

İKTİSAT VE MALİYE

AMERİKÂN EKONOMİSİNDE TEKELLEŞME VE ENFLASYON İLİŞKİSİ

Dr. Nuri Yıldırım

1930 larda, tam rekabetçi ortadoks iktisadın fiyat teorisi dışında bir fiyat teorisi oluşturmak amacı güden önemli teorik ve ampirik çalışmalar yapıldı. Söz konusu teorik çalışmalar, noksan rekabeti *özel durum değil kural* olarak varsayan J. Robinson ve E. Chamberlin'in 1933 de yayınlanan eserleriydi. Bu çalışmalara göre, bir kaç firmanın egemen olduğu oligopol bir yapıya sahip bir endüstride, artık, firmanın marjinal hasılasını marjinal maliyetine eşitleyecek şekilde davranacağı beklenmemeliydi. «Tekelci» veya «tekelci rekabet» piyasalarında, belli bir talep düzeyinde, endüstrilerin fiyatları tam rekabettekine kıyasla daha yüksek, üretim miktarları ise daha düşük olacaktı.

Neoklasik fiyat teorisini sarsan ampirik çalışma ise 1935 de yayınlanan Gardiner C. Means'in eseri idi (1). Means'e göre, Amerikan ekonomisindeki 20.yy'ın başından beri devam eden ve bu yıllarda (1930 lar) doruğuna ulaşan tekelleşme süreci sonucunda, tekeller, ürettikleri malların fiyatlarını saptama bakımından önemli ölçüde güce sahip olmuşlardır. Tekeller, ekonominin genişleme dönemlerine (hatta bazan daralma dönemlerinde bile) fiyatlarını rahatça artırma, daralma dönemlerinde ise üretim miktarlarını düşürerek fiyatlarını sabit tutma şeklinde davranmaktadırlar. Yani endüstri fiyatları sadece yukarı doğru hareket etmekte, aşağı doğru esneklik kaybolmaktadır. Daha rekabetçi (atomize) bir piyasa olan tarım ürünleri piyasasında ise fiyatlar hala her iki yöne doğru da esnek bulunmaktadır.

(1) G. C. Means, *Industrial Prices and Their Relative Inflexibility, A Report to the Secretary of Agriculture, 1935.*

Means, tekellerin kontrolü altındaki bu çeşit fiyatlara «güdümlü (administered) fiyatlar» diyor ve bu fiyatları rekabetçi piyasalardaki her iki yöne doğru da esnek «piyasa fiyatları»ndan ayırıyor. Means'in, 1929 - 33 bunalımında, ekonomik toplulaşma (concentration), fiyat rijitliği ve üretim kısıma olguları arasında bulduğu ilişki Tablo 1 de gözükmektedir. Tablo'dan görüldüğü gibi, 1929 - 33 bunalımında, rekabetin en yaygın olduğu saha olan tarım ürünlerinde büyük fiyat düşüşü olurken (miktarında az bir azalma ile), tekelleşmenin yüksek olduğu tarım aletleri ve çelik endüstrilerinde üretim miktarlarında çok büyük ölçüde azalma ve fiyatlarda az bir düşüş gözlenmektedir. Bu sonuç, tekelci endüstrilerin toplumun refah kaybına yol açar.

Tablo 1: Fiyat ve üretimdeki değişimler, 1929 - 33.

Endüstri	Fiyattaki % değişme	Miktardaki % değişme
Tarım ürünleri	—63	—6
Tarım aletleri	—15	—80
Çelik	—20	—83

Kaynak: G. C. Means, 1 nolu dipnottaki eser.

cak biçimde davrandıklarını, fiyatı değil de üretimi düşürmekle işsizlik yarattıklarını göstermektedir. Means, tarım ürünlerinden başka, rekabetçi bir yapıya sahip olan tekstil ve petrol endüstrilerinin de söz konusu bunalımda % 60 civarında fiyat düşüşü gösterdiklerini belirtmektedir. Means, ayrıca, bu dönemde, endüstrilerin fiyatlarındaki esneklikle (değişme sıklığı) düşme dereceleri arasında bir ilişki bulmuştur: daha sık değişen fiyatlar (tarım, tekstil,..) bunalım boyunca daha çok düşüş kaydetmişlerdir.

Means'in, arkasında açık bir teorik çerçeve olmaksızın, ampirik yoldan ulaştığı bu yargıların Robinson - Chamberlin'in «tekelci rekabet» doktrini ile doğrudan ilişkisi yoktur. Robinson ve Chamberlin, tekelci rekabet piyasasında fiyatların tam rekabettekine kıyasla daha yüksek olacağını söylemişler, fakat fiyatların aşağı doğru esnek olmayacağı konusunda birşey söylememişlerdir. Ancak, 1930 lardaki bu çalışmalar, tekelleşmenin ekonominin devresel hareketleri ve enflasyon üzerinde önemli etkileri olabileceği görüşünün hızla yaygınlık kazanmasına yetmiştir.

Güdümlü (administered) fiyat teorisinin ortaya çıkardığı enflasyon çeşidi üzerinde biraz duralım. Bilindiği gibi, ortadoks iktisat miktar teorisi çerçevesinde enflasyonun her zaman talep fazlasından doğduğunu (de-

mand - pull inflation), yani para arzının mal ve hizmet arzından daha hızlı artmasından dolayı ortaya çıktığını varsaymıştır. Bu teorinin enflasyonla mücadelede önerdiği politika açıktır ki para arzının ayarlanması ile ilgili olacaktır. Oysa, güdümlü fiyat teorisi, şimdi, ekonominin tekelci kesimlerinde, aşırı talep olmaksızın da, tekellerin enflasyon yaratabileceğini öneriyordu. Bu bir «güdümlü (administered) enflasyon» olacaktır. Daha sonra bazıları, sermayenin tekelleşmesine paralel olarak, işçilerin de, dev sendikalar yolu ile, ekonomide büyük tekelci güce sahip olmaya başladıklarını ve sonuçta fiyat yükselmelerine sebep olacak şekilde verimlilik artışları üstünde ücret artışları sağladıklarını öne sürerek, «güdümlü» enflasyon terimi yerine «satıcılar enflasyonu» «malîyet enflasyonu» terimlerini kullanmaya başladılar. (2) Böylece, hem mal ve hizmet satan tekeller hem de işgücünü satan sendikalar sattıkları şeylerin fiyatları üzerinde kontrol gücüne sahiptirler, denilmekteydi. Tekeller, ücret artışlarını kolayca fiyat artışlarına yansıtabilecekleri gibi, aşırı kârlar sağlamak için de fiyatlarını yükseltebileceklerdi. Tabii, «satıcılar enflasyonu» ile mücadele de başka olacaktı : bu çeşit enflasyon talep fazlalığından doğmadığı için talebi düşürmek işsizliği artırmaktan başka bir şeye yaramayacaktı. Teze göre, mücadele, kısa dönemde ücret ve fiyat kontrolü koyarak, uzun dönemde ise hem endüstrilerin hem işgücünün tekelleşmesini engelleyerek yapılacaktır.

Hem talep (demand - pull) hem malîyet (cost - push) enflasyonunun unsurlarını içine alan karma enflasyon teorileri de kurulmuştur (3). Buna göre, çeşitli nedenlerle ekonomide bazı sektörlerde talep yüksekken bazılarında düşük olabilir. Bu halde, yüksek talepli sektörlerde fiyatlar artacak, oysa fiyatlar aşağı doğru esnek olmadığından noksan talepli sektörlerde fiyat düşüşleri olmayacaktır. Diğer yandan, yüksek talepli sektörlerde işçilerin aldığı yüksek ücret zamları düşük talepli sektörlerde de ücret zammı taleplerini doğuracak ve bu zamlar bu sektörlerde fiyat artışlarına yol açacaktır. Bu süreç kendini baştan tekrar edecek ve böylece ücret - fiyat spirali başlatılmış olacaktır.

(2) A. Lerner, «Seller's Inflation and Administered Depression», Administered Prices: A Compendium on Public Policy, Wash., 1963 içinde.

(3) C. L. Schultze, «Recent Inflation in the United States», Study Raper no 1, Study of Employment, Growth and Price Levels, Joint Economic Committee of the U.S. Congress, Wash., 1959.

GÜDÜMLÜ FİYAT TEORİSİNİN TESTİ : Yapılmış Çalışmaların Özeti

1929 - 33 bunalımında, endüstrilerin tekelleşme dereceleri ile fiyatların düşüşleri arasında ilişki arayan ikinci çalışma yine Means'e aittir (4). Means, bu çalışmada, imalat sanayiye ait 282 endüstriden yöresel piyasada çalışanları, güvenilir verisi olmayanları ve tekdüze (homojen) mal üretmeyenleri dışarda bırakarak sadece 37 endüstriyi ele almış ve endüstrilerin toplulaşma (concentration) dereceleri ile bunalım sırasında fiyat değişimleri arasında 0.385 büyüklüğünde bir bağıntı (korelasyon) katsayısı bulmuştur. Ne var ki, daha sonraları, Means'in dışarıda bıraktığı endüstriler hesaba katıldığında bu katsayının çok azaldığı gösterildi (5). 1941 yılında yapılan başka bir çalışma (6), bunalım döneminde, 407 imalat sanayi ürününe ait fiyatlardaki düşme ile bu ürünleri üreten endüstrilerin toplulaşma oranları arasında bir ilişkinin olmadığını ve farklı fiyat düşüşlerinin malların dayanıklılıkları, alıcıların farklı olması gibi nedenlerden ileri geldiğini öne sürdü. Ancak, bu çalışma da, hem fiyat endekslerinin teknik yetersizliği hem örneklemenin kusurlu yapılması nedenleri ile eleştirildi ve eğer 407 üründen 190'ı dışarda bırakılırsa bağıntı katsayısının 0.178'e yükseleceği gösterildi (7). Fakat bu katsayı bile yeterli büyüklükte değildi. Başka önemli bir çalışma A. C. Neal'e aittir (8). Neal, bu kez, sadece fiyatlardaki değil maliyetlerdeki değişimleri de analize sokarak, sonuçta, 1929 - 33 döneminde fiyatlardaki düşüşlerin önemli bir kısmının maliyetlerdeki düşüşlerle açıklanabildiğini, tekelleşme derecesinin fiyat düşüşlerini belirlediği konusundaki Means tezinin geçerli olmadığını iddia etti. Yine sonradan bu çalışmada da tekelleşme derecesi yüksek endüstrilerin ötekilerden daha yüksek bir maliyet - fiyat marjına sahip olduğunun meydana çıktığı ileri sürüldü. (9).

