

## GELİR DAĞILIMI VE TÜKETİM EĞİLİMİ

Korkut BORATAV

PLÂN — I - Giriş. II - Keynes'çi tüketim teorisine göre gelir dağıtımı ve tüketim eğilimi. III - Karşılıklı bağıntılara dayanan tüketim eğilimi teorisine göre gelir dağıtımı ve tüketim eğilimi. IV - İki teorinin birlikte mütalâası halinde ve muhtelif faraziyele-re göre gelir dağıtımı ve tüketim eğilimi. IV - Bazı zorunlu açıklamalar ve genişletmeler. VI - Türkiye'ye uygulanabilecek basit bir model. VII - Son sözler.

— I —

Geri kalmış bir ülkenin iktisadî kalkınması için tasarrufların nisbî olarak artırılması, farklı bir deyişle tüketimin millî gelir içindeki payının azaltılması bir zorunluluk olarak kabul edilince muhtelif iktisadî - sosyal politika tedbirlerinin bu maksadın gerçekleşmesine yardım edip etmediklerini tesbite çalışmak gerekmektedir. Son bir iki yıldan beri yurdumuzda da bu mesele etrafında bir hayli yazılmış ve tartışılmıştır. Bu arada, özellikle akademik ve teknik çevrelerde, hemen hemen tartışmasız ittifak edilen hususlardan birisi gelir dağılımı ile tasarruf (veya tüketim) eğilimi (1) arasındaki

---

(1) Tüketim eğilimi ve tasarruf eğilimi bir madalyonun iki ayrı yüzü gibi birbirinin tamamlayıcısıdır. Ancak «tüketim eğilimi» terimini kullanmayı tercih eden modern iktisatçılar, hiç olmazsa zımnen, tüketicilerin (müstehliklerin) önce tüketim kararını verdiklerini, gelirin geri kalan kısmının bir «artık» olarak tasarrufa gittiğini kabul etmektedirler. Tasarruf güdülerine (sâiklerine) ağırlık veren klâsikler ise önce tasarruf kararlarının verildiğini, gelirin geri

bağıntıdır. İddia şudur: (2) Bugünkü toplumsal ve ekonomik yapı bir veni olarak kabul edilirse, geliri zenginlerden fakirlere dağıtarak gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltmak millî gelir içinde tasarrufların payını düşürecek, tüketimin payını yükseltecektir. Bu da büyüme hızını ister istemez yavaşlatacaktır. (3).

Gerçekte ise millî geliri fakir sınıflar lehine yeniden dağıtmanın tasarruf oranını mutlaka azaltacağı iddiası zımnen veya açıkça tüketim eğilimi hakkında bazı özel faraziyeler yapmak şartı ile, Keynes'çi bir tüketim fonksiyonu anlayışına dayanmaktadır. Halbuki Keynes'çi tüketim teorisi son yıllarda bir hayli didiklenmiş ve tamamen reddedilmese bile geniş ölçüde değiştirilmiş ve genişletilmiştir. Alternatif tüketim fonksiyonu görüşlerinin en önemlisi tüketimin, tüketici gruplar arasındaki karşılıklı etkiler tarafından tayin edildiğini iddia eden teoridir. Bu teoriye uygun bir tüketim fonksiyonu kabul edildiği takdirde, «gelirin zenginlerden fakirlere dağıtılması tasarruf oranını düşürür» iddiasını kesin olarak ileri sürmek imkânsız hale gelir.

İşte bu makalede farklı tüketim teorileri kabul edildiğinde gelir dağılımındaki değişikliklerin tasarruf veya tüketim oranlarını ne yönde etkileyeceğini genel olarak ve Türkiye için incelemeğe çalışacağız.

Gelir dağılımındaki değişmeler sebebiyle muhtelif sınıfların tasarruflarının azalarak diğer sınıfların tasarruflarının artması, bu makale boyunca yatırımları etkileyen bir faktör olarak kabul edil-

---

kalan kısmının tüketime ayrıldığını ileri sürer gibidirler. Bu makalede bu ayırım üzerinde durmayarak tüketim - tasarruf terimlerini serbestçe kullandık.

(2) İleride bu görüşü savunanlardan örnekler verilecektir.

(3) Yüksek bir tasarruf oranının tam istihdama ulaşmakta güçlük çeken bir ekonomi ile geri kalmış bir ekonomide tamamen farklı sonuçlar ve meseleler doğuracağı ve birincisi için «istenmez», diğeri için «çok gerekli» bir özellik olduğu istihdam teorisi, iktisadî büyüme ve kalkınma ile ilgili yayınlarda geniş ölçüde işlenmiştir. Örnek olarak Bk. Kenneth K. Kurihara, *The Keynesian Theory of Economic Development*, (New York: 1959) Columbia University Press, s. 121-2.

memiştir. Yatırımların terkilbi meselesini hiç ele almayarak toplam tasarrufların, ex-post olarak, toplam yatırımlara eşit olduğu gerçeğinden hareket ediyoruz. Farklı bir deyişle gelir dağılımındaki gelişmelerin tasarruf ve yatırımların **terkibi** üzerindeki etkilerini (4) bir yana bırakarak sadece **toplam** tasarruflar üzerindeki etkilerini araştırıyoruz.

Makale boyunca esas olarak özel teşebbüse dayanan bir ekonomik ve toplumsal yapı veri olarak kabul edilmiştir.

Gelir dağılımının tüketim (veya tasarruf) eğilimi üzerindeki etkilerini incelerken faiz haddi, nakdî varlıkların veya servetin değeri, gelecekteki gelirlerle ilgili tahminler, nüfusun farklı yaş grupları arasındaki dağılımı, daha önce ulaşılmış en yüksek gelir seviyesi gibi bu eğilimi kısmen veya tamamen tayin ettiği iddia edilen (5) diğer değişkenleri sabit kabul ettik. Böylece diğer muhtemel faktörleri bertaraf ederek tüketim eğilimini yalnız mutlak gelir seviyesi ve tüketici grupların karşılıklı bağıntıları açısından açıklayan iki ayrı görüşü ele almakla yetinmek mümkün olmaktadır. (6).

- 
- (4) Bu konuda Bk. Martin Bronfenbrenner, «Some Neglected Implications of Secular Inflation», *Post-Keynesian Economics*, Ed. K.K. Kurihara, (New Jersey: 1954) Rutgers University Press, s. 44.
- (5) Tasarrufu etkilediği ileri sürülen bu âmillere ilgili açıklama ve tartışmalar için Bk. James S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, (Cambridge, Massachusetts: 1952), Harvard University Press, passim, özet olarak s. 45, 111. Sabri F. Ülgener, *Millî Gelir, İstihdam ve İktisadî Büyüme*, (İstanbul: 1962) İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınlarından: s. 176, 178, 196-200 ve Ülgener'in zikrettiği: Milton Friedman, *A Theory of Consumption Function*, (National Bureau of Economic Research: 1957). Klâsik görüşün tâvizsiz bir müdafaası için: Raymond T. Bye, «Capital Formation and Inequality» *American Economic Review* (December: 1936) Vol. XXVI, No: 4, s. 608. «Pigou etkisi» için: Thomas F. Dernburg ve Duncan M. McDougall, *Macro-Economics*, (New York: 1960) McGraw-Hill Book Company, s. 146 ve ayrıca James Tobin, «Relative Income, Absolute Income and Saving» *Money, Trade and Economic Growth* (In Honor of John Henry Williams) (New York: 1951) The Macmillan Company, s. 143, 149, 154, 156.
- (6) Tüketim eğilimi üzerinde yukarıda zikredilen faktörlerin etkisi hâlâ tartışılmakla beraber bugün bazı iktisatçılar artık sadece bizim ele alacağımız iki

## — II —

1 — Tüketimi gelirin bir fonksiyonu kabul eden görüşün kaynakları aslında yeni değildir. Bu fonksiyonel bağıntıyı açıkça ortaya koymamakla beraber, iktisadî buhranları gelir dağılımındaki aşırı eşitsizliklerin doğduğu eksik tüketimle açıklayanlar veya gelir eşitsizliklerinin tasarrufları, dolayısıyla sermaye birikimini teşvik ettiğini iddia eden iktisatçılardan bazıları zımnen ve dolaylı bir şekilde yüksek gelirliilerin daha çok tasarruf yaptığını, yani tasarrufun (tüketimin) gelir seviyesine tabi olduğunu kabul etmiş oluyorlar. (7)

«Genel Teori» den bir yıl önce yayınladığı, fakat kendisine hâk ettiği önem verilmeyen bir eserde (8) Moulton klâsik iktisatçıların o güne kadar sarsılmaz kabul edilen bazı görüşlerini (9) ampirik verilere de dayanarak eleştirmiş ve bu arada tasarrufların da gelir seviyesine tâbi olduğunu ileri sürmüştür. (10) Ancak tü-

---

teorinin önem taşıdığını ileri sürmektedir. Bk. Warren J. Bilkey, «Equality of Income Distribution and Consumption Expenditures», *Review of Economics and Statistics*, (February: 1956) Vol. XXXVIII, No: 1, s. 81 ve «gelir teorisi» ne nakdî varlıkların da bir değişken olarak ilâvesi şartıyla Tobin, *op.cit.* s. 135.

