğunda- yapısal olarak handikaplı durumda olacağını telkin ediyor. 1980'lerde olanları bu çerçevede yorumluyoruz ve devletin Türkiye tarımsal yapısı içindeki etkin konumundaki bilinçli olarak çekilmeye başladığını ve bunun doğal sonucu olarak sınai, ticari ve mali sermayenin tarım kesiminde yaratılan artığa el koyma oranlarının belirgin biçimde yükseldiğini ileri sürüyoruz. Tarıma ilişkin bölüşüm göstergelerindeki değişmelerin ve destekleme politikalarına ilişkin bulgularımızın bu yorumu desteklediğini düşünüyoruz.

(16) Çukurova bulguları için: Doğruel ve Doğruel (1987). Tarımsal GSYİH'da faiz payı tahminimiz şöyle hesaplandı: 1971 yılında tarım sektörünün, GSYİH hesaplarında kullanılan temel verilere göre emek-dışı üretim maliyetlerinin tarımsal katma değere oranı %28,9 idi (DİE) (1972). Borçlanmalar yoluyla finanse edilen maliyetlerin oranını %47 kabul edelim ve (tefeci ve banza faiz hadlerinin ağırlıklı bir ortalaması olarak) faiz hadini -tefeci faizini yıllık faize dönüştürmeksizin- %56,7 olarak alalım (bk. Doğruel Doğruel, 1987). B udurumda toplam faiz ödemeleri tarımsal GSYİH'nın %7,7'sine ulaşacaktır: $(0,298 \times 0,47 \times 0,567 = 0,077)$. Bu hesaplamada tamamen piyasaya dönük bir yörenin orta/küçük işletmelerine ait katsayılarını kullandığımız için, sonucumuzun yüksek bir tahmin verdiğini belirtelim.

(17) Örnek olarak bk. Boratav (1980)

V. BURJUVAZİNİN İÇ BÖLÜNMELEİ

İlk aşamada dolaysız üreticilerden el konan artık, burjuvazinin alt-grupları arasında yeniden paylaşılır. Mali varlıklar veya borçlar üzerindeki getiri/faiz oranları -ve bu ikisi arasındaki marjlar-, tarımsal olmayan ürünler üzerindeki ticari marjlar ve bunlardaki değişimleri temsil eden görelî fiyat hareketleri ile mali sistemin vergi, sübvansiyon ve transfer ögeleri talî (ikincil) bölüşüm ilişkilerini belirleyen etkenlerdir. Görelî fiyat yapılarını değiştiren iktisat politikalarından başlıcalarına örnek olarak (Tablo II'de 4a/4b, 5a/5b, 9a/9b mal gruplarını etkileyen) ihracat sübvansiyonları gösterilebilir. Faizler ve finansal sistemle ilgili politikalar mali aktifler ve pasiflerle ilgili getiri oranlarını belirler. Burjuvazinin ikincil bölüşüm ilişkileri içinde farklı ve karşıt konumlarda bulunan ve sözünü ettiğimiz iktisat politikaları ögeleri üzerinde iktidarın karar alma süreçlerini etkilemek ve belirlemek için çekişen alt-grupları, sınaî, ticarî, malî sermayeden ve rantiyelerden oluşur.

Bu gruplar arasındaki işlevsel ve dolayısıyla kavramsal ayrımlar açık-seçik olmakla birlikte, Türkiye ekonomisinin somut koşullarında bunlar içiçe geçmiş durumda olabilirler ve hatta -özellikle rantiyeler için- toplumsal tabakalaşmanın diğer ögeleriyle holding-türü örgütlenmeye yönelmiş sermaye gruplarıdır. Bunlar, bilindiği gibi, bir yandan farklı sektörlerde yatay yayılmaya yönelir; diğer yandan da üretim, (ihracat/ithalat dahil) pazarlama ve bankacılık işlevlerini dikey bir biçimde bünyelerinde birleştirebilirler. Böyle durumlarda sınaî, ticarî, mali sermaye arasındaki ayrımlar fiilen anlamını yitirir. Rantiyelere gelince, bunların, ara tabakaları (özellikle profesyonel gruplar ile bürokrasinin üst katmanlarını) ve müteşebbis burjuva ailelerinin ("tüketici") bireylerini de içeren heterojen bir grup oluşturduğu açıktır. Yine de, ileride tartışacağımız üzere, rantiyelerin ekonomik bakımdan anlam taşıyan bölümünün görelî olarak küçük ve daha homojen bir grup olduğu tahmin edilebilir.