Means tezine karşı öne sürülen bir eleştiri Means'in kullandığı toptan (wholesale) fiyatların gerçek fiyatlardaki oynaklığı yansıtmadığı konusundadır. Stigler ve Kindahl, 1957 - 67 dönemi için, alıcılara sorulmak su-

(4) G. C. Means, *The Structure of the American Economy*, Was., 1939.

(5) J. Backman, «Economic Concentration and Price Inflexibility», *Review of Economics and Statistics*, Nov., 1958.

(6) W.F. Crowder ve W.L. Thorp, *The Structure of the Industry*, US Temporary National Economic Committee, monograph no 27, Wash., 1941.

(9) F.M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 1970, Rand

(8) A.C. Neal, *Industrial Concentration and Price Inflexibility*, Wash., 1942. McNally Coll. Pub. Co., sh. 285.

(7) J. Backman, a.g. makale.

retiyile toplanan fiyatlardaki değişimleri inceleyerek, bu fiyatların beklenildik üzere ekonominin genişleme dönemlerinde yükseldiği ve daralma dönemlerinde de düştüğü yolunda bir sonuç buldular. (10). Ancak Means, bu sonuca, ele alınan endüstrilerin çoğunun rekabetçi sınıfa giren endüstriler olduğu ve fiyatlardaki görece (rekabetçi endüstriye kıyasla tekelci endüstrilerdeki fiyat değişimleri) değil mutlak değişimlerin dikkate alındığı gerekçeleri ile karşı çıktı (11). Öte yandan J.F. Weston ve S.H. Lustgarten, Stigler - Kindahl verilerini Means'in itirazlarını dikkate alarak incelediler ve yine endüstrilerin toplulaşma dereceleri ile fiyat değişimleri arasında test sınırını geçen bir bağıntının olmadığı sonucuna vardılar (12).

İkinci Dünya Savaşından sonra Amerikan Ekonomisindeki sürekli enflasyonla endüstrilerin tekelleşme dereceleri arasındaki ilişki konusunu araştıran çalışmalarda da, yine aynı şekilde, görüş birliğine varılamamıştır. Kısa- ca bu çalışmaları özetleyelim.

H.M. Levinson, 1947—58 döneminde, 11 yılın 8 inde toptan fiyatların yıllık değişimleri ile endüstrilerin ağırlıklı toplulaşma oranları arasında pozitif bir bağıntı buldu (13). Buna karşılık, H.J. DePodwin ve R.J. Seldon, 1953—59 dönemi için, 322 imalat sanayi ürününe ait toptan fiyatlar ve 4—firma toplulaşma oranları (en büyük 4 firmanın toplam satışlarının endüstri satışına oranı) arasında, fiyatlar ağırlıksızken 0.12, satışlara göre ağırlıklı iken 0.30 büyüklüğünde bağıntı katsayısı buldular (14). Ve araştırmacılar, bu küçük katsayıların Means'in tezini geçersiz kıldığını iddia ettiler. 1953—59 dönemini ele alan diğer bir önemli çalışma L.W. Weis tarafından yapıldı (15). 81 tane 4—dijit imalat endüstrisinin ele alındığı bu çalışmada, üretim miktarı ve maliyetlerdeki değişimlerin etkisi bertaraf edildikten sonra, daha

-
- (10) G. Stigler ve J. Kindahl, *The Behavior of Industrial Prices*, NBER, 1970.
- (11) G.C. Means, «The Administered Price Thesis Reconfirmed», *American Economic Review*, June 1972.
- (12) J.F. Weston ve S.H. Lustgarten, «Concentration and Wage—Price Changes», *Industrial Concentration: the new learning*, Goldschmid, Mann, Weston (eds.), 1974, Little Brown and Co., sh. 317—319.
- (13) H.M. Levinson, «Postwar Movement of Prices and Wages in Manufacturing Industries», Study Paper no 21, Study of Employment, Growth, and Price Levels, Joint Economic Committee of the US Congress, Wash. 1960.
- (14) H.J. DePodwin ve R.J. Seldon, «Business Pricing Policies and Inflation», *Journal of Political Economy*, April 1963.
- (15) L.W. Weis, «Business Pricing Policies and Inflation Reconsidered», *Journal of Political Economy*, April 1966.

çok tekelleşmiş endüstrilerde fiyatların daha hızlı yükseldiği sonucuna varıldı. Weis, ayrıca, tekelleşme derecesi ile ücretlerdeki artış arasında da önemli bir pozitif ilişki (0.57) buldu ve tekelleşmiş endüstrilerdeki hızlı fiyat artışlarının önemli bir nedeni olarak bu ücret artışlarına dikkatini çekti. Aynı araştırmayı daha sonraki dönemler için tekrarlayan Weis, 1959—63 döneminde enflasyonla tekelleşme arasında hiç bir ilişki bulamadı ve 1967—69 döneminde ise negatif bir ilişki buldu. Tüm bunlardan, Weis, Amerikan ekonomisinde 1950 lerde güdümlü (administered) enflasyonun varolduğu ve bunun 1959 da sona erdiği sonuçlarını çıkardı ve bu güdümlü enflasyonun da 1940 lardaki talep enflasyonunun gecikmiş bir parçası sayılabileceğini iddia etti (16). Weis'in bu vargıları, Chicago okulunca «işte bakınız, tekelleşmenin fiyatlar üzerindeki etkisi ancak arızı ve geçicidir, tekeller olsa olsa gecikmiş enflasyona sebep olabilir, enflasyonun genel nedeni talep fazlalığıdır» şeklinde yaygın bir şekilde kullanıldı. Bilindiği gibi, Chicago okulu enflasyonu miktar teorisi çerçevesinde para arzındaki değişmelerle açıklamaktadır. Örneğin, bu okula mensup R.T. Selden, 1958—71 döneminde Amerikan ekonomisinde para arzındaki artışlarla enflasyon arasında kuvvetli bir ilişkinin var olduğunu, 1973—74 deki hızlı enflasyonun nedeninin ise 1968—71 yılları arasında izlenen yanlış para politikası olduğunu iddia etmektedir (17).

1950 lerde Amerikan ekonomisinde talep fazlalığının değil de tekelleşmeden doğan «piyasa gücü» (market power) nün yol açtığı bir enflasyonun olduğunu iddia edenlerin en çok kullandıkları örnek çelik endüstrisidir. Amerikan çelik firmaları, 1953 ile 1958 arasında, hem kâr oranlarını yükseltmek hem de yüksek ücret artışlarını karşılamak üzere üst üste fiyat artırma yoluna gittiler. Genel toptan fiyatlar endeksi bu dönemde % 8 artmışken, çelik fiyatlarındaki artış % 35 olmuştur. Çelikteki bu enflasyon diğer metal ve metal ürünlerinin fiyatlarını da etkilediği için, Amerikan ekonomisinde 1950 lerde gözükten enflasyonun önemli bir kısmı çelik'e bağlanabilir.

16) Ancak, Weis'in bu çalışmalarda, her bir endüstride maliyet unsurlarına (işgücü, ham madde v.s.) ait ağırlıkları dikkate almamasına itiraz eden J.A. Dalton, endüstrilerin maliyet unsurlarına uygun ağırlıklar vererek Weis'in çalışmalarını tekrarladı ve 1953—59 döneminde pozitif olan tekelleşme—enflasyon ilişkisinin 1963'e kadar uzadığını, 1967—69 döneminde de yine aynı pozitif ilişkinin % 90 anlamlılık düzeyinde test sınırını aşacak büyüklükte var olduğunu buldu [«Administered inflation and business pricing: Another Look» Review of Economics and Statistics, Nov. 1973.]

(17) R.T. Selden, «monetary Growth and the Long—run Rate of Inflation», The American Economic Review, May 1975

Çelik fiyatlarındaki bu yükseliş talep enflasyonu ile izah edilemez. Söz konusu dönemde çeliğe talep fazlalığı olmayışı bir yana, her fiyat artışta çelik talebi hızla düşüyordu. Çelikte kapasite kullanımını 1953 de % 95 iken, bu oran fiyatlar arttıkça düşerek 1958 de % 61 e indi. Hatta U.S. Steel firması 1959 da % 30 kapasite ile çalışıyordu. Bu ölçüde bir noksan kapasite ile çalışmalarına rağmen çelik firmalarının fiyatları artırımları Means'in tezini doğrulayan sağlam bir örnekti. 1962 de Kenneddy'nin ücret ve fiyat kontrol politikası (guidepost policies) başlayınca, çelik fiyatları kontrol altına alındı. Çelik örneğinin Means'in tezini doğrulamadığını iddia edenler de vardır. Bunlara göre (18), 1954 lerden beri çelikte kâr oranları hep düşüktür : 1947—59 döneminde, tüm imalatın ortalama kâr oranı % 12.02 iken demir ve çelikte % 11.03, 1960—71 döneminde ise ilk oran % 10.88 iken ikincisi % 7.18 olmuştur. Açıkça demir ve çelikte bir etkinsizlik sorunu vardır ve 1950 lerdeki fiyat artışları bunun telafisi içindir. Ancak bu etkinsizlik, yazarlara göre, tekelleşmenin çelikte yeterince yükselememesindedir.