- (7) Bu konudaki görüşlerin tarihsel gelişimi için Bk. Harry G. Johnson, «The Macro-Economics of Income Redistribution», *Income Redistribution and Social Policy*, Ed. Alan T. Peacock, (London: 1954) Jonathan Cape, s. 19. M. Bronfenbrenner, Taro Yamane ve C.H. Lee, «A Study in Redistribution and Consumption», *Review of Economics and Statistics*, (May: 1955) Vol. XXXVII, No: 2, s. 149, 157-9. Kurihara *op.cit.* s. 122. Keynes de eksik tüketimci teorilere yakınlığını bizzat belirtmektedir: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. (London: 1942, Reprinted) Macmillan and Co. s. 324-5.
- (8) Harold G. Moulton, *The Formation of Capital*, (Washington D.C.: 1935), The Brookings Institution.
- (9) Meselâ, tasarruflarla yatırımlar arasında mutlak bir eşitliğin mevcut olmadığını, tasarlanan ve gerçekleşen (ex-ante, ex-post) tasarruf - yatırım ayrımı yapmamasına rağmen belirtmiş ve iktisadî dengesizlikleri bu uyumsuzlığa bağlamıştır. *Ibid.* s. 27. Moulton aynı zamanda yatırımların geniş ölçüde tüketim malları talebine bağlı olduğu iddiasına da geniş yer ayırmıştır. *Ibid.* s. 157.
- (10) «Fertlerin parasal gelirleri arttıkça gelirlerin daha büyük bir oranı tasarrufa ayrılır.» *Ibid.* s. 137. Moulton bu görüşten hareketle gelir dağılımındaki

ketimle gelir arasındaki ilişkiyi en sistemli şekilde inceleyen Keynes olmuş (11) ve bu yüzden tüketimi gelir seviyesine bağlayan teoriyi Keynes'çi diye adlandırmak mütat hale gelmiştir.

2 — Keynes'çi tüketim teorisi tüketimi gelirin bir fonksiyonu, yani  $C = f(Y)$ , addeder. (12). Fonksiyonun uygulanmasında önem taşıyan iki kavram ortalama tüketim eğilimi ( $C/Y$ ) ve marjinal tüketim eğilimi ( $dC/dY$ ) dir. Fendî gelirler ve toplam gelir arttıkça gelirin tüketime ayrılan kısmı nisbî olarak azalır; yani ortalama tüketim eğilimi, gelir arttıkça, düşer. Tüketim fonksiyonunun bu özelliğinden hareketle, gelirlerin zenginlerden fakirlere dağıtılmasının toplam tüketimi artıracığı söylenebilir mi? İlk bakışta, «zenginler nisbî olarak daha az tükettiklerine göre, bunlara kıyasla daha çok tüketen fakirlere gelir devretmek toplam tüketimi arttırır.» şeklindeki bir iddia makul gelebilir. (13) Ancak fakirler-

---

esitsizliklerin tasarruflar aleyhine tüketimi kösteklediğini ileri sürerek eksik tüketimle birleşiyor. Bu ve diğer anti-klâsik görüşleri yüzünden Moulton, Bye tarafından tamamen klâsik bir mantıkla ve şiddetle tenkit edilmiştir. Bye, *op.cit.*

(11) Keynes, *op.cit.* 8. ve 9. bölümler.

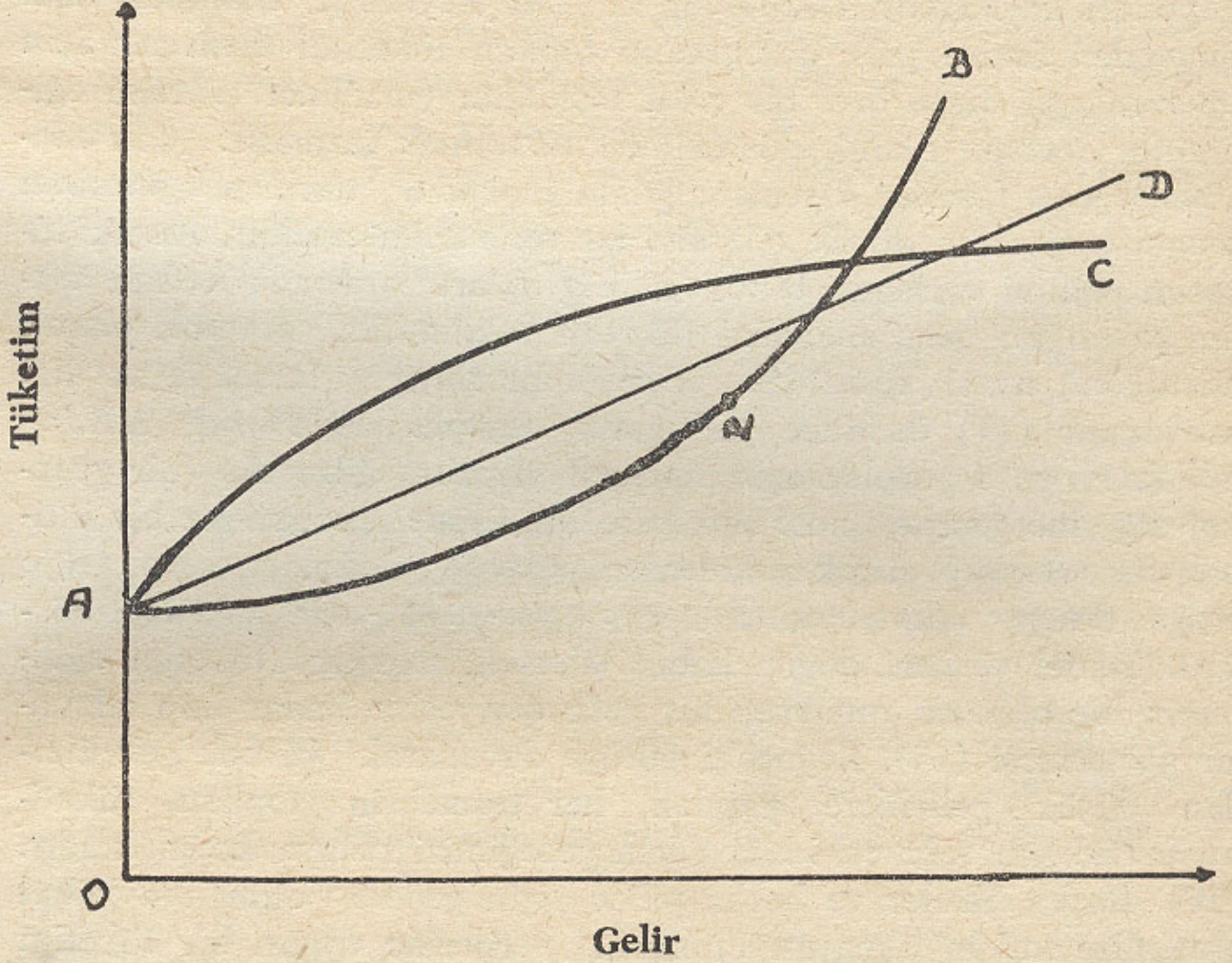
(12) Aslında Keynes tüketimi gelirden başka unsurların da etkileyebileceğini kabul etmiş ve bunların önem derecesini tartışmış olmakla beraber (*Ibid*, aynı bölümler), geliri en önemli faktör, bu yüzden de  $C=f(Y)$  fonksiyonunu istikrarlı kabul ediyor. Gelir dağılımındaki değişmelerin fonksiyonun istikrarını bozabileceğini (tüketim eğilimi eğrisini kaydırabileceğini) ileride yine Keynes'çi tüketim teorisine uygun olarak göstereceğiz. Bu durumda fonksiyonun istikrarı hakkındaki Keynes'in tezi yine Keynes'çi (tüketimi gelire tâbi kılan) bir mantıkla yıkılmış olmuyor mu? Aslında yaptığımız, Keynes'in toplam tüketim fonksiyonunu parçalayarak gelir gruplarının tüketim eğilimlerini ayrı ayrı incelemek ve gelir transferlerinin etkilerini küçük birimlerin tüketim fonksiyonlarının mukayesesinden çıkarmak oluyor. Sonunda toplam tüketim değişirse, tüketimin gelir dağılımına da tâbi olduğu çıkmış oluyor. Böylece, toplam tüketimin değilse bile küçük birimlerin tüketiminin yalnızca gelire tâbi olduğu hipotezi bu sonuca ulaşırken kullanılmaktadır. Yani, gelir dağılımındaki değişikliklerin toplam tüketim eğilimini etkileyeceğini bu mantıkla kabul etmekle  $C=f(Y)$  bağıntısı reddedilmemekte; fakat bu bağıntı küçük birimler için uygulanmaktadır.

(13) Harold Lubell, örnek vermemekle beraber bu iddianın sık sık ileri sürüldüğünü belirtiyor. Bk. «Effects of Redistribution of Income on Consumers' Expendi-

le zenginler arasındaki ortalama tüketim eğilimlerinin karşılaştırılmasına dayanan bu muhakeme yanlıştır. Zira, gelirin dağıtılmasından zarar gören gelir gruplarının bütün gelirleri alınıp dağıtılmadığına göre, önemli olan, gelirlerdeki sınırlı artma ve eksilmelerin tüketim üzerindeki etkileridir. Yani Keynes'çi tüketim teorisine göre gelir dağılımındaki değişikliklerin toplam tüketim üzerindeki etkisini tesbit etmek için marjinal tüketim eğilimlerini karşılaştırmak gerektir. Zenginden fakire bir dağıtım yapılıyorsa ve zengin marjinal tüketim eğilimi fakirinkinden azsa, toplam tüketim artar; çünkü zenginin tüketimindeki kısıntı, fakirin tüketimindeki artmadan daha az olur. Marjinal tüketim eğilimi hiç olmazsa nazari olarak her gelir seviyesinde aynı olabilir; hattâ gelir arttıkça yükselebilir. Bu ikinci hal dahi ortalama tüketim eğiliminin muayyen bir aralık boyunca azalmasına mutlaka engel değildir. Demek oluyor ki  $dC/dY$  sabitse, gelir dağılımındaki değişimler toplam tüketimi etkilemez.  $dC/dY$  gelirler yükseldikçe artıyorsa gelir eşitsizliklerini azaltmak toplam tüketimi de azaltır. Marjinal tüketim eğilimi  $b$ , gelirin yeniden dağıtılan miktarı  $Y$  ile gösterilir ve  $A$  ile  $B$ 'den müteşekkil iki kişilik bir toplum düşünülürse,  $A$ 'dan  $B$ 'ye gelir dağıtılması halinde (toplam tüketimdeki değişmeyi  $AC$  ile gösteriyoruz),  $AC = Yb_B - Yb_A = Y(b_B - b_A)$  olur.  $b_B = b_A$  halinde  $AC = 0$ ;  $b_B > b_A$  halinde  $AC > 0$ ; ve  $b_B < b_A$  halinde  $AC < 0$  olur.

tures», *American Economic Review*, (March: 1947) Vol. XXXVII, No: 1, s. 158. Gerçekten eksik tüketiciler ve Moulton eşitsizliklerin tasarrufları artıracağı ileri sürerken marjinal tüketim eğilimi kavramından habersiz oldukları için, bu sonuca ortalama tüketim eğilimlerini karşılaştırarak ulaşmış oluyorlar.