Bu gözlemlere rağmen, (özellikle holding-türü dikey entegrasyon çerçevesi içinde) sözünü ettiğimiz gruplar-arası içiçeliğin kapsamı fazla abartılmamalı. Bir örnek olarak Türkiye'de özel bankalarla holdingler arasındaki ilişkiyi verelim: 1987'de ülkede faaliyet gösteren 26 özel ve yerli bankanın 15'i 12 sermaye grubu tarafından denetlenmekteydi (18). Bu, bir yandan sınaî ve

(18) Akgüç (1987, ss. 60-61)

ticari burjuvazının belli bir kesiminin bankacılık faaliyetlerini geniş ölçüde denetim altında tuttuğunu göstermektedir; öte yandan da iş aleminin çok geniş bir kesitinin bankacılık sektörü üzerinde mülkiyete dayalı herhangi bir kontrol icra edemediği gerçeğini ortaya koymaktadır. Benzeri bir gözlem ithal girdileri ticari sermaye (ithalatçılar) tarafından karşılanan; ürünlerinin ihracatı ise yine 15-20 sermaye grubunun kontrol ettiği ihracatçı sermaye şirketlerinden geçirilerek pazarlanmak zorunda kalan tipik Türk sanayicisi için de yapılabilir. Bu bağlamda ilişkileri karmaşıklaştıran bir diğer durum, burjuvazinin değişen ekonomik koşullar karşısında belli faaliyet alanlarından veya işlevlerinden diğerlerine geçebilme esnekliğinin de çeşitli sermaye grupları içinde farklı olmasıdır. Burada da, büyük sermaye gruplarının orta boyutlu ve (özellikle sabit ve üretken sermayeye kaynak bağlayarak) uzmanlaşmış iş adamlarına göre daha büyük bir esneklik gösterdikleri tahmin edilebilir.

Dolayısıyla, Türkiye burjuvazisinin sosyo-ekonomik anatomisinin derinlemesine incelenmesi, bu sınıfın alt grupları arasındaki bölüşüm karşıtıtlıklarını kavramının ön koşulu olarak karşımıza çıkıyor. Bu tür bir inceleme elimizde olmadığı için sınai, mali, ticari sermaye ile rantiyelerin görece ekonomik durumlarındaki değişimleri yansıtan bazı nicel göstergeleri incelemekle yetineceğiz. Tablo IX bu göstergeleri özetliyor.

Sütun 1-4, sınai artığın iç dağılımında 1980'li yıllarda faiz ödemelerinin vergiden önceki kârlar karşısında dramatik bir biçimde ilerlemiş olduğunu gösteriyor. Tablonun kapsadığı sanayi gruplarında sınai artık içinde faizlerin payı 1986'da %40-60 arası bir yer işgal etmektedir ve bankalar sistemine daha rahat ulaşabilen büyük şirketlerin orta boylu Eskişehir sanayiine göre daha ağır bir faiz yükü altında oldukları anlaşılmaktadır.