Amerikan ekonomisinde, 1950 lerde öteki endüstrilerin fiyat davranışı ile ilgili bir çalışma J. Markham'a aittir (19). Markham, 1953—59 için, 9 önemli tekelleşmiş ve 4 de rekabetçi (atomistik) endüstriden, 2 tekelleşmiş endüstri (çelik ve otomobil) de fiyatların arz ve talep koşullarından bağımsızca değiştiğini, 4 diğlr tekelleşmiş endüstride ise (sigara, aliminyum, cam kablolar, teneke konserve kutusu) fiyatların yukarı doğru daha esnek gözüktüğünü ancak fiyat artışlarının ya talep fazlalığı ya da maliyetlerdeki artışlarca açıklanabildiğini saptıyor. Öteki 3 tekelleşmiş endüstride (sentetik fiber, petrol rafinericiliği, et pazarlama) ise fiyatların, 4 rekabetçi endüstri (un, karışık gübre, pamuklu dokuma, kağıt kutu) fiyatlarına benzer şekilde değiştiğini gözleyen Markham, buradan hareketle, güdümlü fiyat sorununun genel değil özel bir sorun olduğu, oligopollerin talep koşullarını kısa dönemde dikkate almamalarının mümkün olduğu ancak mutlaka böyle davranmaları gerekmediği sonuçlarını çıkarıyor.

Diğer bir kısım çalışmada ise satıcılar (maliyet) — enflasyonu tezinin geçerliliği ücret artışları ile tekelleşme ilişkisi incelenerek test edilmeye çalışıldı. Means tezine göre, hem güçlü sendikaların orada bulunması hem de fiyatlara daha kolay yansıtabilmeleri nedenleriyle, ücretler tekelleşmiş endüstrilerde daha hızlı artmaktadır. Bu konuda yapılan çalışmaların çoğunda,

(18) J.F. Weston ve S.H. Lustgarten, 12 nolu dipnottaki eser, sh. 329,

(19) J. Markham, «Administered Prices and Recent Inflation», Commission on Money and Credit Compendium, Inflation, Growth and Employment içinde, Prentice—Hall, 1964.

(20) ücret artışları ile tekelleşme arasında pozitif bir ilişki bulunmasına rağmen, bu ilişkinin özellikle ekonominin genişleme dönemlerinde kesildiğini, tekellerin emeğin kalite farkından dolayı yüksek ücret ödediklerini fakat bu ücretlerin daha hızlı artmadığını öne süren çalışmalar da vardır. Ayrıca, verimlilik, tekelci endüstrilerde rekabetçilere kıyasla daha hızlı arttığı sürece, tekelci endüstriler fiyatlara yansıtmadan da yüksek ücret artışı ödeyebilirler, denmektedir.

Enflasyona tekelci endüstrilerin yol açtığı tezini reddeden ayrıntılı bir çalışmanın (21) sonuçlarını Tablo 2 ve 3 de özetliyoruz. Tablo 2 den görüldüğü gibi, 1954—58 döneminde, verimlilik (S. Ür.) artış oranları toplulaşma oranı (TO) büyüdükçe büyümekte, dolayısıyla toplam emek maliyeti (B. E.M.) daha tekelleşmiş endüstrilerde daha az artmaktadır. Tablo 3 ün ilk sırasında ise, aynı dönemde, fiyat artışlarının tekelleşmeye göre farklılık arzetmediğini görüyoruz. Oysa, bu dönem, güdümlü enflasyonun en açık şekilde gözüktüğü bir dönem olarak iddia edilmişti.

(20) Bu çalışmaların adları için bkz. F.M. Scherer, 9 nolu dipnottaki eser, sh. 299—300, ve 12 nolu dipnottaki eser, sh. 293.

(21) J.F. Weston ve S.H. Lustgarten, 12 nolu dipnottaki makale.

Tablo 2: Toplaşma (concentration) seviyesine göre ücret, verimlilik ve birim emek maliyetindeki yıllık % değişmeler.

Endüstri sayısı	TO < . 25 138			. 25 < TO < . 50 157			. 50 < TO < . 75 78			TO > . 75 34		
	S.Üc.	S.Ür.	BEM	S.Üc.	S.Ür.	BEM	S.Üc.	S.Ür.	BEM	S.Üc.	S.Ür.	BEM
1954—1958	e.e	4.05	1.57	e.e	4.59	1.52	e.e	4.88	1.52	e.e	6.16	0.70
1958—1963	2.69	3.27	— .48	3.03	4.35	— .99	3.35	5.14	— 1.01	3.73	5.82	— 1.38
1963—1966	2.97	3.99	— .16	3.05	3.68	.43	3.57	4.48	— .59	3.05	4.59	— .73
1966—1969	6.24	2.95	3.95	5.86	4.26	2.36	5.15	2.61	2.92	5.65	4.59	1.51
1969—1970	4.67	2.45	4.37	5.17	.78	6.63	6.49	2.16	5.82	5.85	— 45	7.76

e.e: elde edilemedi.

TO : 4 - firma toplulaşma oranı.

S. Üc. : üretimdeki işçinin saat başına ücreti.

S. Ür. : üretimde çalışan işçinin saat - emeği başına düşen üretim (verimlilik).

BEM : birim üretimin toplam emek maliyeti.

Kaynak : J.F. Weston ve S.H. Lustgarten, 12 nolu dipnottaki makale, sh. 309.

Tablo 3: Toplaşma seviyesine göre fiyatlardaki yıllık % değişmeler.

	$TO \ll .25$	$.25 \ll TO \ll .50$	$.50 \ll TO \ll .75$	$TO \gg .75$	Toplam
1954—1958	1.70 (N=132)	1.79 (N=150)	1.77 (N=76)	1.58 (N=23)	1.74 (N=381)
1958—1963	.28 (65)	.40 (89)	.39 (59)	-.24 (22)	.31 (235)
1963—1966	1.98 (65)	1.56 (89)	.86 (59)	-.28 (22)	1.33 (235)
1966—1969	2.89 (65)	2.40 (89)	2.59 (59)	1.85 (22)	2.53 (235)
1969—1970	2.81 (65)	4.22 (89)	4.03 (59)	4.39 (22)	3.80 (235)
1970—1973	12.56 (14)	9.58 (31)	4.86 (32)	2.86 (14)	7.34 (91)

Kaynak: J.F. Weston ve S.H. Lustgarten, 12 nolu dipnottaki makale, sh. 312.

Not: parantez içindeki rakamlar endüstri sayısını göstermektedir.

Tablo 2 den, saat başına ödenen ücretin artış hızının (S.Üc.) tekelleşme derecesi ile açık bir ilişkisi olduğunu göremiyoruz. Oysa, aynı Tablo'dan kolayca, verimlilik artışının (S. Ür.), 1969—1970 dönemi hariç, diğer tüm dönemlerde tekelleşme derecesi ile pozitif bir ilişkisi olduğunu izleyebiliyoruz. Yani, daha tekelci endüstrilerde, verimlilik daha hızlı artarken, ücret artışları daha hızlı değildir, dolayısıyla bu endüstrilerde birim üretimin toplam emek maliyeti (BEM) daha yavaş yükselmektedir. Bu da, fiyatların, daha tekelci endüstrilerde, daha yavaş artmasını sağlıyor, denmektedir. Gerçekten, Tablo 3, 1969—70 yılı hariç tüm dönemlerde fiyat artışları ile tekelleşmenin pozitif değil aksine negatif bir ilişki gösterdiği (1958—63 döneminde hiç ilişki yok) ni ortaya koyuyor. Yani, araştırmacılar, bu tablolar ile, hem işgücünün birim maliyetinin hem de fiyatların tekelci endüstrilerde daha yavaş arttığını ve böylece de «satıcılar (tekeller ve sendikalar) - enflasyonu» tezinin geçersiz olduğunu iddia etmektedirler.

Diğer bazı çalışmalarda da endüstrilerin kâr oranları ile ücret ve fiyatlarındaki artışlar ilişkilendirilmiş ve pozitif ilişkiler elde edilmiştir (22). Bu çalışmalara göre, kâr oranı ile ücret ve fiyat yükselmeleri arasındaki ilişki iki türlü de olabilir: ya bazı firmalar yüksek fiyat tesbit edip aşırı kâr elde etmektedirler, ya da yüksek kârla çalışan firmalar yüksek ücret artışlarını kolayca kabul etmekte ve sonra bu artışları fiyatlara yansıtmaktadırlar. Genellikle fiyat—kâr oranı ilişkisi «hedef getiri haddi» (target rate of return) tezi çerçevesinde ele alınmaktadır. Bu teze göre, tekelci endüstrilerde dev firmalar gerçekleştirecekleri kâr oranını önceden planlarlar ve sonra bu oranı gerçekleştirecek düzeyde fiyat saptarlar. 1950 lerdeki arz ve talep koşullarından bağımsız güdümlü enflasyonun nedeni budur, denmektedir (23). Diğer yandan, hedef getiri haddinin firmanın önündeki yatırım seçeneklerini değerlendirebilmek için seçildiği, gerçekleşen kâr oranları ile bu hedefin çoğu kez hiçbir ilişkisi olmadığı da iddia edilmektedir (24).