Şekil 1 — Keynes'çi Tüketim Eğilimi Eğrileri



Bu söylediklerimizi bir diyagramla gösterelim. Şekildeki eğrilerle gösterilen üç tüketim fonksiyonu ferdî veya toplam tüketim fonksiyonları olabilir. Eğer bütün fertlerin tüketim eğilimleri aynı şekli taşıyorsa, toplam tüketim eğilimi de eksenlerin boyutları değişmek şartı ile aynı şekli alır. Bu durumda tek bir eğrinin farklı gelir seviyelerine tekabül eden noktaları farklı gelirlerdeki fertlerin tüketim özelliklerini yansıtır.

AD ve AC eğrileri boyunca ortalama tüketim eğilimi düşmekte; AB'de ise N noktasına kadar düşmekte, sonra yükselmektedir. Bu durumda tüketim fonksiyonu AD şeklini taşıyorsa, zenginden fakire geliri dağıtmak toplam tasarrufları (geliri azalanla artanın marjinal tüketim eğilimleri aynı olduğu için) değiştirmeyecek; AB

şeklini taşıyorsa -gelir seviyesi aynı kalırsa- tasarruflar mutlak ve nisbî olarak artacak, yani tüketim eğilimi eğrisi tüketimdeki ilk azalma kadar aşağı kayacak; AC şeklini taşıyorsa tasarruflar azalacak, eğri yukarı kayacaktır. Görülüyor ki salt Keynes'çi mantıkla dahi zenginden fakire gelir dağıtımının toplam tüketimi artırması için tüketim eğiliminin özel bir şekil taşıdığını (marjinal tüketim eğiliminin devamlı olarak düştüğünü) farzetmek lâzımdır. Çok zenginlerle çok fakirler kıyaslandığında marjinal tüketim eğiliminin zenginlerde daha düşük çıkması kuvvetle muhtemeldir. Ancak tüketim eğilimi eğrisinin bütün gelir grupları arasında AC'nin şeklini taşıdığını, yani marjinal tüketim eğiliminin devamlı olarak düştüğünü aynı kesinlikle söyleyebilir miyiz? Lubell'in verdiği rakkamlar (14) üzerinde yaptığımız hesaplardan 1941'de A.B.D.'nde farklı gelir grupları için marjinal tüketim eğiliminin (bir gruptan diğerine geçişte ikinci grubun statüsüne gecikmesiz bir intibak farzedilirse) düşük gelirlerden yükseğe doğru şu seyri takip ettiği ortaya çıkmaktadır: 0,93 - 0,94 - 0,82 - 0,99 - 0,78 - 0,65 - 0,62. Temel verileri doğru kabul ederseniz, marjinal tüketim eğiliminin hiç olmazsa muayyen bir gelir seviyesine kadar inip çıkma-lar göstermesi (15), Keynes'çi görüşe dayanarak yüksek gelirlilerden düşük gelirlilere yapılan **her transferin** toplam tüketimi artırdığını rahatça iddia edemeyeceğimizi ortaya koymaktadır. (16). Başka ülkeler ve başka yıllar için geçerli olduğunu kabul etmemize imkân olmayan Lubell'in verilerine uygun bir tüketim fonksiyonu mevcutsa orta gelir gruplarından fakirlere gelir transferi tüketimi, az da olsa, azaltabilir; zenginlerden diğer gruplara transferler ise tüketimi artırır. (17).

(14) *Ibid.* s. 161.

(15) Zengin ve fakirler arasında marjinal tüketim eğilimlerinin ilk bakışta sanıldığından çok daha az fark göstereceği Bronfenbrenner, Yamane ve Lee tarafından da ileri sürülüyor. *op.cit.* s. 157.

(16) Geri kalmış ülkelerde en zengin ve en fakir grupların marjinal tüketim eğilimleri arasındaki farkın yukarıdaki rakkamlarda görülen farktan çok daha az olması bize kuvvetle muhtemel görülmektedir. Bunun bir sebebi fakir ülkelerde, zenginlerin kendi aralarında görülen gösterişçi tüketim yarışmasının dış tüketim normlarının da etkisiyle, oldukça şiddetli olmasıdır. Bu mesele daha ileride ele alınacaktır. (Bk. Bölüm IV, Paragraf 2).

(17) Lubell, tüketim üzerinde etkili tek değişkenin gelir kabul edilmesi halinde



3 — Keynes'çi tüketim fonksiyonu anlayışına göre gelir dağılımını fakirler lehine değiştirmek toplam tüketimi artırsa dahi nihai durum ancak çoğaltan etkilerinin de hesaba katılmasıyla ortaya çıkar. Bilindiği gibi tüketim eğilimindeki bir yükselme, yatırım, kamu giderleri ve ihracat fazlasındaki artmalar gibi bir çoğaltan etkisi icra eder ve yeni ve daha yüksek bir reel veya parasal gelir seviyesinde denge sağlanır. Bu seviyede tüketim de aslî artışı aşan **mutlak** bir artma göstermiştir. Çoğaltan etkiler i hesaba katılırsa, tüketimin **nisbi** payının, (tasarruflarda vaki aslî azalmadan sonra gelir seviyesi yükselirken tasarruflar da mutlak anlamda artacağı için) çoğaltan dikkate alınmadan önceki duruma kıyasla, değişmesi de mümkündür. (18).

4 — Görülüyor ki Keynes'çi bir tüketim fonksiyonundan hareket edilip marjinal tüketim eğiliminin de gelir arttıkça azaldığı zımnen veya açıkça farzedilince gelir eşitsizliklerinin azalmasının tüketim eğilimini yükselteceği (bu yükselme çok önemli olmasa dahi) kabul edilmektedir.

Ekonomi tam çalışmanın altında iken tüketim eğiliminin yükselmesi reel millî geliri artıracığı için, tam çalışımı sağlamada güçlük çeken ekonomilerin meselelerine eğilen iktisatçılar gelir

---

A.B.D.'nde mutlak gelir eşitliği sağlarsa toplam tüketimin % 4,1 — % 6,7 arasında artacağını ileri sürüyor. İki ayrı artış oranının bulunması farklı iki kaynağın verileri üzerinde ayrı hesaplar yapılmasındadır. *op.cit.* s. 163-8.

(18) Bronfenbrenner, Yamane ve Lee, *op.cit.* s. 105-1, Bu makalede zikredildiğine göre Metzler 1943'te A.B.D.'nde kamu maliyesinin gelir dağılımında sebep olduğu değişikliklerin çoğaltan etkisini incelemiş ve gelir seviyesindeki genel artış sayesinde ilk dağıtımdan zarar görenlerin kayıplarının bir kısmını telâfi ettikleri sonucuna varmıştır. (*Ibid.* s. 150 n.) Conrad ise gelir dağılımını fakirler lehine değiştirmenin çoğaltan etkisini (tüketicilerin karşılıklı bağıntılarını dikkate almayacak tüketimin artacağı farzediliyor.) endüstriler arası bağıntılar yönünden, input-output modeline uygun olarak, inceliyor. Vardığı sonuca göre nihai olarak, zenginler kayıplarının bir kısmını telâfi etmekte; fakirlerin gelirleri daha da artmakta ve gelirler arasındaki eşitsizlikler, geliri yeniden dağıtmanın ilk, çoğaltan-öncesi etkilerine kıyasla biraz artmaktadır. Bk. Alfred H. Conrad, «The Multiplier Effects of Redistributive Public Budgets», *Review of Economics and Statistics*, (May: 1955) Vol. XXXVI, No: 2. Geliri yeniden dağıtmanın aslî ve çoğaltan etkilerinin tefriki için ayrıca Bk. Johnson *op.cit.* s. 20-2,31.

eşitsizliklerinin bu yönden zararlı olduğunu ileri sürmüşlerdir (19). Mesele iktisadî büyüme ve gelişme amaçları için değerlendirildiği zaman, iktisadî büyüme ile gelir eşitliği arasında (eşitlik yukarıki mantığa göre tasarrufları azaltacağı için) mutlak bir çelişme görülmekte (20); bunun sonunda ya sosyal adalet - siyasî istikrar uğruna gelişme hızından fedakârlık etmek (21), veya hızlı bir kalkınmayı gerçekleştirmek uğruna gelir eşitsizliklerini azaltma isteğinden vazgeçmek (22), yahut ta özel tasarrufları gittikçe genişle-

(19) Keynes, *op.cit.* s. 372-3; Moulton, *op.cit.* s. 158-9. Moulton eşitsizliklerin tüketimi azaltıp (yatırımları tüketimin bir fonksiyonu kabul ettiği için) yatırımları da köstekleyeceğini ileri sürmekte ve işsizlik ve buhranları buna bağlamaktadır. Ayrıca Bk. Kenneth K. Kurihara, «Distribution, Employment and Secular Growth», *Post-Keynesian Economics*, (New Jersey: 1954), Rutgers University Press, s. 266-7.