Bu dönüşüme, rantiyelere pozitif reel faiz sunulmasına ilişkin politika kararının ve mevduat/kredi faiz hadleri arasındaki aşırı marjın yol açtığı açıktır. Bu durumun, 1980-sonrası ekonomik modelin sanayi sermayesi tarafından en çok eleştirilen ögesi olduğunu da eklemek gerekir. İzmir Sanayi Odası başkanının faizlerle ücretler arasındaki bir karşıtlık biçiminde formüle ettiği aşağıdaki yakınmalarının bu bakımdan ilginç olduğunu sanıyoruz:

"Maliyetler içinde emeğin payının hammaddeden hemen sonra yer alması gerekir. Doğal durum budur. Ancak şu anda Türkiye'deki işletmelerde faizin maliyet içindeki payı emeğin aldığı payın iki katına ulaştı... Bir işletme-

de emeğin değeri, finansman değerinin yarısına düştüyse, orada dengesizlik var demektir. Biz sanayiciler, işçinin emeğinden kısım hayatiyetimizin devamı için para maliyetine ilaveler yapıyoruz. Tek pazarlığımız işçimizle oluyor. Mevduat, faiz, enerji, hammadde fiyatlarıyla pazarlık gücümüz yok... İşverenler zam + faiz kısılcasına girmişlerdir. Zamdan ve faizden... kısıntı yapıp işçimize veremiyoruz." (19).

Gayri safi faizlerdeki büyük artışın yarattığı kazançlar hangi gruplar arasında paylaşılmıştır? Tablonun 5-7 ve 9-11. sütunları bu soruyu yanıtlama doğrultusunda bazı ipuçları veriyor: 1979-1986 arasında mali kuruluşların GSYİH içindeki payı %50'yi aşan oranda yükselmiştir (sütun 5) ve bu gelişmeden asıl yararlanan gelir türünün banka kârları olduğu sütun 7'den anlaşıl-maktadır (20).

Tablo IX: Artığın İçsel Dağılımının Göstergeleri

Yıl	Sınai Artığın İçsel Dağılımı (%)				GSYİH içinde Ticaret ve Finans			Rantliye Gelişmelerinin Göstergeleri			
	En Büyük 500 Firma		Eskişehir Sanayii		Finans/ GSYİH (%)	Ticaret/ GSYİH (%)	Reel Banka Kârları İndeksi	MG Ticaret Deflatör/ Toptan Fiyatlar	Mevduat Faizleri/GS- YİH (%)	Reel Faiz Geliri İndeksi	Reel Faiz Hadfi (%)
	Faiz ve Kira	Sınai Kâr	Faiz	Sınai Kâr							
1979	—	—	13.3	86.7	1.8	15.3	100.0	100.0	0.7	100.0	-47.9
1980	—	—	22.2	77.8	1.8	16.3	247.3	108.4	1.2	170.0	-80.9
1981	—	—	36.3	63.7	2.2	17.2	429.4	112.8	4.9	779.2	+0.7
1982	60.2	39.8	39.2	60.8	2.0	17.3	437.5	116.5	5.6	960.4	+12.3
1983	65.8	34.2	53.7	46.3	1.9	18.0	329.0	116.2	4.5	787.1	+5.4
1984	42.2	57.8	42.0	58.0	2.7	18.4	636.7	116.8	9.5	1756.0	+3.7
1885	42.1	57.9	46.0	54.0	2.9	17.6	617.6	111.9	9.8	1907.2	+10.1
1986	61.8	38.2	39.0	61.0	2.9	17.5	968.8	112.0	10.0	2129.0	+25.6

Kaynaklar ve Notlar: Sütun 1 ve 2 Özütün (1987)'den sütun 3 ve 4 ESO (1985, 1987)'den sütun 5-8 DİE 1983, 1985 ve 1987 İstatistik Yıllıkları'ndan hesaplandı. Sütun 9-11: Sütun 9 ve 10'daki faiz geliri vadeli ve döviz tevdiat hesaplarındaki mevduattan elde edilen faizlerin toplamıdır. Vadeli evduat verileri DİE 1985 ve 1987 İstatistik Yıllıkları'ndan ve 1987 VIII-IX, Aylık İstatistik Bülteni'nden; döviz tevdiat hesapları verileri Merkez Bankası 1986 Raporu'ndan, 1979-84 için vadeli mevduat yıllık faiz hadleri Coşan (1985)'ten elde edildi. Döviz hesaplarının ve 1985-86'nun vadeli mevduat faizleri Merkez Bankası'ndan sözlü olarak elde edildi.