Means tezi, endüstrilerin kâr oranları ile toplulaşma oranları ilişkilendirilerek dolaylı yoldan test edilebilir. J.S. Bain, 1936—40 döneminde, 42 endüstride ortalama kâr hadleri ile 8-firma toplulaşma oranlarını ilişkilendirerek, toplulaşma oranının % 70 in üzerinde olduğu endüstrilerde ortalama kâr oranının % 12.1, % 70 in altında olan endüstrilerde ise % 6.9 olduğunu hesap-

(22) bkz. 12 nolu dipnottaki eser, sh, 293.

(23) W.N. Leonard, Business Size, Market Power and Public Policy, Thomas Y. Crowell Co., 1969, sh. 170—1.

(24) J.F. Weston ve S.I. Ornstein (eds.), Impact of Large Firms on the U.S. Economy, Lexington Books, 1973, sh. 232—4.

ladı (25). Ancak, Bain'in örneklemesinin temsili olmadığını iddia eden Y. Brozen (26), endüstri sayısı artırıldığında böyle bir farklılığın ortaya çıkmadığını savundu. Başka bir çalışmada da, endüstriye dışarıdan giriş engeli, ölçek, uzun dönemli talep değişimleri gibi değişkenlerin etkisi ayrıldığında, toplulaşmanın kâr oranı ile bağımsız bir ilişki göstermediği iddia edildi (27). Kâr oranı-tekelleşme ilişkisini arayan çalışmaların geniş bir özetini de sunduğu çalışmasında L.W.Weis, 1953—57 ve 1962—66 dönemlerinde Amerikan ekonomisinde endüstrilerin kâr oranları ile tekelleşme dereceleri arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna varmıştır (28).

Tekelleşme ile enflasyon arasında pozitif ilişkinin olduğunu savunanların bir kısmı, bu pozitif ilişkinin daha çok ekonominin daralma dönemlerinde belirgin olduğunu söylemektedirler. Genişleme döneminde rekabetçi kesimdeki fiyat artışları daha büyük olmakta, daralma döneminde ise tekeli kesim fiyatlarını artırarak bozulan dengeyi yeniden kurmaktadır, diyor. Örneğin, J.M. Blair, Aralık 1969—Aralık 1970 durgunluğunda 4—firma toplulaşma oranının % 50 den fazla olduğu 137 ürünün fiyatlarının % 5.9 arttığını, buna karşılık bu oranın % 25—49 arasında olduğu 110 ürünün fiyatlarının % 1.0, oranın % 25 den az olduğu 49 ürünün fiyatlarının ise % 6.1 azaldığını göstermektedir. Oysa, yine Blair, Aralık 1970—Aralık 1971 genişleme döneminde, tersine, ilk gurupdaki ürünlerin fiyatlarının % 2.7, ikinci gurupdaki ürünlerin fiyatlarının % 6.0 ve üçüncü gurupdaki ürünlerinkinin ise % 7.8 yükseldiğini hesaplamıştır (29). Diğer bir çalışmada da, 1967—1971 hızlı enflasyon döneminde, 4—firma toplulaşma oranı % 50 den büyük 40 endüstride ağırlıklandırılmış fiyatların ortalama olarak % 12.9 yükseldiği, buna karşılık, toplulaşma oranının % 50 den az olduğu 54 endüstride bu fiyat artışının % 16.4 olduğu gösterilmektedir (30).

(25) J.S. Bain, «Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936—1940», Quarterly Journal of Economics, August 1951.

(26) bkz. 24 nolu dipnottaki eser, sh. 59—70.

(27) S.I. Ornstein, 24 nolu dipnottaki eser, sh. 87—102.

(28) L.W. Weis, «Concentration—Profits Relationship and Antitrust», 12 nolu dipnottaki eser, sh. 221.

(29) J.M. Blair, «Market Power and Inflation: A Short—Run Target Return Model», Journal of Economic Issues, June 1974.

(30) J.F. Weston, 24 nolu dipnottaki eser, sh. 227.

DEĞERLENDİRME

Tekelleşme—fiyat değişimleri ilişkisini inceleyen araştırmaları üç ana guruba ayırabiliriz: 1. Means tezine sıkıca bağlı olanlar. 2. bu tezin kesinlikle yanlış olduğuna inananlar, 3. fiyatların genellikle arz ve talep koşullarınca belirlendiği ve güdümlü fiyat teorisinin ancak özel durumlarda geçerli olduğu görüşünde olanlar. Yukarıdaki özetlemeden dikkat edileceği üzere, her üç gurubunda cevap aradıkları ortak sorular şunlardır: 1929—33 bunalımında tekelci endüstriler üretim miktarlarını büyük ölçüde düşürerek kendi ürünlerinin fiyatlarındaki düşmeyi kontrol altına alabilmişler midir? 1950 lerde talep koşullarından bağımsız olarak tekelleşmiş endüstriler güdümlü enflasyon yaratmışlar mıdır? 1960 lardaki enflasyona tekellerin katkısı nedir? Her ne kadar, yapılan çalışmalarda bu üç sorudan hiçbirinin cevabı üzerinde kesin bir anlaşmaya varılamamışsa da, şu eğilimlerin çıkarılabileceğini sanıyoruz: 1. Amerikan ekonomisinde 1953—1959 döneminde güdümlü enflasyonun varlığı ile ilgili kanıtlar daha kuvvetlidir, 2. 1960larda (özellikle son yarıda) daha çok genel talep düzeyinin yüksek olmasının yol açtığı talep enflasyonu (demand-pull) söz konusudur, tekelleşme enflasyon ilişkisi bu dönemde ya negatif bir ilişkidir ya da hiç yoktur, 3. 1930 bunalımında tekelleşme-fiyat düşmesi ilişkisi Means'in Tablo 1'de özetlediğimiz bulgularında çok açık olmakla birlikte, gerek Means'in incelediği endüstri sayısının azlığına yapılan itirazlar, gerekse sanayi ürünlerinde fiyatların az düşmesinin malların dayanıklılığı, maliyetler ve alıcıların farklılığı ile ilgili olduğu yolundaki eleştiriler dikkate alındığında, bu konuda bir eğilim belirtmek iyice güçleşmektedir. Ancak, yine çalışmalardan, tekelci kesimin genel talep düzeyinin yüksek olduğu genişleme dönemlerinde fiyatlarını rekabetçi kesime kıyasla daha az artırdığı ve bunu genişleme dönemini izleyen yıllarda fiyat artışı yaparak telafi ettiği, durgunluk dönemlerinde ise tekelci kesimin fiyatlarının aşağı doğru daha az esnek olduğu yönünde bir eğilimin varlığı sezilenmektedir.

Şimdi, düzenlediğimiz bazı Tablolara (Tablo 4—7) dayanarak Amerikan ekonomisinde enflasyon ve tekelleşme ilişkisini yeniden gözden geçirelim. Tablo 4, imalat sanayi alt dallarına ait toplulaşma oranları ile çeşitli dönemler için toptan fiyatlardaki değişimleri veriyor. Bu Tablo'dan, 1952—59 döneminde en çok fiyat artışı gösteren 5 imalat endüstrisinin sırayla makina, metal, taş toprak cam, oto ve deri; en az fiyat artışı gösteren 5 in ise tekstil, gıda, ağaç, kimya ve petrol olduğunu görüyoruz. Deri'nin ilk 5 e, kimya'nın da son 5 e (petrol fiyatları daha çok uluslararası piyasada belirlendiği için petrol'ün son 5 e girmesi önemli değildir) girmesine rağmen, tekelleşme-fiyat artışı ilişkisinin bu dönemde var olduğu söylenebilecektir. Daha önce belirttiğimiz gibi, 1950 lerde çelik fiyatlarındaki sürekli yükseliş ve bunun diğer hammadde, ara

Tablo 4: Çeşitli dönemler için Amerikan imalat sanayiinin alt dallarında ve diğer mal guruplarında toptan fiyatların değişimleri ile söz konusu endüstrilere ait 1958 yılı toplulaşma oranları.

	8—firma Toplulaşma oranı, 1958	Toptan fiyatlardaki % değişimler			
		1952—59	1959—66	1966—72	1972—nisan 1974
Otomobil	.72	19.4(4)	-1.7(11)	19.7(6)	4.5(13)
Lastik	.65	7.7(8)	-5.0(13)	11.8(11)	18.4(8)
Metal	.61 (.35) ¹	24.9(2)	7.0(3)	25.0(3)	30.5(4)
Kimya	.60	5.3(10)	-2.2(12)	4.8(12)	27.0(6)
Makina	.55 (.48) ²	5.8(9)	2.6(5)	21.3(5)	97.3(1)
Petrol	.56	29.3(1)	6.0(4)	21.8(4)	10.9(10)
Taş, toprak, cam	.48	21.1(3)	1.4(8.5)	28.2(1)	16.3(9)
Gıda	.48	-2.4(12)	13.2(1)	19.4(7)	31.7(3)
Tekstil	.43 (.20) ³	-4.8(13)	1.7(6)	13.5(10)	21.0(7)
Kağıt	.39	13.5(6)	1.5(7)	14.8(8)	27.3((5)
Deri	.33	17.6(5)	9.8(2)	27.0(2)	10.7(11)
Mobilya	.26	10.2(7)	-1.3(10)	13.7(9)	10.3(12)
Ağaç	.17	4.7(11)	1.4(8.5)	4.4(13)	38.7(2)
ENDÜSTRİ MALLARI		13.3	3.4	19.7	27.3
TARIM ÜRÜNLERİ		-16.8	8.6	18.0	49.0
TÜM MALLAR		7.0	5.3	19.3	30.4
HAMMADDELER					
Yiyecek ür. için		-17.9	10.1	20.4	43.2
Diğer mallar » »		15.0	4.8	54.4	38.1
Yakıt		1.1	0.9	14.2	75.6
ARA MALLAR					
Yiyecek ür. için		-3.1	13.2	17.7	50.5
Dayanıksız mal » »		1.5	-1.3	8.5	34.9
Dayanıklı mal » »		26.8	4.7	25.6	30.1

Not : Parantez içindeki rakamlar sıralamayı gösteriyor.