(20) Türk kaynaklarından bazı örnekler verelim: «Az gelişmiş... memleketlerde... adaletsiz olan gelir dağılımını tashih etmek, istihlâk temayülünü artıracığı için sermaye teşekkülünü... yavaşlatabilir.» Sadun Aren, *İstihdam, Para ve İktisadî Politika*. Değişikli İkinci Baskı (Ankara: 1963) s. 38-9. «Millî geliri artırmadan millî gelir ve serveti âdil hale getirecek politika tedbirleri... bu ekonomileri fakirlik içine düşürecektir... Kalkınma ve refah ancak gelişmiş ekonomilerde bir arada gerçekleşir.» İsmail Türk, «Refah mı Kalkınma mı?» *Forum* (1 Kasım: 1962) Sayı: 206, s. 18. «Kalkınma hamlemizin uzun dönemde gerçekleşecek iktisadî ve sosyal amaçlarının kısa dönemde birbiriyle gelişik bir durum gösterebileceklerini kabul etmek gerekir... Genel yaşama seviyesinin yükseltimesi için... yeniden dağıtım politikalarına gidilirse... iktisadî büyüme daha başlamadan durdurulmuş olabilir.» *Birinci Beş Yıllık (1963-1967) Kalkınma Plânı*, (Ankara: 1962) Başbakanlık Devlet Matbaası, s. 13. Buna mukabil Ülgener, *op.cit.* s. 184-5'te vergiler yoluyla gelir dağılımını değiştirmenin tüketim eğilimine etki edebilme derecesi hakkında oldukça ihtiyatlı bir dil kullanıyor. Ülgener, *Ibid.* s. 179-88'de tüketime etki eden faktörler arasında tüketiciler arası karşılıklı bağıntıları geniş ölçüde işlemekle beraber gelir dağılımındaki değişmelerin tüketime etkisini ele alırken bu bağıntılara yer vermemektedir.

(21) «Millî gelirde eşitlik ve istikrarı, gelişmenin hacminden ve hızından feda ederek sağlamak, bunun zıddı bir tercih kadar 'tabii' ve 'rasyonel' addedilmelidir.» Martin Bronfenbrenner, «Some Neglected Implications of Secular Inflation», *op.cit.* s. 58.

(22) «Az gelişmiş ekonomilerde millî gelirin gayri âdil dağılışı millî gelir iyi maksatlar için kullanıldığı zaman kolaylıkla müdafaa edilebilir.» İsmail Türk, «Vergi Reformu», *Forum*, (15 Ağustos: 1962) sayı 201. «Kalkınmayı istiyor-

yen bir kamu sektörüne naklederek yapısal bir değişmeye gitmek (23) tavsiye edilmektedir.

Halbuki tüketimi kısmen veya tamamen tüketici gruplar arasındaki karşılıklı bağıntılarla açıklayan görüş kabul edildiğinde gelirler arası eşitliğe yönelmenin toplam tüketimi mutlaka artıracığı iddiası iyice zayıflamakta ve yukarıki tavsiyeler dayanaksız kalmaktadır.

### — III —

1 — Tüketime farklı tüketici gruplar arasındaki karşılıklı etkiler tarafından tayin edildiğini ileri süren görüşü (24) en saf ve basit şekliyle açıklayalım: Herhangi bir ferdin veya grubun tüketimi, başka fert veya grupların tüketimine tâbidir. Farklı bir ifadeyle, iki kişi veya gruptan (A, B) meydana gelen bir toplulukta A'nın tüketimi B'nin tüketimine, B'ninki de A'nın tüketimine tâbidir. Yani  $C_A = f(C_B)$ ,  $C_B = f(C_A)$ . (25). Görülüyor ki en basit şekliyle «karşılıklı bağıntı» görüşü mutlak gelir seviyesini tüketimi etkileyen bir değişken olarak kabul etmemektedir.

$C_B$ 'nin artması,  $C_A$ 'yı hangi yönde etkileyecektir? Hipotetik olarak B'nin tüketimindeki artışın, A'nın tüketimini azaltması düşünülebilir. Bu, sefaletin züppeliğini yapanlardan, yani çevrelerine oranla düşük bir hayat standardını amaç kabul eden fertlerden umulabilecek bir davranıştır. Ancak, bu özelliği taşıyan fertlerin normal zamanlarda yok addedilecek kadar küçük bir azınlık

---

sak, servet ve gelir sahipleri de imkânlarını kalkınma maksatları için kullanıyorlarsa gayri âdil bir servet ve gelir dağılımı kalkınmaya... faydalı oluyor demektir.» İsmail Türk, «Refah mı Kalkınma mı?», *op.cit.*

- (23) Sosyalist veya «ileri devletçi» bir kalkınma modeli yurdumuzda kısmen de bu gerekçeye dayanılarak savunulmaktadır.
- (24) Bu teoriyi kısaca «karşılıklı bağıntı» görüşü diye adlandırmayı uygun gördük.
- (25) «Karşılıklı bağıntı»nın mahiyeti ve etki yönü hakkında ileride üzerinde duracağımız bazı özel faraziyeler yapılırsa bu iki fonksiyondan yalnız birisini geçerli kabul etmek zorunlu olmaktadır.

teşkil ettiğini kabul edersek, bu şekilde irrasyonel bir davranışın toplam tüketim hacmi veya ortanı üzerinde etkili olmadığını söyleyebiliriz. O halde tüketimde «karşılıklı bağıntı» mevcutsa bu, «A'nın tüketimi, B'nin tüketiminin artan bir fonksiyonudur.» diye ifade edilebilir.

Bu fonksiyonel bağıntının sebepleri, tezahür şekilleri ve özellikle iki kişi (veya gruptan) ibaret olmayan karmaşık bir toplumda alacağı şekiller üzerinde ise tam bir anlaşma yoktur.

2 — Tüketimin başkalarının tüketimine tabi olmasının sebepleri neler olabilir? Bu sebeplerin en önemlisi tüketimin, fertlerin toplumsal statüsünü ortaya koyan en belirli, en görülür vakıa olmasıdır. (26). Tüketimin biyolojik ve kültürel ihtiyaçları karşılamak gibi çok önemli bir görevi olduğu söylenebilir. Tüketimin bu yanını **mutlak tüketim seviyesi** temsil eder; bunu da sağlayan reel gelindir. Ancak tüketimi karşılıklı bağıntılara bağlayan teori, tüketimin bu görevine önem vermemekte ve dikkati bir «statü ve prestij endeksi» (27) olan tüketim anlayışına çekmektedir. Tüketimin bu sonuncu görevini kabul etmek te fert veya grupların **nisbî tüketim seviyelerinin** önem kazanmasına sebep olur. Herhangi bir toplumda gittikçe yükselen statüler, kalite ve miktarca gittikçe artan tüketim seviye ve normları ile temsil edildilerse, toplumsal statülerini yükseltme isteği içinde bulunan fertlerin kararlarını mutlak tüketim ve onu tayin eden gelir seviyesi değil, diğer fert veya grupların tüketimlerine kıyasla kendi tüketimleri, kısaca **nisbî tüketim** tayin eder. Bu durumda herhangi bir fert veya grubun tüketiminde vaki değişiklik, diğerlerinin mutlak tüketim seviyele-

(26) Mübeccel Kıray, «İstihlâk Normları», *Plânlama*, (İlkbahar: 1962) Cilt: 1, Sayı: 3, s. 114. Tüketimin bu yönünü daha çok sosyolojik açıdan ilk defa işleyen *The Theory of the Leisure Class* adlı eseri ile Thorstein Veblen olmuştur. Veblen'in görüşleri için Bk. Kıray, *op.cit.* s. 114 ve Bilkey, *op.cit.* s. 81-2. Bu görüşün modern iktisatçılar arasında yeniden revaç bulmasını sağlayan eser ise, Duesenberry, *op.cit.* (özellikle s. 28-32'ye bakınız.) olmuştur. Türk iktisatçıları arasında bizim tesbit ettiğimiz kadarı ile mesele yalnız Ülgener (*op.cit.* s. 174-81) tarafından işlenmektedir.

(27) Kıray, *op.cit.* s. 114.

rini doğrudan doğruya etkilememekle beraber, nisbî tüketimler dengesini bozar ve toplam tüketimi de ilk değişikliğe kıyasla farklı yönde ve farklı miktarda değiştirebilir.

Bir iki örnek «karşılıklı bağıntı» teorisi ile Keynes'çi teori arasındaki farkı ortaya koyacaktır: 1945 ile 1960 arasında reel geliri hiç değişmemiş, meselâ 1960 fiyatları ile 1000 lira kalmış bir aile alalım. Keynes'çi görüşü kabul edersek ailenin tüketimi de (gelir sabit kaldığı için) aynı kalacaktır. «Karşılıklı bağıntı» teorisi ise farklı bir açıklama yapar: Eğer 1945 - 1960 arasında reel millî gelir meselâ 2 misli artmış ve bu artıştan hemen hemen her grup daha yüksek bir tüketim seviyesine ulaşacak şekilde pay almışsa, geliri sabit kalan aile nisbî tüketim, yani statü bakımından gerileme tehlikesi ile karşılaşmış olacaktır. Aile, toplumsal statüsünün gerilemesine karşı koyacağı için, tüketim seviyesi reel gelirin sabit kalmış olmasına rağmen yükseltilecek, ortalama tüketim eğilimi düşecektir.

Komşularda veya tüketim normlarına değer verilen fert veya gruplarda yeni tüketim malları müşahede etmek, daima tüketimi artırıcı bir etki doğurur; gelir hiç değişmemiş, hattâ azalmış olsa dahi.

Bir Amerikalı sosyologun gözlemine göre: «Bir işçi ailesinin kızı, elbise rekabetinde tutunabilmek için herşeyi yapar. Buna rağmen pek geride kalırsa çok kere okulu bırakır.» (28) Bu örnekte de tüketim kararları üzerinde gelir seviyesi etkili olmamaktadır.

Bütün bu örneklerde tüketim gelirin değil, başkalarının tüketiminin, farklı bir deyişle «nisbî tüketimin» bir fonksiyonudur. Ancak bu fonksiyonel bağıntının geçerli olması için bazı şartların da var olması gerekir.

Bir kere başkalarının tüketim seviyelerine karşı duyarlı olabilmek için fertlerin maddî varlıklarını ancak devam ettirebile-

(28) *Ibid.* s. 116.

cek bir hayat seviyesini aşmış olmaları gerekir. Sözüünü ettiğimiz duyarlılık bir anlamda bir lükstür ve ancak asgarî bir hayat standardı aşıldıktan sonra etkili olmağa başlar. Açlıkla cenkleşen bir kimsenin, başkalarının televizyon kullanmağa başlaması ile ilgilenip tüketimini bu sebepten yükseltmesi pek düşünülemez. Ancak, bugün asgarî geçim seviyesi olarak kabul edilen tüketim standartlarının, yüzyıllar öncesinin ortalama tüketim seviyesine kıyasla bir hayli yüksek olduğunu da kabul etmek gerekir. Bu bakımdan bugün bir çok fakir ülkelerde dahi nüfusun büyük kısmının ancak ulaştığı veya ulaşamadığı söylenen «asgarî geçim seviyesi» muhtemelen bir iki yüzyıl öncesinin «gösterişçi» tüketim normlarından birçoğunu içine almaktadır.