(19) Milliyet, 10 Aralık 1987

(20) TBB (1987)'ye göre sayılan 67.000'i bulan banka memurlarının maaşlarının ekonomideki genel ücret hareketlerini izlemiş olduğunu rahatlıkla varsayabiliriz.

Öte yandan, banka kârlarını rantiyelere intikal eden faizlerle karşılaştırırsak, rantiye gelirlerindeki artışın mali sermayenin kazançlarının bir hayli üstünde seyrettiği açıkça ortaya çıkıyor: Vadeli mevduat ile döviz hesaplarından elde edilen faizlerin 1986'da GSYİH'nın %10'una ulaşmış olması şaşırtıcı bir gelişme olarak gözleniyor. 1979-1986 arasında bu iki kategoriden oluşan faiz ödemeleri de reel olarak 21 misli artış görünmektedir. Bu hesaplamalara rantiye gelirlerinin pek çok kaleminin ve altın, döviz ve gayrimenkul gibi varlıklar üzerindeki değer artış öğelerinin dahil olmadığı da açıktır. Kısacası, 1980'li yılların ekonomik ortamından en çok yararlanan grubun rantiyeler olduğunu söylemek bize doğru görünüyor.

Ancak, rantiyeler kimdir? Toplumsal bileşimleri nedir? Bir anlamda bunların "tasarruf edenler" olduğu doğrudur. Resmi ideoloji bu basit gerçeği, "tasarruf edenler" in herkes, yani "halk" olduğu savına dönüştürerek izlenen politikayı bölüşüm ölçütlerine göre de savunmaya teşebbüs ediyor. Rantiyelerin büyüklüğü ile ilgili tek dolaylı gösterge, bankalar sistemindeki vadeli mevduat hesaplarının sayısıdır. 1986'da bunlar 8 milyona ulaşmakta idi. Ancak, 3 milyon TL'nin altındaki hesaplar toplam hesapların %94,3'ünü oluşturmaktadır. Toplam hesapların yalnızca 460.000'i ise mevduatın %55'ine sahip görünmektedir (21). Tek bir "tasarrufçu" nun hesaplarını farklı bankalara yaymasının doğal olduğunu dikkate alırsak ve banka dışında plasmanları olan rantiyelerin de 3 milyon TL'nı aşan mevduat sahipleri ile aşağı yukarı aynı olduğunu varsayarsak, ekonomik bakımdan anlamlı olan rantiyelerin yarım milyonu aşmayan bir grup oluşturduğu ve rantiyeleri "halk" ile özdeşleştiren ideolojik savın dayanaksız olduğu sonucuna ulaşırız.

İkincil bölüşüm ilişkileri içinde ticari sermayenin görelî durumuna gelince, Tablo IX'da buna ilişkin göstergelerin 1980'li yıllarda çok aşırı olmamakla birlikte belirgin ilerlemeler gösterdiğini söyleyebiliyoruz: Ticaretin GSYİH içindeki payı ve sütun 8'in temsil ettiği ticari marjlarla ilgili genel gösterge (GSYİH'nın ticaret kesimiyle ilgili zımni fiyat deflatörü ile toptan eşya fiyatları indekslerinin birbirine bölünmesinden oluşan indeks) özellikle 1984'e kadar yükseliyor. Ancak ihracata dönük ticari sermayeye intikal eden

(21) Ibid.

ve incelenen dönemde büyük artışlar kaydettiği bilinen artık kategorilerden bir bölümünün bu hesaplamaların dışında kaldığı da söylenmelidir: İhracatçılara ödenen vergi iadelerinin toplam sınai ihracata oranı 1980 ile 1984 arasında %6'dan %16'ya yükselmiştir (22) ve bu sübvansiyon kategorisinin GSYİH'nın %2'sine yaklaştığı tahmin edilebilir (23). Bunlara özellikle büyük sermaye şirketleri içinde örgütlenen ihracatçılara sağlanan faiz ve vergi sübvansiyonlarını da eklersek, Tablo IX'un dışa dönük ticari sermayenin göreceki durumundaki yükselmeyi eksik biçimde yansıttığını söylememiz gerekir. Bu dönemde ihracat teşviklerinin sanayiciden ziyade ihracatçıya yönelmiş olduğunu ve bunun da sermaye şirketleri kuramamış sanayicilerin ana şikâyet konularından birini oluşturduğu ayrıca belirtilmelidir.