1 Parantez dışı temel içi işlenmiş metallere aittir.

2 » » elektrik » diğer makinalara aittir.

3 » » tekstil » elbise endüstrisine aittir.

Kaynak : İlk sütun, H.J. Sherman, Profits in the United States, 1968, Cornell University Press, sh. 89 dan; son sütun, «The U.S. Facts Books, the American Almanac, 1975», sh. 407—8 den, öteki sütunlar ise «Economic Report of the President, 1974», sh. 305—306 dan alındı.

malı ve mamül mala yansması bu dönemdeki enflasyonun başlıca kaynağıdır. Tablo'nun alt kısımlarından dayanıklı mallar için ara malı ve yiyecekte başka mallar için hammadde fiyatlarındaki artışın öteki fiyatlardan ne denli farklı olduğu görülmektedir. Tablo 5'den de, bu dönemde, endüstrilerin ortalama kâr oranları ile tekelleşme dereceleri arasında çok yüksek bir ilişkinin olduğunu (Sütun 1 ile Sütun 2 arasında Sperman sıra bağıntısı +0.70 olarak çıkıyor) saptayabiliyoruz. Demek ki, bu dönemde (1953—59) fiyat-marjinal maliyet marjı tekelleşmiş endüstrilerde daha büyüktür, ki bu, güdümlü fiyat teorisinin bu dönem için belli bir geçerliliğe sahip olduğunu gösterir.

Tablo 5: Amerikan imalat sanayi alt dallarında 1953—59 ve 1964—72 dönemleri için ortalama kâr oranları

	8-firma toplulaşma oranına (1958) göre endüstrinin sıra nosu	Ortalama kâr oranı, %	
		1953—59	1964—72
Tütün	1	11.7(6)	14.6(1)
Motorlu araçlar	2	14.2 (1)	14.0 (2)
Lastik	3	11.2 (7)	10.5 (12)
Demir—dışı metal	4	10.9 (8)	10.2 (13)
Kimya	5	12.8 (3)	13.3 (3)
Petrol	6	12.2 (4)	11.3 (7 5)
Elektrik makinaları	7	12.1 (5)	11.7 (5.5)
Makina	8	9.8 (10)	12.0 (4)
Gıda	9	8.7 (12)	10.8 (10)
Taş, toprak, cam	10	12.9 (2)	9.2 (14)
Tekstil	11	4.7 (16)	8.1 (16)
Kağıt	12	9.9 (9)	8.8 (15)
İşlenmiş metaller	13	9.0 (11)	11.3 (7.5)
Deri	14	7.0 (15)	10.7 (11)
Mobilya	15	8.4 (13)	11.7 (5.5)
Ağaç	16	7.6 (14)	11.1 (9)
TÜM DAYANIKLI MALLAR		11.1	11.4
TÜM DAYANIKSIZ MALLAR		10.4	11.4
TÜM İMALAT SANAYİ		10.7	11.4

Not : Kâr oranları, vergi sonrası kârların toplam hisse senetleri değerine oranlanmasıyla bulunmuştur.

Kaynak : Toplulaşma oranları sırası Tablo 4 den, kâr oranları ise «Economic Report of the President, 1974», sh. 337—8 den alındı.

Tablo 4'den, 1959—66 döneminde, fiyat artışına göre ilk 5 sırayı alan endüstrilerin gıda, deri, metal, makina ve petrol; son 5 i oluşturanların ise lastik, kimya, oto, mobilya, ağaç ve taş toprak cam olduğunu görmekteyiz. Tablo'nun alt kısımlarından görüldüğü gibi, daha çok tarım ürünleri ve yiyecek mallarına ait fiyatların arttığı bir dönem olan bu dönemde enflasyon—tekelleşme ilişkisi pozitif değildir. 1962—66 arasında, Kenneddy ve Jonhson'ın ücret—fiyat kontrol politikaları çelik fiyatlarını kontrol altına alabilmiştir. 1959—66 döneminde tekelleşme ile enflasyon arasında negatif bir ilişki olduğu da ileri sürülebilir (bkz. Tablo 3).

1966—72 döneminde, Tablo 4'den, en çok fiyat artışı gösteren 5 endüstrinin sırayla taş toprak cam, deri, metal, makina ve petrol (6.cı sırada oto var); en az fiyat artışı gösteren 5 in ise ağaç, kimya, lastik, tekstil, mobilya olduğunu görüyoruz. Her ne kadar yüksek toplulaşma oranına sahip kimya ve lastik son 5 in içinde ise de (ki, kimya hızlı teknolojik gelişme sayesinde fiyatlarını artırmadığı halde 1950 lerden beri yüksek bir kâr oranı sağlamaktadır, bkz. Tablo 5) bu verilerden tekelleşme ile enflasyon arasında pozitif bir ilişkinin varlığı sezilmektedir. Tablo 4'ün alt kısımlarından, yiyecekte başka malların ham maddelerinde ve dayanıklı malların üretimi için gerekli ara mallarında önemli fiyat artışları olduğu görülmektedir. Ancak tarım ürünleri ile gıda fiyatlarındaki artış ile endüstri mallarındaki genel artış aynı düzeydedir. Bu dönemde (1966—72), Vietnam Savaşı döneminin (1966—69) genel talep enflasyonu egemen olmakla beraber, özellikle 1970 daralma yılında tekelleşmiş endüstrilerin güdümlü enflasyonu söz konusudur (bkz. 29 nolu dipnotun verildiği paragraf).

Son yılların hızlı enflasyonu ile tekelleşme ilişkisine gelince, Tablo 4 den, 1972—nisan 1974 döneminde en fazla fiyat artışı gösteren 5 endüstrinin petrol, ağaç, gıda, metal, kağıt (6. sırada kimya var); en az fiyat artıran 5 in ise oto, mobilya, deri, makina, taş toprak cam olduğunu görüyoruz. Petrol ve metal tekellerinin bu dönem hızlı enflasyonuna katkıları açıktır. Ancak, hem fiyatları en az artan 5 de önemli tekellerin oluşu, hem de tarım ürünleri ve gıda fiyatlarının ortalama enflasyon hızının çok üstünde yükselmesi, 1972 sonrası enflasyonuna ekonominin tekellerinin katkısının sınırlı olduğunu gösterir. Tarım ve gıda sektörlerindeki büyük fiyat artışlarına bu sektörlerdeki verim düşüklüğü, teknolojik gelişme yetersizliği gibi dar boğazların sebep olduğu sanılmaktadır.

II. Dünya Savaşı sonrası ABD ekonomisindeki fiyat artışlarını yıllık değişimler olarak Tablo 6 da incelemekteyiz. Enflasyonun hızı bakımından bu dönemi ikiye ayırabiliriz: 1948—1964 ve 1964—1972 dönemleri [1972 den sonraki çok hızlı enflasyon dönemini bir üçüncü dönem olarak ayrıca ele almak

gerek.] Tablo 6'dan şu sonuçlar çıkarılabilmektedir: 1. Tarım ürünleri ve gıda toptan fiyatları düşme yönünde sanayi malları fiyatlarından daha esnektir (Tablo'nun IV. kısmı). Tarım ürünleri ve gıda toptan fiyatları ele alınan dönemde 25 yılın 12 sinde, sanayi ürünleri toptan fiyatları ise sadece 5 inde azalma göstermiştir. 2. 1948—1964 döneminde tarım ürünleri ve gıda toptan fiyatları azalmış, sanayi malları toptan fiyatları ise yıllık % 1.33 oranında bir artış kaydetmiştir. Yani, bu dönemdeki enflasyona (toptan fiyatlar düzeyinde) sanayi kesimi sebep olmuştur. 1964—72 döneminde ise tarım ve gıda kesimindeki fiyat artışı biraz daha yüksek olmakla beraber, ekonominin iki kesimi arasında bu bakımdan önemli bir fark yoktur. 3. Devlet kesiminin (federal + eyalet + mahalli) fiyatları dönemin başından beri özel kesimin fiyatlarından çok daha hızlı (2—3 kat) yükselmiştir. Tablo'nun II. kısmından görüldüğü gibi, ilk dönemde özel kesimin fiyatları yılda ortalama % 1.71 yükelerken devletin fiyatları, ki bu endeksin büyük kısmını devletin satın aldığı mal ve hizmetlerin fiyatları oluşturur, yılda % 4.67 lik bir hızla yükselmiştir. 1964—72 döneminde ise bu iki hız sırayla % 3.33 ve % 6.82 dir. 4. Tablo'nun III. kısmında yer alan tüketici fiyatlarından gözlenen ilginç nokta ise, yine 1948 den beri hizmet fiyatlarının mal fiyatlarından iki-üç kat daha hızlı artmasıdır.

Tablo 6 : Amerikan ekonomisinde fiyatlardaki ve GSMH daki yıllık % değişmeler, 1948—1972.