İkinci olarak, diğer grup veya fertlerin tüketim standartları ile toplumsal bir temas kurmak, bunu devam ettirmek ve hiç olmazsa şeklen (tüketim normları vasıtası ile) daha yüksek statülere ulaşmak imkânı bulamayan fertler başkalarının tüketim seviyesine ve bu seviyedeki değişikliklere karşı duyarlı olamazlar. (29) Bu yüzden kastlara ayrılmış veya haberleşme imkânlarından mahrum içine kapalı topluluklardan mürekkep toplumlarda tüketim, sözü edilen karşılıklı bağıntılara pek tâbi değildir.

Üçüncü olarak, karşılıklı bağıntının fert veya gruplar arasında ekonomik farklılıkların mevcut olması halinde daha etkili olması mümkündür. Gelir ve tüketim eşitliğine yaklaşmış bir toplumda farklı statüler ve tüketimin bir statü belirtisi olma görevi ortadan kalkmış olur. Bu halde tüketimin tek amacı maddî ve kültünel ihtiyaçların giderilmesi olur. (30).

(29) *Ibid.* s. 118.

(30) Böyle bir durumda meselâ yiyecek tüketiminin nisbî olarak (kalite ve miktar bakımından) payı artar; giyecek, süslenme ve bazı hizmetlerin nisbî payları azalır. Bilkey, A.B.D.'nde gelir eşitsizliklerinin azaldığı yıllarda tüketim kompozisyonunda bu yönde değişmelerin gerçekte de görüldüğünü belirtiyor. *op.cit* s. 85-6. Buna rağmen, ileride Bölüm IV, paragraf 2'de açıklanan halde tüketimin statü-prestiji belirtisi olma özelliği eşitlik sağlansa dahi devam edebilir.

Bu açıklamaların ışığı altında karşılıklı bağıntı tezine göre tüketim, toplumsal farklılıkların bariz şekilde görüldüğü, ancak dikey hareketliliğin de mümkün olduğu bir toplumda, sefaletin asgarî sınırını aşmış fert ve gruplar için, tüketimin fertler (veya gruplar) arasındaki dağılımı tarafından tayin edilmekte; yani her ferdin (veya grubun) tüketimi başka fert (veya grupların) tüketim seviyesine ve bu seviyedeki değişmelere tâbi olmaktadır.

3 — Tüketim üzerinde gelir seviyesinin etkisi inkâr edilerek tek tayin edici faktör olarak diğer fertlerin (grupların) tüketimi kabul edilirse, geliri yeniden dağıtmak toplam tüketim hacmi veya oranını ne yönde değiştirecektir?

Geliri yeniden dağıtmak muayyen fert veya grupların gelirlerini yükseltir; diğerlerininkini azaltır. Gelir seviyesindeki bu değişmelere rağmen bütün grupların tüketimi sabit kalır. Zira, yukarıda kabul edilen faraziyeğe göre (yani tüketim gelire tabi olmadığı için) geliri artan gruplar tüketimlerini artırmayacaklar; geliri azalananlar da tüketimlerini kırmayacaklardır. Farklı bir ifadeyle, yalnız gelirler değiştiği için hiç kimsenin tüketimi değişmez ve herhangi birinin tüketimi ancak başkalarının tüketimindeki değişmeler sonunda artıp eksilebileceği için, toplam tüketim sabit kalır.

Görülüyor ki «karşılıklı bağıntı» tezi tek başına tüketimin değişmezliği sonucuna ulaşmaktadır. Gerçekten, yukarıda gelirin yeniden dağıtılması sonunda varılan sonucu herhangi bir iktisadî değişken için de uygulayabiliriz. İki kişilik bir toplum düşünelim. A ile B'nin tesadüfen ulaştıkları tüketim seviyeleri, yukarıki faraziyeğe göre, donmuş halde devam edegelecektir. A, B'nin tüketimi sabit kaldığı müddetçe tüketimini değiştirmeyecek; B de aynı sebeple kendi tüketim seviyesini aynen devam ettirecektir. Bu sonuçla iktisadî gerçekler arasındaki bâriz çelişme «karşılıklı bağıntı» görüşünün **tek başına** tüketim teorisine sağlam bir dayanak getirmediğini ortaya koyuyor.

4 — Karşılıklı bağıntı teorisinin pratik bir anlam taşıyabilmesi için,  $C_A = f(C_B)$  ve  $C_B = f(C_A)$  bağıntılarına hiç olmazsa bi-

rer değişken daha katılmak gerekiyor. Bu yeni değişkenin **gelir** olması en makul çözüm yolu olsa gerektir. Gerçekten de gelir, en azından tüketim imkânlarının üst sınırını tayin ettiği için tüketimi etkiler. Her ferdin borçlanma imkânları da, özellikle çok kısa olmayan bir dönem için, gelinine bağlı olduğuna göre, fertlerin tüketim ufku gelir seviyeleri ile sınırlanmıştır. Meselâ ortalama tüketim eğilimleri bire eşit olan kimseler, diğer fertlerin tüketimlerinde vaki bir değişiklik yüzünden daha yüksek bir tüketim seviyesine ulaşmak isteyebilirler. Ancak bu, gelirleri artmadıkça, sadece bir istek olarak kalır; gerçekleşemez. «Karşılıklı bağıntı» teorisi bize **tüketim isteklerinin yönünü**, Keynes'çi teori ise bu isteklerin **gerçekleşme imkânını** gösterir ve bu yüzden iki teoriyi birlikte mümtalâa etmeden sağlam bir tahlil yapma imkânı kalmamaktadır. Bu durumda A ve B'nin tüketim fonksiyonları, geliri Y ile gösterirsek,  $C_A = f(Y_A, C_B)$  ve  $C_B = f(Y_B, C_A)$  şeklini almaktadır. Ancak bu iki değişkenin etki yönleri ve mahiyetleri hakkında birden fazla faraziye yapmak mümkündür. Helle ikiden fazla fert veya gruptan meydana gelen karmaşık bir toplum düşünülürse yapılabilecek faraziyelerin sayısı daha da artmaktadır. Geliri yeniden dağıtmanın tüketim eğilimine etkisini incelerken bu konuda yapılacak her faraziye farklı bir sonuç verecektir. (31).

(31) Mutlak gelir seviyesinin tüketim üzerindeki etkisini reddeden Duesenberry dahi eserinin bir yerinde, gelirle arasında eşitsizliğin azalması halinde ilk anda tasarruf oranının düşeceğini ileri sürerek zımnen (yukarıda zikrettiğimiz özel faraziyelerle birlikte) Keynes'çi teoriyi kısa dönem için kabul etmiş oluyor. *op.cit.* s. 44) Karşılıklı bağıntı teorisini açıklarken gelir seviyesine tüketimi etkileyici hiç bir rol tanımayan Bilkey ise gelir dağılımındaki değişikliklerin iki farklı görüşe göre tüketim oranını nasıl etkileyeceğini araştırıyor. (*op.cit.*) Bilkey'e göre gelir eşitsizliklerinin azalması halinde karşılıklı bağıntı teorisi tüketim oranının azalması sonucunu verir. Gelir ile tüketim arasında hiçbir bağıntı kurulmadığı takdirde bu görüşün nasıl bir çıkmaza saplanacağını Bilkey farketmemiştir. Karşılıklı bağıntı teorisini kullanarak geliri yeniden dağıtmanın tüketim eğilimi üzerindeki etkisini teorik plânda araştıran Johnson (*op.cit.*) ve ayrıca «The Effects of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumer Preferences» *Economica*, (May: 1952) Vol. XIX, No: 74, s. 131-47) ve Kurihara («The Keynesian Theory of Economic Development», *op.cit.* s. 126-8) bu çıkmazın üzerinde açıkça durmamakla beraber, geliri bir değişken olarak kullanmak ihtiyacını duymuşlardır.



## — IV —

1 — Başkalarının tüketiminde vaki değişmelerin muayyen grupların tüketimini artırıcı veya eksiltici yöndeki etkilerine «karşılıklı bağıntı etkisi»; gelirdeki değişikliklerin tüketim üzerinde etkisine ise «gelir etkisi» diyelim. Tek başına gelir etkisinin daima pozitif olduğunu, yani bizatihi gelir artışlarının tüketimi, artırıcı yönde etkilediğini kabul edelim. Karşılıklı bağıntı etkisinin yönü ise farklı faraziyelere göre değişik olacaktır.

Geliri yeniden dağıtmanın kapsamı hakkında da bir faraziye yapmak gerekmektedir: Geliri dağıtmanın sonunda toplumsal gruplar veya gelir gruplarının, toplumsal statü veya gelir büyüklüğüne göre sıralanmasında bir değişiklik görülmeyecektir. Meselâ zenginden fakire veya yüksek bir sınıftan daha düşük statüülü bir sınıfa gelir dağıtılması sonunda aradaki gelir farkının azalmasına rağmen zengin grubun yine diğerine kıyasla zengin, yüksek sınıfın hâlâ daha yüksek statüülü kaldığı kabul edilecektir. (32)

Şimdi, karşılıklı bağıntı etkisinin mahiyeti ve kapsamı ile ilgili muhtelif ihtimaller halinde, gelir dağılımındaki değişmelerin tüketim hacmi veya oranını nasıl etkileyeceğini araştıralım.