Tablo 2'nin ticari marjları ilgilendiren göreceki fiyat çerçevesi, ticari sermayenin tarımsal ürünlerin pazarlanmasında ve ihracatçı/ithalatçı olarak diğer sermaye gruplarından (özellikle sanayi sermayesinden) bağımsız bir konumda olduğu varsayımına dayanmaktaydı. Tarımsal destekleme ve döviz kuru politikaları, ithalat üzerinde fiyat kontrolleri, doğrudan dış ticarete giren kamu kuruluşlarının rolleri ve yerleri, ihracatçı ile üretici arasında ayırım yapan sübvansiyon sistemleri ticari burjuvazinin sermayenin diğer alt-kesimleri karşısındaki göreceki durumunu belirleyen politika öğeleridir. 1980'li yıllarda bunlarla ilgili uygulamaların kuşbakışı gözden geçirilmesi, yeni politikaların hemen hemen tüm alanlarda ticaret sermayesi lehine özellikler içerdiğini ortaya koyuyor. Bu konuda tek çekinceyi, 1978-79'un kıtlık ve aşırı enflasyon koşullarında ticari stoklardan elde edilen yüksek (karaborsa) kazançlara ilişkin olarak ortaya atmak mümkündür. Ancak bu iki yıla ilişkin olağanüstü koşulları 1960'lı ve 1970'li yıllar için genellemek kanımızca doğru değildir. Önceden de tartıştığımız gibi, ticari kârlara belli bir "rantlar" kuramı açısından bakmak bu dönemin genel (ve normal) koşullarına ilişkin yanlış ve çarpık bir bakışı yansıtmaktadır. Bizim göstergelerimiz, 1979'un olağan-dışı kriz koşullarıyla karşılaştırıldığında dahi ticari kârların 1980'li yıllarda göreceki olarak ilerlemiş olduğunu gösteriyor.

(22) Ersel ve Temel (1984).

(23) 1984'te sınai ihracatın toplam ihracata oranı %72,1 ve ihracat/GSYİH oranı %14,3 olduğuna göre, sınai ihracat değeri üzerinde ortalama %19'luk bir vergi iadesi oranı, vergi iadeleri toplamının bu yıl içinde GSYİH'nın %2'sine ulaşmış olduğu sonucunu verir.

Sosyal sınıflaşma şemamızın üç ara tabakası olan bürokrasi, profesyonel gruplar ve kentsel "marjinaller"e gelince, bunlardan sadece devlet memurlarının görelî durumlarına ilişkin veri sağlayabiliyoruz: Milli gelir serileri memur maaşlarının tarım-dışı GSYİH'daki payının 1976 ve 1979'da %15,8 ve %15,3'ü oluşturduğunu ve bu oranın 1986'da %7,2'ye kadar düştüğünü gösteriyor. Memur başına düşen ortalama maaşlara ilişkin kaba bir tahmin aynı dönem içinde reel olarak %50'lik bir gerileme ortaya koyuyor (24).

VI. SON GÖZLEMLER ve TARTIŞMALI SORUNLAR

Bu incelemenin önceki kesimlerinde 1980'li yıllarda gelir dağılımında meydana gelen değişmelerin niteliğini ve boyutlarını ortaya koymaya çalıştık. Bu dönemde ekonomiye egemen olan düzenleme modelinde bir dönüşümün söz konusu olduğu ve bu nitelî değişmenin en önemli öğelerinden birinin de bölüşüm ilişkilerinde meydana geldiği açıktır. Bu derecede derine giden değişmelerin bu kadar kısa bir süre içinde meydana gelmesi bakımından incelediğimiz dönemin bir benzerine Cumhuriyet tarihi boyunca rastlamak herhalde söz konusu değildir (25). Bölüşüm ilişkilerinin bu boyutlarda ve bu derecede derinden değişmiş olması, doğal olarak, ekonomide kaynak dağılımı mekanizmalarını, birikimbiçimini ve büyüme patikasını temelden etkileyecektir. Daha geniş bir incelemeyi gerektiren bu sorunların tartışılması bu yazının kapsamı dışına çıkıyor (26).