	I Reel GSMH		II GSMH Zımni Fiyat Deflatörü				III Tüketici Fiyat Endeksleri			IV Toptan Fiyat Endeksleri			
	Toplam GSMH	GSMH	Toplam Özel	Toplam Devlet	Tüm Maddeler	Gıda	Gıdadan Başka Mallar	Hizmetler	Tüm Mallar	Tarım Ürünleri ve İşlenmiş Yiyecekler	Endüstri Malları		
1948	4.4	6.6	6.7	3.9	7.8	8.5	7.7	6.3	1.5	-6.8	5.0		
1949	0.2	-0.6	-1.0	6.4	-1.0	-4.1	-1.5	4.8	-6.1	-8.9	-5.0		
1950	9.6	1.3	1.0	3.7	0.1	1.4	0.0	3.2	14.7	17.0	14.0		
1951	7.9	6.8	7.3	5.1	7.9	11.1	7.5	5.3	1.2	3.5	0.4		
1952	3.0	2.1	1.9	5.5	2.2	1.8	0.9	4.4	-3.4	-8.2	-1.4		
1953	4.5	1.0	0.7	3.0	0.8	-1.5	0.2	4.3	0.5	-2.3	1.4		
1954	-1.4	1.5	1.2	3.8	0.5	-0.2	-1.1	3.3	-0.6	-2.6	0.2		
1955	7.6	1.4	0.9	5.7	-0.4	-1.5	-0.7	2.0	1.6	-6.4	4.3		
1956	1.8	3.4	3.2	5.6	1.5	0.7	1.0	2.5	4.5	6.0	4.2		
1957	1.5	3.7	3.6	5.2	3.0	2.8	2.2	4.5	2.0	4.2	1.1		
1958	-1.1	2.5	2.1	10.7	1.8	2.2	0.8	2.7	0.5	-0.2	0.9		
1959	6.4	1.7	1.4	4.2	1.5	-0.8	1.5	3.7	-0.3	-4.4	1.2		
1960	2.5	1.6	1.3	4.2	1.5	3.1	-0.3	2.7	0.5	3.9	-0.6		
1961	1.9	1.3	0.9	1.8	0.7	-0.9	0.6	1.9	-0.2	-0.6	-0.1		
1962	6.6	1.1	1.0	2.6	1.2	1.5	0.7	1.7	0.0	0.6	-0.2		
1963	4.0	1.3	1.0	4.2	1.6	1.9	1.2	2.3	-0.1	-2.1	0.5		
1964	5.4	1.6	1.2	5.7	1.2	1.4	0.4	1.8	0.4	0.0	0.6		
1965	6.3	1.8	1.7	4.0	1.9	3.4	0.7	2.6	3.4	9.5	1.4		
1966	6.5	2.8	2.5	5.1	3.4	3.9	1.9	4.9	1.7	0.2	2.2		
1967	2.6	3.2	2.9	5.2	3.0	1.2	3.1	4.0	1.0	-1.8	1.9		
1968	4.7	4.0	3.6	7.8	4.7	4.3	3.7	6.1	2.8	3.5	2.7		
1969	2.7	4.8	4.5	7.5	6.1	7.2	4.5	7.4	4.8	7.5	3.9		
1970	-0.4	5.5	4.8	10.5	5.5	2.2	4.8	8.2	2.2	-1.4	3.6		
1971	3.2	4.7	4.3	9.2	3.4	4.3	2.3	4.1	4.0	6.0	3.2		
1972	6.1	3.2	2.9	7.3	3.4	4.7	2.5	3.6	6.5	14.4	3.6		
1948—64	3.66	1.96	1.71	4.67	1.58	1.17	0.91	3.20	0.84	-0.53	1.33		
1964—72	3.85	3.68	3.33	6.82	3.74	3.63	2.78	4.88	2.87	3.41	2.67		

5. Tüketici fiyatlarındaki enflasyona her iki dönemde de gıda fiyatlarının katkısı gıda dışındaki malların fiyatlarının katkısından daha büyüktür.

Her ne kadar fiyat endekslerinin en az sağlıklı olanları devlet ve hizmet sektörlerine ait olanları ise de bu iki endeksin yükseliş hızlarındaki büyük ve sistematik farklılık endeks hatalarına atfedilemez. Üstelik, hizmet sektörlerindeki hızlı enflasyon sadece Amerikan ekonomisine özgü de değildir. Bir OECD çalışmasına göre, başlıca Avrupa ülkelerinde 1958 ile 1968 arasındaki enflasyonun % 70 - 90 lık kısmından inşaat sektörü ile beraber hizmetler sektörü sorumludur. (31) Örneğin Fransa'da, 1962 - 70 döneminde, imalat malları fiyatları % 26 yükseldiği halde hizmet sektörünün fiyatları % 79 yükselmiştir. (32) Her bir sektörün fiyat artışını o sektörün milli gelir içindeki ağırlığı ile ağırlıklandırarak yaptığımız bir hesaplamada, Amerikan ekonomisinde 1950 - 72 döneminde gözüken enflasyonun yarısından çoğunun inşaat, devlet ve hizmet sektörlerinden geldiğini bulmaktayız. Enflasyonun başlıca kaynağı olan bu iki sektörün ekonomi içindeki ağırlığı tüm batı ülkelerinde gittikçe yükselmektedir. Amerikan milli gelirine toplam devlet kesiminin katkısı 1950 de % 13.3 den 1970 de % 22.5 e yükselmiştir. Hizmetler sektörünün payı ise aynı dönemde % 8.5 dan % 11.7 ye ulaşmıştır.

Devlet ve hizmet sektörlerindeki hızlı enflasyonun nedenlerine gelince, Amerikan hükümetinin satın aldığı mal ve hizmetlerin büyük bir kısmını (federal harcamaların % 50 - 60 ını) askeri mal ve hizmetler oluşturur : savunma, uzay çalışmaları, emekli askerler giderleri ve dış işleri giderlerinin büyük bir kısmı. O halde devlet alımlarındaki hızlı fiyat artışının başlıca kaynağı Amerikan silah sanayiidir. Gerçekten, Amerikan silah sanayi tekel-leri; iç ve dış rekabet yokluğu, alıcının devlet olması, üretilen malların standart olmayan teknolojik mallar olması nedeniyle alıcının fiyatlar üzerinde kontrol ve karşılaştırma olanağının bulunmaması, hızla değişen teknoloji yüzünden silah sanayi yatırımlarının hızlı bir amortisman haddine tabi tutulması vs. gibi nedenlerle fiyatlarını kolayca artırabilmektedirler. Diğer yandan, devletin ikinci büyük harcama kalemi eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik harcamalarıdır. Bu hizmetlerdeki hızlı fiyat artışları devlet sektöründeki enflasyonun ikinci büyük kaynağıdır.

Eğitim ve sağlık hizmetlerindeki hızlı fiyat artışı hizmetler sektöründe gözüken enflasyonun da önemli bir kaynağıdır. Ekonominin mal üreten kesimine kıyasla teknolojik gelişmenin ve verim artışının daha yavaş olduğu

(31) Charles Levinson, Capital, Inflation and the Multinationals, 1971, The Macmillan Co., sh. 33.

(32) Charles Levinson, Capital, Inflation and the Multinationals, 1971, The Macmillan Co., sh. 33.

hizmetlerde, bundan başka, fiyat rekabetinin mallardaki kadar etkin olamaması, hizmetlerle ilgili harcamaların fiyat esnekliklerinin mallardakinden farklı olabilmesi gibi etkenler de enflasyonun kaynakları sayılabilir, kakımızca. Tekelleşme derecesinin düşük olduğu hizmetler sektöründe fiyatların böyle hızlı artması Means tezinin geçerliliğine karşı bir örnek oluşturmaktadır. Ancak hizmetler sektöründe yaratılan gelirin % 30 unu oluşturan sağlık hizmetlerinde fiyatların büyük ölçüde bir merkezden tekelci bir biçimde saptandığını bilmek gerek. 1950 - 72 arasında sağlık dışındaki diğer hizmetlerin fiyatı % 115 civarında arttığı halde sağlık hizmetleri fiyatları % 147 oranında artmıştır.

Tablo 7, Amerikan ekonomisindeki fiyat artışlarını etkilemesi beklenen bazı değişkenlerin değişme hızını veriyor. Görüldüğü gibi, 1964 - 72 döneminde 1948 - 64 dönemine kıyasla genel bir talep enflasyonunun koşulları daha tamdır. Milli gelirin gerçek (reel) büyüme hızı iki dönemde de farklı değilken para arzındaki artış hızı oldukça farklıdır. Diğer yandan, devlet ve banka borçları, saat - emek başına ödenen toplam maliyetler ikinci dönemde daha hızlı, verimlilik ise daha yavaş artmıştır. Öte yandan, harcanabilir gerçek emek geliri ikinci dönemde daha yavaş artmıştır, yani enflasyon gelir bölüşümünü işçiler aleyhine bozmuştur.

Tablo 7 — Amerikan Ekonomisinde Bazı Değişkenlerin Dönemler İtibariyle Ortalama Yıllık % Değişmeleri

	(1) Para Arzı Mı	(2) Toplam Devlet Har- camaları (fed. + eyalet + mahalli)	(3) Toplam Kamu Borcu	(4) Ticari Ban- kanların Ver- diği Toplam Borçlar	(5) Saat - Emek Başına Reel Hasıla	(6) Saat -Emek Başına Ödenen Toplam Maliyetler ¹
1948 - 64	2.40	10.41	2.75	8.92	3.32	4.78
1964 - 72	5.57	9.36	5.46	9.77	2.67	6.46
	(7) Özel Kesim Hasılası Zım- ni Fiyat	(8) Haftalık Har- canabilir Reel Emek	(9) GSMH'nin Büyüme Hızı			
Dönem	Deflatörü	Geliri ²	Reel	Cari		
1948 - 64	1.71	1.74	3.66	5.61		
1964 - 72	3.33	1.02	3.85	7.53		

1. İşçilerin ücret ve maaşları + işverenin sosyal sigorta ve diğer çeşitli amaçlar için ödediği katkıları.
2. Üç kişiye bakmakla yükümlü bir işçinin sosyal güvenlik keseneği ve vergiler çıkarıldıktan sonra geriye kalan net ücreti.