2 — En basit bir durum, farklı gelir grupları veya toplumsal sınıflar **arasında** tüketimle ilgili bir karışıklık bağıntısının mevcut olmaması; ancak her grubun **kendi içinde** bir **tüketim yarışmasının** görülmesi halidir. Birbiriyle teması az gruplardan meydana gelen yahut ta statü veya nisbî gelir grubunu değiştirmenin imkânsız olduğu toplumlarda bu mahiyette bir «karşılıklı bağıntı» görülebileceği gibi, grup içi tüketim yarışmasına gruplar arası karşılıklı bağıntılar mevcutken dahi rastlanabilir. (33)

---

(32) Johnson, «The Macro-Economics of Income Redistribution», *op.cit.* s. 20 ve S. F. James ve W. Beckerman, «Interdependence of Consumer Preferences in the Theory of Income Redistribution», *Economic Journal*, (March: 1953) Vol. LXIII, No: 249 s. 73.

(33) Kıray, Ankara'da üst tabaka aileleri arasında, kendi içlerinde en üst mevkii elde etmek için bu tip bir tüketim yarışmasının mevcut olduğunu belirtiyor. (*op.cit* s. 119).

Bu halde, gelir dağılımında meselâ zenginler aleyhine, fakirler lehine bir değişiklik her homojen grubu aynı şekilde etkileyeceği için toplam tüketim, karşılıklı bağıntı etkisi yoluyla, değişmez. Yalnız gelir etkisi görülür; yani marjinal tüketim eğilimi zenginlerde daha düşüğe toplam tüketim artar. Ancak tüketim yarışmasının geniş ölçüde zengin sınıflara inhisar etmesi halinde, yüksek gelinli grupların marjinal tüketim eğilimlerinin fakirlerinkinden çok daha düşük olmaması da muhtemeldir.

Karşılıklı bağıntının bu şekilde tezahür ettiği toplumlarda gelir ve tüketim seviyeleri arasında tam eşitlik sağlansa dahi tüketimin bir statü ve prestij belirtisi olarak devam etmesi mümkündür.

3 — Herhangi bir ferdin tüketimi, kendi mensup olduğu grup dışındaki herkesin tüketimine aynı derecede tabii ise (34); farklı bir deyişle fertlerin (grupların) tüketimi genel tüketim seviyesi tarafından tayin ediliyorsa, geliri yeniden dağıtmak toplam tüketim oranını ne yönde etkileyecektir?

Gelirin yeniden dağıtılması toplam tüketimi, gelir etkisi yoluyla artırmışsa, karşılıklı bağıntı etkisi de aynı yönde müessir olur. Zira bu halde, tüketimin genel olarak artması (herkesin tüketimi aynı derecede önem taşıdığı için) gelirin dağıtılmasından ne zarar, ne de fayda gören gruplar için dahi tüketimi artırıcı bir etki yapar. Görülüyor ki, yukarıki faraziye kabul edilirse karşılıklı bağıntı etkisi, tüketimi gelir etkisi ile aynı yönde değiştirir. Gelir arttıkça azalan bir marjinal tüketim eğilimi kabul edilirse, gelir eşitsizliklerini azaltıcı tedbirler her iki etkinin aynı yönde ortak itmesi ile toplam tüketimi önemli bir oranda artırır.

Ancak her ferdin, kendi grubu dışında kalan bütün fertlerin tüketimine karşı aynı derecede duyarlı olması gerçek dışı bir farazi-

(34) Johnson, «The Effects of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumer Preferences», *op.cit.* s. 132 ve «The Macroeconomics of Income Redistribution» *op.cit.* s. 23'de ön plânda bu faraziyeyi yapmaktadır.

ye olarak görünmektedir. Bu bakımdan bu faraziyeye dayanılarak gelir dağıtımı - tüketim bağıntısını araştırmak bizce pratik bir değer taşımamaktadır.

4 — Fertlerin, tek bir grubun tüketim seviyesini «ideal» ve ulaşılması istenen hedef olarak kabul etmesi ve yalnız bu grubun tüketimindeki değişikliklere karşı duyarlı olmaları da düşünülebilir. Böyle bir hedef tesbiti halinde, bu idealin en yüksek hayat standardını temsil eden grubun tüketim seviyesi olması muhtemel görülmektedir. (35). Bu durumda en yüksek tabakanın tüketiminin (bu grup için «ideal» kabul edilecek daha yüksekte herhangi bir tüketim seviyesinin bulunmaması yüzünden) sadece gelire tâbi olduğu kabul edilebilir.

Tüketim üzerindeki karşılıklı bağıntıları bu şekilde tezahür eden bir toplumda «ideal» tüketim seviyesini temsil eden en müreffeh gruplar aleyhine alınacak gelir dağıtıcı tedbirler, bunlar için yalnız gelir etkisi geçerli olduğu için, bu tabakanın tüketim seviyesini düşürür. Diğer gruplar üzerindeki karşılıklı bağıntı etkisi, bu durumda, menfidir; yani «ideal tüketim seviyesi» gerilediği için her grup tüketimini azaltmağa yönelir. Gelir dağıtımından yararlanmış gruplar ise, bu menfî karşılıklı bağıntı etkisi yanında müsbet (tüke-

---

(35) Johnson, «The Effects of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumer Preferences», *op.cit.* s. 141'de böyle ideal bir tüketim standardının etkili olması halinde bunun orta sınıfların temsil ettiği standart olacağını muhtemel görüyor. Bu faraziye üst sınıfları tüketim normları bakımından daha düşük bir standarda sahip olan orta sınıfa bağlayabileceği ve bizzat orta sınıfları tüketim hedeflerinde «idealsız» bırakmak gibi bir sonuç verdiği için sağlam görülmemektedir. Alt sınıfların orta sınıftaki tüketim değişmelerine karşı duyarlı olmaları makul görülmekle beraber, böyle bir bağıntının bir «ideal norm» çerçevesi içinde incelenmesi yanlıştır. Karşılıklı bağıntı etkisini uluslararası alanda ve uluslararası gelir dağılımı ile ilişkileri yönünden inceleyen Nurkse ise, günümüzde Amerikan tüketim normlarının bütün uluslar için ulaşılması istenen hedef haline geldiğini belirtiyor ve yukarıda ortaya konan bağıntının açık ekonomiler için özel bir şekilde geçerli olduğunu göstermiş oluyor. Bk. Ragnar Nurkse, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, (Oxford: 1958, 6th Impression), Basil Blackwell, s. 62.

timi artırıcı) bir gelir etkisine maruz kalırlar. Bütün bu farklı etkilerin toplam tüketimi ne yönde değiştireceği ise gelir dağıtımından doğrudan doğruya etkilenen grupların marjinal tüketim eğilimleri ve karşılıklı bağıntı etkisinin kuvveti bilinmeden söylenemez. Mesele gelirin dağıtılmasından etkilenen grupların marjinal tüketim eğilimleri aynı ise, toplam tüketim yalnız karşılıklı bağıntı etkisine uyarak ve azalma yönünde değişir.

İdeal standardı temsil eden en yüksek gruba dokunmayan gelir dağıtıcı tedbirler ise toplam tüketimi sadece gelir etkisi yoluyla değiştirir.

Gerçekte tek bir tüketim standardının toplumun bütün sınıf ve fertleri için hedef halinde gelmesi biraz hipotetik kalmaktadır. Toplumsal tabakalaşmada en altta bulunan gruplar en zengin sınıfların tüketim seviyesi ile temas kuramayacakları gibi, böyle bir temas kurulsa dahi aradaki farklar fakir gruplar için herhangi bir tüketim özentisini imkânsız ve hayalî kılacak kadar büyük olabilir.

5 — a) Fertlerin gelir veya statü bakımından kendi altlarında bulunan grupların tüketimine karşı duyarlı olmaları halli. Böyle bir durum her grup bir **üstünlük güdüsünün** (sâikin) etkisi altında ise, yani daha aşağı grupların tüketim seviyesi ve normlarını mümkün merteye aşmaya çalışıyorsa bahis konusu olur. (36)

Bu durumda zenginlerden fakirlere gelir dağıtımı, gelir etkisi yoluyla fakirlerin tüketimini artırır, zenginlerinkini azaltır. Karşılıklı bağıntı etkisi ise zenginlerin tüketimini artırıcı yönde olur; zira gelir etkisinin yukarıki sonuçları fakir-zengin tüketim farklarını azaltmış ve zenginlerin tüketim istekleri üzerinde, yukarıdaki faraziyeğe göre, kamçılayıcı bir etki yapmıştır. Toplam tüketimin artması kuvvetle muhtemeldir.

(36) Harry G. Johnson, «A Note on the Effect of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumer Preferences», *Economica*, (August: 1951) Vol. XVIII, No: 71, s. 297 ve «The Effects of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumers' Preference», *op.cit.* s. 141; «The Macro-Economics of Income Redistribution» *op.cit.* s. 26.

b) Gelir gruplarını veya toplumsal tabakalarını zengin - fakir olarak ikiye değil de gerçeğe daha yaklaşan bir şekilde bir kaç gruba ayırırsak ve her grubun tüketimini kendi altındaki bütün gruplara değil, kendisinin bir altındaki gruba bağlarsak, «üstünlük güdüsü» ile ilgili daha gerçekçi bir faraziye yapmış oluruz. (37) Zira «üstünlük güdüsü»ne dayanan bir statü yarışması mevcutsa, bu yarışmada herhangi bir grup, statü veya gelir bakımından en yakınındaki grupların kendisine yetişme «tehlike»sini hisseder. Bu durumda geliri dağıtmak müttat gelir etkisi yoluyla bazı grupların tüketimini artırır; diğerlerininkini azaltır. Tüketimi artan gruplar karşılıklı bağıntı etkisi» yoluyla bir üst grubun tüketiminin artmasına sebep olurlar. Bu artış, aynı etki yüzünden, daha üst gruplara da yayılır ve zincirleme tepkiler en üst gruba ulaşınca kadar devam eder. Tüketimi azalan gruplar ise bir üstlerindeki grupların tüketimini azaltan ve zincirleme olarak yayılan değişikliklere sebep olurlar. Toplam tüketim, gelir dağıtımının hangi gruplar arasında yapıldığına, marjinal tüketim eğilimleri arasındaki farka, her grubun karşılıklı bağıntı etkisinin kuvvetine göre değişir. Ancak, eşitleyici yöndeki bir dağıtım politikasının tüketimi artırması kuvvetle muhtemel görülmektedir.