Aynı derecede önemli ve belki de daha ilginç bir diğer inceleme alanı, bölüşüm değişmelerinin "toplumsal" (daha doğrusu "sosyolojik"), siyasi ve ideolojik yansımalarını içerebilir. Ampirik bulgularımız, ana çizgileriyle, geçtiğimiz on yıl içinde genel olarak emeğin görelî ekonomik durumunun, genel olarak sermayeye karşı temelden bozulmuş olduğunu; ayrıca, Türkiye toplumunun egemen sınıfların iç dengelerinde de önemli değişikliklerin meydana geldiğini gösteriyor. Bu tür dönüşümlerin tüm boyutlarını ve sonuçlarını kav-

(24) Memur başına düşen reel maaşlardaki değişmeleri tahmin ederken milli gelir serilerindeki "devlet hizmetleri" rakamını 1985 ve 1987 Bütçe Kanunlarında çeşitli yıllar için verilen memur kadroları rakamlarına böldük ve toptan eşya fiyatları indeksini deflatör olarak kullandık.

(25) 1923'ten bu yana Türkiye ekonomisindeki çeşitli bölüşüm göstergelerinin seyrini izleyen bir çalışma için: Boratav (1987b).

(26) Boratav (1986).

ramaya çalışan sosyal bilimcinin sadece ekonomik çözümlemeyle yetinmesi imkânsız olsa gerektir; disiplinler-arası bir yaklaşımın üstünlüğü herhalde tartışılmazdır.

Reel gelirleri baskı altına alınan işçi ve köylülerin uyum ve savunma mekanizmalarının incelenmesi bu tür disiplinler-arası bir yaklaşımın gereğini açıkça ortaya koyacaktır. Bu tür mekanizmalardan bazılarının dar anlamda "iktisadi" sayılabileceği açıktır: Daha önce tartıştığımız "ticaret hadlerindeki bozulmaya karşı köylünün üretimi artırıcı tepkisi" örneğinde olduğu gibi... Ancak, iktisatçının geleneksel analiz araçlarıyla kavranamayacak daha karmaşık uyum ve savunma mekanizmaları da söz konusudur: Geniş anlamda ailenin kırsal ve kentsel mensupları arasında yeni bağlar oluşmaya başlayabilir. Emek, gelir ve servet aile içinde yeniden dağıtımına tabi tutulabilir. Kent ailesi içinde yürütülen üretim faaliyetlerinin kapsamı, hatta niteliği değişebilir. Genç kuşaklar resmi eğitimden daha erken yaşlarda çekilerek aile gelirine katkı yapmaya başlarlar ve marjinal sektöre kaymalar artar. Özellikle 1986-87 yıllarında farklı (ve "yoz") bir popülizmin kent ve gecekondu hayatında meydana getirdiği yenilikler tabloyu daha da karmaşıklaştırır: ücretlerin aşınması devam ederken gecekondu tapu tahsisi belgeleri dağıtılır; artan belediye hizmetleri götürülür; imar yasakları gevşetilir ve bütün bunlar kentli emekçilerin bir bölümüne olağanüstü kentsel rantlar intikal etmesine yol açabilir. Bilinçli bir politika yönelişini (27) yansıtan bu dönüşümlerin, diğer bölüşüm değişimleriyle birleşmesi sonunda ücret aile refahının ana belirleyicisi olmaktan çıkabilir ve reel ücret hareketleri kent emekçileri nezdinde beklenen siyasi tepkilere yol açmayabilir.