Kaynak : «Economic Report of the President, 1974», sh. 310 - 1, 323, 284 - 7.

TEKELLEŞME — ENFLASYON İLİŞKİSİNİ ZAYIFLATAN ETKENLER

Bir kaç büyük firmanın oluşturduğu oligopolistik bir endüstride, bu bir kaç firmanın kendi aralarında anlaşıp yüksek fiyat saptamalarını veya fiyatlarını sürekli artırmalarını engelleyen (en azından güçleştiren) şu önemli faktörler vardır : 1. pazarı ikame mallar üreten veya üretebilecek olan firma ve endüstrilere kaptırma korkusu, 2. endüstriye yeni girişlerin olabileceği korkusu, 3. dış rekabet, 4. talep yetersizliği, 5. alıcıların baskısı.

Teknolojik gelişmeyle birlikte hemen hemen her bir ham madde ve aramalı, her bir tüketici malının yerine geçebilecek başka malların bulunması ve geliştirilmesi olanağı oldukça artmıştır. (33) Örneğin, ham maddelerde çelikten alüminyum ve çimentoya, bakırdan alüminyuma, doğal maddelerden sentetik maddelere, ağaçtan kağıda, katıttan plastiğe doğru bir geçiş süreci tüm batı ülkelerinde izlenmektedir. Mevcut maddelerin birbiri yerine kullanılmasında ve yeni sentetik maddelerin geliştirilmesinde uyarıcı unsurun fiyatları olduğu açıktır. 1910 larda nitrat ve 1920 lerde kauçuk kartellerinin yüksek fiyatları bu maddelerin sentetiğinin geliştirilmesine yol açmıştır. 1960 ların ortalarında alüminyum ikamesini önlemek için, Amerikan bakır tekelleri fiyatlarını dünya fiyatlarının altında tutmak zorunda kalmışlardır. Amerika'nın orta batısındaki kömür firmaları önemli birleşmeler sonucunda tam bir oligopol durumuna geldikleri halde alternatif enerji kaynaklarına kayılabileceği korkusu ile fiyatların artıramamaktadırlar. Fakat, çelik örneğinde olduğu gibi, pazarı ikame ürünlere kaptırma tehlikesi her zaman oligopol firmaları fiyat artışları yapmaktan alıkoyamamaktadır. Ancak, bu tür örneklerin sayısı çok değildir.

Endüstriye yeni girişlerin olabileceği korkusu da oligopol fiyatlarına sınır çizen ikinci önemli etkendir. Bir oligopolistik endüstriye yeni firmaların girişinin ne ölçüde zor ya da kolay olacağı şu faktörlere bağlıdır : üretim ve dağıtımdaki ölçek büyüklüğü, gerekli sermaye büyüklüğü, mevcut endüstrilerin mutlak maliyet avantajları (ki, bu da, mevcut firmaların ham madde kay-

(33) Bu konuda çok sayıda örnek için bkz., F.M. Scherer, 9 nolu dipnottaki eser, 8. bölüm.

naklarına, üretim teknikleri ve icatlarla ilgili patent ve sırlara sahip olup olmadığına bağlıdır), marka imajı yolu ile tüketicilerin mevcut firmaların mallarına bağlılık derecesi, dış rekabetin ne ölçüde tarifelerle veya taşıma giderleri ile engellendiği, vs... Eğer tüm bu etkenler o endüstriye yüksek bir giriş engeli sağlıyorsa, o endüstri fiyatları üzerinde kontrol gücüne sahip olacaktır. Aksi takdirde, oligopol gurup endüstriye girecek müstakbel firmaların ortalama maliyetlerinden yüksek fiyat saptadığı an yeni girişler kaçınılmaz olacaktır. Gerçekten, J. S. Bain ve H.M. Mann, yüksek giriş engellerine sahip endüstrilerde kâr oranlarının daha yüksek olduğunu göstermişlerdir. (34) Ancak, modern kapitalizmde, tekelleşme bir yandan «giriş»i güçleştiren koşullar yaratırken, bir yanda da «giriş»i kolaylaştıran unsurlar ortaya çıkarmaktadır. Büyük firmalar, bugün, tek bir mal değil bir çok malı aynı anda üretmektedirler. Kâr oranının yüksek olduğu bir sahaya kendi dalına yakın olsun olmasın büyük sermaye olanaklarına sahip dev firmaların hücum etmemesi için çok az neden vardır. ABD ekonomisinde, zaman içinde, hem yerini kaybeden firmalarla hem de yerini koruyabilen firmalarla ilgili çok sayıda örnek vardır. Örneğin, alüminyumda Alcoa, otoda GM yerlerini korumayı başaranlardandır. Zaten büyük ölçek nedeniyle girişin en zor olduğu Amerikan endüstrisi otomobildir. Bu endüstriye, 1920 lerde giren Crysler'den bu yana başarılı bir giriş yapılamamıştır. Buna karşılık, bu yüzyılın başında çelik piyasasının % 65 ine sahip olan U.S. Steel yüksek fiyat saptaması yüzünden yerini sürekli kaybetti ve 1968 de piyasanın ancak % 21 ine sahipti. Yerini kaybedenlerden biri de American Can Co'dır. 1931 de sigara üreten 3 en büyük firmanın zam kararı almaları üzerine piyasalarının önemli bir kısmını küçük firmalara kaptırdıklarını görüp 20 ay sonra fiyatlarını tekrar indirmeleri ve 1961 de yüksek fiyat saptayan Xerox'un piyasasına 1961 - 67 arasında tam 29 yeni girişin olması bu konuda diğer önemli örneklerdir.

Ekonominin hızla büyüdüğü dönemlerde, firmaların kapasite noksanı olmadığından ve talep hızla arttığından, bu dönemlerde mevcut firmalar yeni girişlere karşı fiyat savaşı açmakta çekingendirler. Bu yüzden genişleme dönemlerinde yeni girişler daha fazla başarıyla sonuçlanır.

Tekeklci endüstrilerin yüksek fiyat saptamalarını ve sürekli fiyat artışı yapmalarını engelleme yönünde işleyen başka önemli etkenlerden biri de dış rekabettir. Bugün, elektronik beyin ve silah sanayi dışında Amerikanın Avrupa ve Japonya karşısında mutlak üstünlüğe sahip olduğu endüstri dalı yok gibidir. Avrupa ve Japon sahipli çok uluslu şirketlerin gelişimlerini tamam-

(34) J.S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, 1956 ve H.M. Mann, «Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries», *Review of Economics and Statistics*, August 1966.

lamaları halinde Amerikan piyasasında dış rekabetin daha bir hayli yükselmesi beklenebilir, sanırız.

İşlerliği tartışmalı olmakla beraber, oligopolistik satıcı firmaların fiyatları üzerindeki denetimini sınırlayan başka bir etkenin de alıcılar tarafındaki tekelleşme durumu olduğu iddia edilir. J.K. Galbraith'in «dengeleyici karşı güç» (countervailing power) tezine göre perakende ticarete büyük dağıtım şirketleri (Sears, Roebuck, A & P, Safeway, gibi) üretici tekeller karşısında tek alıcı (monopsony) gücüne sahip oldukları için fiyatlar üzerinde kuvvetli pazarlık gücüne sahiptirler. Ancak, bu teze, hem ham madde ve ara malı piyasalarında önemli tek alıcı gücüne sahip firmaların azlığı hem de dağıtım ve ticaret şirketlerinin sağladıkları fiyat indirimlerini tüketiciye yansıtmadıkları gerekçeleri ile karşı çıkılmaktadır.

Tekeller ve enflasyon ilişkisini zayıflatan başka bir etken kapitalist toplumun talep yetersizliği sorunudur. Çok büyük bir kısmını işçi ve küçük memurların oluşturduğu tüketiciler gelirlerinin önemli bir kısmını devlete vergi olarak öderler, diğer önemli bir kısmını da bazı zorunlu harcamalar olarak hizmet sektörüne veya bir kaç diğer endüstriye aktarırlar : kira, ulaşım giderleri, telefon, elektrik, gaz, su giderleri gibi. Böylece, tüketicinin geriye kalan sınırlı bütçesinde mümkün olan en büyük yeri kapmak için mal üreticileri, ne denli tekel gücüne sahip olursa olsunlar, büyük bir reklam yarışına girerler. Bu yarış sadece ikame mallar var diye zorunlu değildir, hiç ikame mal olmasa da üretici malını tüketicinin tüketim kalıbına sokmak ve sonrada o yeri genişletmek için yarışa girmek zorundadır. Demek ki, üretim planındaki tekel gücü firmaya satma planında çok fazla bir ayrıcalık sağlayamıyor. Bunun için, Means'ın talep koşullarından bağımsız olarak tüm tekelci endüstrilerin fiyat artışları yapabilecekleri tezi, günümüz kapitalizminin genel fiyat teorisi olarak kabul edilemez. Sınırlı bir talep düzeyinde, tüm kapitalistlerin aynı anda fiyatları artırıp, kâr oranlarını yükseltmeleri olanaksızdır. Ancak, belli bir dönemdeki özel koşulları değerlendirerek bir grup kapitalistin kendi mallarının fiyatlarını ortalamadan çok artırıp hem diğer kapitalistlerin kârlarının bir kısmını hem de emek gelirinin bir kısmını ele geçirmeleri her zaman mümkündür. 1950 lerde Amerikan çelik tekellerinin, şu anda petrol şirketlerinin yaptığı bundan ibarettir.