6 — a) Fertlerin 5. paragrafta belirtilen bir **üstünlük güdüsünün** değil de, bir **özenti güdüsünün** etkisi altında tüketimlerini ayarlamaları mümkün, hattâ daha muhtemel görünmektedir. **Özenti güdüsünün** hâkim olduğu kabul edilirse her fert mensup olduğu grubun üstündeki grupların tüketim seviyesine ve normlarına özenmekte ve bu seviye ile kendi tüketimi arasındaki farkın artmamasına çalışmaktadır. (38) Bu halde gelir eşitsizliklerini azaltıcı bir politika gelir etkisi yoluyla tüketim seviyeleri arasındaki farkları azalttığı için az gelirli grupların tüketimleri karşılıklı bağıntı etkisi vası-

(37) James ve Beckerman, *op.cit* s. 74.

(38) Johnson, «A Note on the Effect of Income Redistribution with Interdependent Consumer Preferences», *op.cit* s. 296-7. «The Effects of Income Dedistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumers' Preferences», *op.cit.* s. 141. «The Macro-Economics of Income Redistribution» *op.cit.* s. 26-7. Daha önce üzerinde durduğumuz «ideal» bir tüketim normu tesbit ederek ona ulaşma çabası, «özenti güdüsü» nün özel bir tezahür şekli kabul edilebilir.

tası ile azalmağa yönelir. Toplam tüketimi azaltıcı yöndeki hareketler zengin gruplar üzerindeki gelir etkisi ve fakir gruplar üzerindeki karşılıklı bağıntı etkisi vasıtası ile olur. Fakir gruplar üzerindeki gelir etkisi ise toplam tüketimi artırıcı yönde etkili olur. Nihai durum bu zıt etkilerin nisbî kuvvetlerine göre belirir.

b) İkiiden fazla grubun varlığı kabul edilerek her grubun bir üst gruba özendiği ve onun tüketim değişikliklerine karşı duyarlı olduğu da farzedilebilir. (39) Toplumsal temas birbirine yakın gruplar arasında daha sıkı daha olduğu ve az gelirli (veya düşük statülü) bir grubun en üst seviyedeki grupların tüketim seviyesine özenmesi gülünç, yetişmeyi umması ise hayalî olduğu için bu faraziye bize daha gerçekçi gelmektedir. Bu durumda gelini yeniden dağıtıcı tedbirler önce gelir etkisi yoluyla muhtelif grupların tüketimini azaltır veya artırır. Herhangi bir grup, bir üst grubun tüketiminin azaldığını farkedirse karşılıklı bağıntı etkisi bu grubun tüketiminin azalmasına sebep olur. Bir üst grubun tüketimi gelir etkisi yüzünden artmışsa alt grubun tüketimi de artar. Toplam tüketimin değişme yönü ise gelirin hangi gruplar arasında yeniden dağıtıldığına ve muhtelif etkilerin kuvvet derecesine göre belirir. Meselâ en zenginden en fakir gruplara gelir transferleri mütat ve zıt yöndeki gelir etkilerinin yanı sıra, zenginlerin bir altındaki grubun tüketiminin azalmasına (zenginlerin tüketimi gelir etkisi yüzünden azaldığı için) sebep olur. Bu azalma yine karşılıklı bağıntı etkisi yoluyla daha alttaki gruplara da yayılır ve zincirleme tepkiler en alt gruba ulaşınca kadar devam eder. Toplam tüketimin artması kuvvetle muhtemeldir. (40).

(39) Bilkey, *op.cit.* s. 81'de Veblen'in bu davranış şeklini kabul ettiğini ileri sürüyor. Ayrıca Bk. Johnson, «The Macro-Economics of Income Dedistribution» *op.cit.* s. 26-7; «The Effects of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumers' Preferences» *op.cit.* s. 141-2, 145-6 ve James ve Beckerman, *op.cit.* s. 73-4.

(40) Yukarıda kullanılan anlamlarda «üstünlük» ve «özenti» güdülerinin bir toplum da yanyana mevcut olması da mümkündür. Ancak bu halde güdülerden birisi muhtemelen daha kuvvetli olacak ve kuvvetli olanın toplumdaki genel davranışlara hâkim tek karşılıklı bağıntı etkisini sağladığını kabul etmek yanlış olmayacaktır. Her grup için aynı güdü hâkim değilse, yukarıda söyledikleri-

7 — **Özenti güdüsünün** varlığını yalnız bir üst gruba bağlı olarak kabul etsek; yani fertlerin bir üstlerindeki grupların tüketimine karşı duyarlı olduğunu farzetsek dahi bu duyarlılık tüketim azalmalarına karşı değil, tüketim artmalarına karşı olabilir. Farklı bir deyişle fertler üst grubun tüketimindeki bazı sınırlı azalmaları kısa zamanda farkedemeyebilirler; artmaları, meselâ telefon, radyo, otomobil, televizyon, dış geziler gibi yeni tüketim normlarının görünmesini ise kısa zamanda öğrenip bu mal ve hizmetleri kendi tüketim hedefleri içine alabilirler. (41) Bu durumda zengin grupların gelirlerini, ve gelir etkisi yoluyla tüketimlerini, fakir gruplar lehine azaltıcı bir politika, karşılıklı bağıntı etkisi icra etmez. Buna mukabil fakirlenden zenginlere gelir transferleri gelir etkisi ile üst sınıfların tüketimlerini artırır; tüketimleri gelire bağlı olarak azalan alt sınıflar ise karşılıklı bağıntının mahiyeti yüzünden (üst grupların yalnız tüketim **artmalarına** karşı duyarlı oldukları için) tüketimlerini artırmaya yönelirler. Bu zıt yöndeki etkiler tüketimlerinde bir artma sağlarsa bu, aynı yöndeki zincirleme tepkilerin başlamasına sebep olur. Görülüyor ki bu halde gelir eşitsizliklerinin artmasının toplam tüketimi yükseltmesi muhtemel görünmekte; eşitlik yönündeki değişmeler ise tüketimi yalnız gelir etkisi yoluyla değiştirmektedir.

8 — Yine özenti güdüsünü kabul edelim; ancak gruplar arasında tüketim seviyesi bakımından **herhangi bir fark** mevcut olduğu müddetçe fertlerin bir üstlerindeki tüketim seviyesine, zayıflamayan bir gayretle ulaşmağa çalıştıklarını farzedelim. Böyle bir halde fertler, bir üstlerindeki gruba tüketim bakımından yetişse-ler dahi, bu sefer onun bir üstündeki gruba özenmeğe başlayacaklardır. Gruplar arasında herhangi bir tüketim farkı mevcut oldukça, gelir eşitsizliklerinin kısmen azalması bu özentiye hafifletmez ve toplam tüketim yalnız gelir etkisine tabi olarak değişir. Bu ne-

---

mizin gruplara ayrı ayrı uygulanması ile nihai durum ortaya çıkabilecektir. Kurihara (*The Keynesian Theory of Economic Development*, op.cit. s. 126-3) ile James ve Beckerman (op.cit. s. 74) «üstünlük» ve «özenti» güdülerini birlikte mütalâa etmektedirler.

(41) James ve Beckerman, op.cit. s. 77-8.

viden bir özentî bağıntısının varlığı halinde düşük gelirli grupların marjinal tüketim eğilimlerinin en zengin gruplara kıyasla bir hayli yüksek olduğu kabul edilebilir. Tüketim özentisi ancak mutlak bir gelir ve tüketim eşitliği sağlanırsa son bulur. Burada belirttiğimiz ilişki mevcutken tüketici gruplar arasında tek yönlü bir karşılıklı bağıntı görülmekte; ancak bu bağıntı, gelir dağılımındaki sınırlı değişmeler karşısında tüketim seviyesi üzerinde, gelir etkisinden ayrı olarak, etkili olmamaktadır. (42)

— V —

Görüliyor ki karşılıklı bağıntı ve gelir etkileri birlikte mü-talaâ edildiğinde, karşılıklı bağıntının mahiyeti ve yönü ile ilgili bir çok faraziye yapmak mümkün olmakta ve gelir dağılımındaki değişikliklerin toplam tüketime etkisi, farklı faraziyelerin kabulü halinde farklı yönde olabilmektedir. Bu faraziyelerden Türkiye şartlarına uygun göndüklerimizi ileride kullanacağız. Ancak gelir dağılımı-tüketim ilişkilerini, özellikle Türkiye bakımından incelemeye devam edebilmek için iki nokta üzerine yeniden eğilmeyi de zorunlu gördük.

1 — Birbirine karşılıklı bağıntı yoluyla etki eden gruplar farklı gelir seviyelerini temsil eden gelir grupları mıdır; yoksa toplumsal sınıflar mıdır? Keynes'çi teoride gelirin kaynağının ihmal edilerek sadece miktarının dikkate alınması, yani gelir elde edenin toplumsal statüsünün önem taşınmaması; ayrıca **gelir eşitsizlikleri** üzerindeki incelemelerde fertleri yalnız gelir grupları itibariyle sınıflandıran **kişisel gelir dağılımı** kavramının kullanılması yüzünden iktisatçıların çoğu karşılıklı bağıntı etkisinin de gelir grupları arasında geçerli olduğunu kabul etmişlerdir (43)

(42) Bu paragrafta zikredilen bağıntının mümkün olabileceğine dikkatimi çektiği için Dr. Tuncer Bulutay'a teşekkür borçluyum.