Bu dönüşümlerin siyaset düzlemine yansımaları da son derecede karmaşıktır: Beynelmillel mali çevreler, bir IMF/Dünya Bankası platformu ile 1987 seçimlerini kazanan ANAP zaferinin duydukları kıvancı saklamıyorlar. Aşağı yukarı tamamen ekonomik ve sosyal politika konuları etrafında dönen (ve yürürlükteki ekonomik modelin bütün muhalif partiler tarafından eleştirildiği)

(27) "Son beş yılda gecekondu sorununa çözüm bulduk. 2.5 milyondan fazla eve ruhsat verdik. Böylece kat çıkıp gelir artıracılabilecekler. Belediyeler de son yıllarda hizmetler göturdüler. Türkiye'de gelir dağılımı bütün gelişen ülkelerden daha iyidir." (Turgut Özal, Cumhuriyet 28.5.1988).

bir seçim kampanyası sonunda sadece %36 oy alan bir iktidarın ne derecede "muzaffer" sayılabileceği herhalde tartışmalıdır. Ancak, seçimlerin iktidara karşı yığınsal bir işçi-köylü tepkisi getirmediği de ortadadır. Sonuçlar belki belli ölçülerde 1986-87 yıllarının "yoz popülizmi"ne bağlanabilir; belli ölçülerde de 1980'li yıllarda burjuvazinin ve "devlet"in ekonomik ve sosyal konularda birlikte örgütledikleri ideolojik saldırının emekçi sınıfların bilinçlerinde önemli mevziler kazanmış olmasıyla açıklanmalıdır. 1980-1983 yıllarının askeri rejiminin burjuvazinin ekonomik programına nasıl olup da tümüyle anjaje olduğu hususu ayrı bir konudur. Tüm bu sorunlar sosyal bilimciler için çekici ve bakir inceleme alanları oluşturmaktadır.

Bu bağlamda 1980'li yıllar, belki de, burjuvazinin sınıf çıkarlarının kısmî çıkarların önüne geçtiği bir dönem olarak nitelendirilecektir. Bu dönemin genel olarak sermaye lehindeki yönelişi, burjuvazinin tüm alt grupları tarafından doğru olarak algılanmış; dolayısıyla hem askeri rejim, hem de Anavatan iktidarlarına bu sınıf tarafından verilen desteğin arkasındaki rasyoneli oluşturmuştur. Sermayenin alt-grupları arasındaki çıkar çatışmaları açısından 1980-sonrasının politikaları, bu incelemede göstermeye çalıştığımız gibi, tarafsız kalmamıştır. Ancak burjuvazi, bu ikincil bölünmeleri lâıyk oldukları yerde, yani ikincil planda değerlendirmiş; genel modele verdiği desteği bu nedenlerle geri çekmeye -en azından 1987 sonuna kadar- yöneltmemiştir. 1980'li yıllar, bu nedenlerle, burjuvazinin sınıf bilinci bakımından belli bir olgunlaşmaya ulaştığı bir dönem olarak da algılanabilir.

Burjuva ideolojisinin "rantiye ve tüketici" diyebileceğimiz (ve "müteşebbis" tavırlarıyla zaman zaman çelişmesi doğal olan) bir türü, bu dönemde Batı hayat tarzlarına ve tüketim normlarına özenen profesyonel gruplar içinde bir hayli yaygınlaşmıştır. Bu ideolojik tavır, korumacılık ve müdahaleciliğin herhangi bir biçimde ön plana çıktığı bir politika modelini şiddet ve nefretle reddetmesi ile kendini belli eder. Bu görüşlerin bazen belli bir "sol" söylem içinde de ön plana çıkması; hatta yer yer sosyal demokrat akım içinde de etkili olması, "liberal sol" diye adlandırılan akımla burjuva ideolojisinin "tüketici/rantiye" varyantı arasında yakın bir akrabalık olduğunu telkin ediyor. Bu yeni tavırlar. 1980 modeline karşı sosyal-demokrat alternatiflerin oluşturulmasını köstekleyen engellerden biri olarak da değerlendirilmelidir.