S O N U Ç :

Means'ın «güdümlü fiyat teorisi» ve onun üzerine yapılan tartışmaların altında önemli ideolojik unsurlar bulunmaktadır. Means tarafı, tarihsel kökeni oldukça eski ve sağlam olan Amerikan radikal anti - tröst hareketini temsil eder. Hukuki planda 1890 tarihli Sherman Act ve 1914 tarihli Clayton Act ile Federal Trade Commission Act kanunlarına dayanılarak yürütü-

len bu anti - tröst hareketin fiili etkinliği her ne kadar tartışma konusu ise de Amerikan kamu oyu ve aydınları üzerindeki etkisi büyüktür. Kapitalizmdeki tekelleşmenin aşırı boyutlara ulaşmasına karşı çıkmayı ve rekabetçi kapitalizmi savunmayı kendine amaç edinmiş olan bu akım özünde bir radikal küçük burjuva ideoloji olup en küçük bir marxist nitelik taşımamaktadır. Zaten, bu akımın, sermayenin aşırı tekelleşmesine olduğu kadar, işçi sınıfının tek büyük bir sendika yaratarak gücünü merkezileştirmesine de karşı olduğunu daha önce belirtmiştik.

Means tezine kesinlikle karşı çıkarak tekellerin fiyatlar üzerinde katıyken kontrol gücüne sahip olmadığını savunanların çoğu ise, tutucu burjuva iktisatçısı dediğimiz Amerikan ekonomisinin mevcut durumuna itirazı olmayan, tekelleşmenin etkinlik ve refah demek olduğunu, dolayısıyla mücadele edilecek bir şey olmadığını savunan kişilerdir. Bunlara göre rekabet bugünkü kapitalizmde de vardır ve tekelleşmeyi önlemek etkinlik kaybından başka bir şeye yaramayacaktır.

Bu iki çizgi karşısında marxist iktisadın durumuna gelince, marxist iktisadın en az geliştirilmiş alanlarından birinin modern kapitalizmin fiyat teorisi olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Fiyat teorisinde bu geriliğin başlıca nedenleri, kanımca, 1. Marxistlerin emek - değer teorisi ışığında tüm dikkatlerini malların emek içeriklerine yöneltmeleri, fiyatları alttaki gerçek özün (emek - değer) bir dış yansıması, dolayısıyla önemsiz bir kategori olarak görmeleri, 2. günümüz kapitalizminin fiyat teorisini geliştirebilmenin büyük ölçüde bu kapitalizmin işleyiş biçiminin, özellikle rekabeti ortadan kaldıran ve geliştiren yeni gelişmelerin neler olduğunun detaylı bir şekilde saptanmasına bağlı olması ve marxist iktisadın bu alandaki çalışmalarının yetersizliği, 3. marxist iktisadın bir firma teorisi geliştirmemesi'dir.

Genellikle marxist iktisatçılar günümüz kapitalizminin fiyat teorisi olarak Robinson - Chamberlin çizgisinde geliştirilen tekeli - rekabet fiyat teorisi ile yukarıda özetlediğimiz Means çizgisindeki çalışmaların sonuçlarını kabul etmektedirler. Örneğin Baran ve Sweezy, Monopoly Capital adlı eserlerinde, «... bu tür şirketlerin (corporations) egemen olduğu bir ekonomide uygun genel fiyat teorisi klasik ve neoklasik iktisadın geleneksel tekel fiyat teorisidir. Şimdiye kadar iktisatçıların özel durum olarak ele aldıkları şey, tekeli kapitalizm koşullarında, genel durum haline geldi.» demektedirler. (35) Yine Baran - Sweezy, aynı eserde tekeli kapitalizmde, fiyatların aşağı doğru esnek olmadığını, fiyat rekabetinin oldukça zayıfladığını ve yerini reklam, moda değişimleri, hizmet vs. gibi fiyat - dışı rekabete terk ettiğini, oligopol

(35) P.A. Baran - P.M. Sweezy, Monopoly Capital, Monthly Review Press, 1966, s. 59.

firmaların kendi aralarında açık ve gizli anlaşmalara (collusion) gittiklerini söylemektedirler. Bu sonuçlar, kanımca, Baran - Sweezy'nin kendi özel araştırmaları sonucu ulaştıkları sonuçlar olmaktan çok Means çizgisindeki çalışmalardan çıkan sonuçların hazır bir şekilde kabul edilmişinden başka bir şey değildir. Aksi halde, Baran ve Sweezy, söz konusu kitabın önemi bir kısmını Amerikan ekonomisinde yaratılan artığın tüketilmesinin nasıl önemli bir sorun oluşturduğunu ve bu yüzden tekelci kapitalizmin uzun dönemli eğiliminin sürekli durgunluk olduğunu açıklamaya ayırırken, yine aynı Amerikan ekonomisinde tekellerin fiyatlarını istedikleri gibi ayarlayabildiklerini böyle 2-3 sahife içinde anlatıverme çelişmesine düşmeyeceklerdi. (36) Yukarıda «tekelleşme - enflasyon ilişkisini zayıflatan etkenler» bölümünde özetlediğimiz beş etken'in detaylı analizi yapılmadan tüm tekellerin kendi fiyatları üzerinde mutlak kontrolü olduğu kabul edilemez, sanırız. Gerçi her hangi bir anda tekellerin bir kısmının fiyatlar üzerinde belli bir kontrole sahip olabilecekleri inkâr edilemez. Özetlediğimiz çalışmalarda da gördüğümüz gibi, Amerikan ekonomisinde, tekelci endüstrilerin özellikle ekonominin bunalım ve daralma dönemlerinde (1930'lar, 1954, 1958, 1970) fiyatlarını düşürmediklerini, bazen büyük ölçüde noksan kapasitede çalışma pahasına fiyat artışları yaptıklarını (1950 lerde çelik endüstrisi ve şu anda enflasyonla işsizlik ve atıl kapasitenin yanyana bulunuşu) biliyoruz. Bu yüzden Means'in «güdümlü fiyat teorisi»nin kısmî bir gerçeği yansıttığı açıktır. Ancak, sanırız, bu teorinin günümüz kapitalizminin genel fiyat teorisi olamayacağı da açıktır. Bir kez, yukarıda da belirttiğimiz gibi, bu teorinin altında kapitalizmin bugünkü işleyişinin detaylı bir analizi yoktur. ampiriktir; ikincisi, fiyat rekabeti yönünde işleyen diğer güçler ve özellikle talep sorunu dikkate alındığında ekonominin tekelci kesiminin tümünün aynı anda sürekli fiyat artışlarını nasıl yapacağı sorusuna bu teori cevap verememektedir. Kapitalizm eğer devresel bunalımlara girmekten kendini tüm Keynesien politikalara rağmen kurtaramamışsa (son bunalım bunu gösterdi) ve hele Baran - Sweezy'nin dediği gibi uzun dönemde sürekli durgunluğa girme eğilimi taşıyorsa, kapitalizmin temel çelişkesinin II. Dünya savaşından önce olduğu gibi yine depresyonlar şeklinde kendini açığa vuracağı ve genel fiyat teorisinin de bunu içermesi beklenmelidir. II. Dünya Savaşı sonrası enflasyonu her ne kadar «tekelci devlet kapitalizmi» diye adlandırılan «tekel + devletin aktif katkısı»nın egemen olduğu bugünkü kapitalizmin yapısal bir özelliğinden dolayı ortaya çıkıyor ise

(36) Marx'ın, ekonomide ortaya çıkan tekelci kesimlerin ücret mallarını ve böylece de işgücünün değerini ucuzlatamadıkları sürece genel kâr oranını yükseltmeyeceklerini, bu durumda sadece mevcut kârın kapitalistler - arası bölüşümünün en kuvvetli tekeller lehine değişeceğini yazdığını belirtelim. Capital, vol. 3, sh. 861, Moscow, 1971.

de, bu enflasyon olayının tüm tekellerin aynı anda fiyatlarını artırabilme gücüne sahip oldukları şeklinde yorumlanabileceğini sanmıyoruz. Üstelik, sanıldığı gibi aksine, II. Dünya savaşından 1960'ların ortalarına dek, Amerikan ekonomisinde tekellerin egemen olduğu endüstri malları toptan fiyatlarında önemli bir enflasyon yoktur (bkz. Tablo 6). Enflasyon, devlet alımlarında ve hizmetler sektöründedir. Amerikan ekonomisinde son yılların hızlı enflasyonuna ise tarım ürünleri ve yiyecek fiyatlarının ve petrolün önemi katkısı olduğu açıktır. Böylece, enflasyonun, Amerikan kapitalizmi için depresyon düzeyinde öneme sahip bir genel olay olduğunu ve gelecekte olmaya devam edeceğini söylemek oldukça zordur, sanırız. 1950 sonrası enflasyonundan hareketle modern kapitalizmin genel fiyat teorisi çıkarılamaz ve bu teori olmaksızın da tekelleşme - enflasyon ilişkisi hatasız bir şekilde saptanamaz. Bu nedenle Means tezi olsa olsa «kısmî» bir fiyat teorisi olur. Ve önce günümüz kapitalizminin bir dünya sistemi olarak işleyişini saptamak, sonra bu teorik temele dayanarak bir genel fiyat teorisi oluşturmak yerine getirilmesi gereken temel bir görev olarak kalmaktadır, sanırız.

Nisan 1976