Bütün bunlar, geleneksel iktisatçının formel, uzmanlaşmış ve dar ufuklu bakış tarzlarının; hatta "politik iktisat" yaklaşımlarının dahi yetersiz kalacağı

bir dizi sorunun varolduğunu gösteriyor. Kanımızca ancak farklı sosyal bilimleri kucaklayan disiplinler-arası bir işbirliğinin verimli sonuçlar vereceği bir "araştırma gündemi"nin inşa edilmesi zamanı gelmiştir. Türkiye'nin 1980'li yıllarda yaşadığı serüvenin sancılarını çekmiş bilim çevrelerinin böyle bir işbirliğini ergeç gerçekleştireceğini umuyoruz. Bu yaklaşımla başlatılan araştırmaların Türkiye sınıflarını aşan bir önem taşıyacağını da tahmin edebiliriz.

KAYNAKÇA

- Akgüç, Ö. (1987). **Türkiye'de Bankacılık**, İstanbul. Gerçek Yayınevi, 100 Soruda dizisi.
- Altan, F. (1987). "Tarımsal İşletmelerin Yeniden Tabaklandırılması üzerine Bir Deneme", **11. Tez**, Kasım No. 7.
- Boratav, K (1972). "Küçük Üreticilikte Bölüşüm Kategorileri", **SBF Dergisi**, Aralık.
- (1980). **Tarımsal Yapılar ve Kapitalizm**, Ankara, SBF Yayını.
- (1986). **Stabilization and Adjustment Policies and Programmes, Country Study 5: Turkey**, Helsinki. WIDER.
- (1987a). "Türkiye'de İmalat Sanayiinin AET'deki Geleceği Açısından Uluslararası Ücret ve Emek Verimi Karşılaştırmaları", **1987 Sanayi Kongresi Bildirileri**, Ankara, Makine Mühendisleri Odası.
- (1987b). "Birim Biçimleri ve Tarım", **11 Tez**, Kasım. No. 7.
- (1987c). "İthal İkamesi ve Gelir Dağılımı, **Kriz, Gelir Dağılımı ve Türkiye'nin Alternatif Sorunu, Kaynak Yayınları**.
- Celasun, M. (1986). "Income Distribution and Domestic Terms Of Trade in Turkey, 1978-1983", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 13/1-2.
- Coşan, M.F. (1985). "Mali Kıymetlerin Tahmini", Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu, (teksir).
- DİE (1972). **Türkiye Milli Geliri, Kaynak ve Yöntemler, 1962-1971**, Ankara, DİE.
- Doğruel, F. ve Doğruel, A.S. (1987). "Çukurova Bölgesinde Tarımsal Üretimin Finansmanı ve Küçük Üreticilik", Adana, (teksir).
- Eskişehir Sanayi Odası (ESO) (1985, 1987), "Finansman Ankeri Sonuçları, **ESO Bülteni**, 1.2.1985, Kasım 1987.
- Ersel, H. ve Temel, A. (1986). "Türkiye Ekonomisinin 1980-Sonrası Dışsattım Başarımının Değerlendirilmesi", **Toplum ve Bilim**, No. 27
- Gibson, B; Lustig, N. and Taylor, L. (GLT) (1986), "Terms of Trade and Class Conflict in a Computable General Equilibrium Model For Mexico", **Journal of Development Studies**, October, 23/1.
- Keyder, No. (1970), "Türkiye'de Tarımsal Reel Gelir ve Köylünün Refah Seviyesi", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, Güz, No. 1.
- Özmucur, S. (1987). **Milli Gelirin Üç Aylık Dönemler İtibariyle Tahmini, Dolarla İfadesi ve Gelir Yolu ile Hesaplanması**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası yayını.
- Özötün, E. (1987), "1986 Yılında 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun Ülke Ekonomisinde Yaratıkları Katma Değer ve Dağılım", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, 15 Ekim, No. 260.
- Türkiye Bankalar Birliği (TBB) (1987 ve çeşitli yıllar). **Bankalarımız**, Ankara.
- Türel, O. (1987). "Türkiye'de Sanayinin Gelişimine Genel Bir Bakış", **1987 Sanayi Kongresi**, Ankara, Makina Mühendisleri Odası.