(43) Bu eğilim oldukça yaygın olmakla beraber, bütün iktisatçılar için doğru değildir. Meselâ Arthur Lewis'e göre tüketim eğilimi her toplumsal sınıf için farklıdır. Gösterişçi (karşılıklı bağıntıya dayanan) tüketim orta sınıflarda ve kısmen büyük güçlerde görülür ve bunların tüketim eğilimleri bu yüzden



Halbuki karşılıklı bağıntının, gelir farklılıklarından çok toplumsal tabakalaşma ile ilgili olduğu söylenebilir. Fertlerin, bir istatistikçinin titizliği ile başkalarını gelir gruplarına ayırmaları ve bu gruplar içinde müतालâa etmeleri; meselâ kendi mensup oldukları gelir grubu ile bir üst gelir grubunu tefrik edip, üst gelir grubundaki tüketim değişikliklerini izlemeleri beklenemez. Ayrıca bir üst gelir grubu kimlerden müteşekkildir? Bir çiftçi, bir avukat, bir tüccar ve bir memur tesadüfen aynı gelir grubu içinde olabilirler. Çiftçinin komşusu olan fakirce bir köylünün tüketimi, çiftçinin tüketimindeki değişikliklere karşı duyarlı olabilir. Fakat aynı duyarlılığın memur, tüccar ve avukata karşı da mevcut olduğu söylenebilir mi? Köylümüz, muhtemelen, kapı komşusu olan çiftçi ile aynı geliri elde ettikleri halde bu üç vatandaşın hayat tarzı ve tüketim normlarından tamamen habersizdir. Gelir farklılıkları elbette ki bir hayal ürünü değildir; ancak «gelir grupları» fiktif, ancak bazı ihtisas adamları için önem taşıyan, toplumsal bir gerçekliği olmayan, hayalî gruplardır. Komşumuzun veya otobüste yanımıza oturan adamın gelirini bilemeyiz; mensup olduğu «gelir grubu» ise bizi hiç ilgilendirmez; zira böyle bir grubun varlığından bile haberi-miz yoktur. Bunların hangi toplumsal tabakanın insanları olduğunu anlamada ise genel olarak güçlük çekmeyiz.

Bu bakımdan tüketiciler arasındaki karşılıklı bağıntıların gelir grupları arasında değil, toplumsal tabakalar, özellikle birbirleriyle yakın teması olan sınıflar arasında mevcut olduğu kabul edilmelidir.

2 — Tüketici grupları olarak kabul ettiğimiz toplumsal tabakalar farklı büyüklükte olup bunların toplam tüketimden aldıkları pay da birbirinden farklıdır. Bu özellik tahlillerimize yeni bir unsur katıyor. mu ?

---

yüksektir. Kapitalistlerin ise, bazı toplumsal ve psikolojik sebeplerden ötürü yüksek oranda tasarruf yaptıkları görülür. Bu yüzden, «tasarrufların millî gelire oranı eşitsizliğin değil, kârların millî gelire oranının bir fonksiyonudur.» O halde kapitalist bir gelişmeyi kolaylaştıracak vergi sistemi toprak sahiplerinden (ranttan) kapitalistlere (kâra) gelir transferleri sağlayan bir sistem olmalıdır. *The Theory of Economic Growth*, London: 1957-Third impression, George Allen and Unwin Ltd. s. 226-40.

Gelir etkisi bakımından grupların değişen büyüklüğü ve önemi yukarıdaki açıklamalarımızı değiştirmeye sebep olmaz. 10 kişiden toplanan 1000 liranın 100 kişiye dağıtılması ile 10 kişiye dağıtılması arasında Keynes'çi gelir etkisi bakımından hiç bir fark yoktur; yeter ki gelir değişiklikleri ilgili kimseler tarafından farkedilebilecek kadar büyük, «marjinal» addedilecek kadar küçük olsun.

Karşılıklı bağıntı etkisi için ise aynı şey söylenemez. Küçük bir gruptaki tüketim kısıntısı, meselâ bu grubun bir altındaki çok kalabalık bir gruptaki her ferdin tüketimini azaltıyorsa; üstelik ikinci grup kalabalıklığı yüzünden toplam tüketimden daha yüksek bir pay alıyorsa, karşılıklı bağıntı etkisi toplam tüketimin değişmesinde gelir etkisinden daha kuvvetli bir rol oynayabilir.

Farklı büyüklükte iki gruptan meydana gelen farazî bir toplum için bu söylediğimizin doğru olduğunu bir tablonun yardımı ile gösterelim :

TABLO — I

### Farklı Büyüklükte İki Grubun Tüketiminde Gelir ve Karşılıklı Bağıntı Etkileri

	<i>Fert sayısı</i>	<i>Toplam Tüketim</i> (1. Safha)	<i>Toplam Tüketim</i> (2. Safha)	<i>Toplam Tüketim</i> (3. Safha)
1. Grup	10	10.000	9.500	9.500
2. Grup	10.000	1.000.000	1.000.000	990.000
Genel Toplam	10.010	1.010.000	1.009.500	999.500

1. Grubun fert başına tüketiminin 1000 lira, 2. grubun ise 100 lira tutarında olduğunu farzediyoruz. 2. grubun fert başına tüketimi 1. gruptan çok daha az olduğu halde bu grup kalabalıklığı sayesinde toplam tüketiminde daha büyük bir pay almaktadır. (1. safha). 1. gruptan 1000 lira tutarında vergi toplanıyor. Bu grubun gelirini 15.000 lira, marjinal tüketim eğilimini  $1/2$  kabul edersek, vergi ödenmesi sonunda gelir 14.000 liraya, tüketim ise 9.500 liraya iner. (2. safha). Burada gelir etkisi tezahür etmektedir. 1000 liralık vergi hasılatının - meseleyi basit tutmak için - devletin elinde tutuldu-

ğunu, harcanmadığını kabul edelim. 2. grubun ilk gruptaki tüketim azalmalarına karşı duyarlı olduğunu farzederek, 1. grubun tüketimindeki azalma 2. grubun tüketiminin de azalmasına (karşılıklı bağıntı etkisi sebebiyle) sebep olur. Ancak bu grup üzerindeki karşılıklı bağıntı etkisinin bir hayli zayıf olduğunu farzediyor: 1. grubun tüketiminde % 5'lik bir azalma 2. gruptaki **her ferdin** tüketimini % 1 oranında azaltmaktadır. (44). Bu küçük çaptaki ferdî ayarlamalar grubun **toplam** tüketimini 10.000 lira kısmaktadır. (3. safha). Böylece tüketim genel olarak 10.500 lira tutarında azalmakta; ve bu azalmanın büyük kısmı (10.000 TL) fert başına tüketimi ilk grubun çok altında olmasına ve zayıf bir karşılıklı bağıntı etkisine maruz bulunmasına rağmen 2. gruptan gelmektedir. Gerçekte de toplumsal tabakaların birbirinden farklı büyüklükte olması işaret ettiğimiz durumun pratik önemini artırmaktadır. (45)

3 — Burada bir lâhza durup, «karşılıklı bağıntı etkisi üzerinde nazari plânda spekülasyon mu yapmaktayız?» sorusu üzerine eğilmemiz doğru olacaktır. Ampirik veriler tüketimin karşılıklı bağıntılara tâbi olduğu iddiasını ne derecede doğrulamaktadır? Eğer teorinin gerçekte sağlam bağları olduğunu gösteremezsek şimdiye kadarki açıklamalarımızın hiç bir pratik değeri kalmamaktadır.

İlkel ve modern toplumlarında yapılmış bir çok sosyolojik araştırma özellikle tabakalaşmış ve dikey hareketliliğin mümkün olduğu toplumlarında tüketimin geniş ölçüde bir «statü ve prestij belirtisi» olarak kabul edildiğini; bu sebeple tüketimin geniş ölçüde «gösterişçi» olduğunu ve tabakaların birbirlerini tüketim normları bakımından etkilediğini göstermektedir. (46)

(44) Bu durumda karşılıklı bağıntı etkisinin 1/5 kuvvetinde olduğunu söylemek mümkündür.

(45) Grup büyüklüklerinin karşılıklı bağıntı bakımından önemine Johnson kısaca temas ediyor. «The Macro-Economic of Income Redistribution», *op.cit.* s. 32-3. Açıklamamızda tüketim azalmasının çoğalan etkilerini kasden ihmal ettik.

(46) Kıray, *op.cit.* s. 116-9.

Bu görüşü olgun ekonomilerle ilgili bazı ekonomik araştırmalar da desteklemiştir. Dorothy S. Brady ve Rose D. Friedman'ın A.B.D. ile ilgili bir araştırması (47) farklı yerleşme gruplarının tasarruf eğilimlerinin birbirinden oldukça ayrı olduğunu gösterdiği gibi, her grup içinde de tasarruf oranının gelir seviyesinden çok gelir dağılımındaki nisbî duruma bağlı olduğunu ortaya koymuştur. Böylece Keynes'çi tüketim fonksiyonunun yetersizliği belirlemede ve gelir gruplarının birbirlerinin tüketimini etkilediği, dolaylı bir şekilde de olsa, ortaya konmaktadır.

Bilkey'in yine A.B.D. ile ilgili ve 40 yıllık bir süreyi kapsayan araştırması da (48) bu bakımdan ilginç sonuçlar vermiştir. Bilkey karşılıklı bağıntının mahiyeti hakkında tüketimin bir üst grubun tüketimine tabi olduğu faraziyesini yapıyor ve bu faraziye kabul edilirse toplam tüketimin, gelir eşitsizliğinin azaldığı yıllarda, nisbî olarak azalması gerektiğini ileri sürüyor. (49) Tüketimi etkileyecek diğer sebepler bertaraf edildikten sonra A.B.D. verileri, Bilkey'e göre, gelir eşitsizliklerinin azaldığı yıllarda tüketim oranının da düştüğünü ortaya koymaktadır. Gerçekten de uzun bir dönemde millî gelirin büyümesine rağmen bir çok olgun ekonomide tasarruf oranlarının düşmemiş olması, Keynes'çi tüketim teorisinin hiç olmazsa uzun dönem için yetersiz olduğunu göstermektedir. (50)

(47) «Savings and the Income Redistribution», *Studies in Income and Wealth*, Vol. 10, (New York: 1947), National Bureau of Economic Research, s. 247-65. Duesenberry'nin eserinden ve bu eserin doğurduğu tartışmalardan önce yayınlanmış olan bu araştırmada teorik bir sentez yapılamamış ve ulaşılan sonuçlar tüketimin karşılıklı bağıntıları açısından değerlendirilmemiştir. Buna rağmen Tobin *op.cit.* bu araştırmanın sonuçlarını karşılıklı bağıntı teorisi bakımından önemli addetmektedir.

(48) *Op.cit.*

(49) Yukarıda IV. Bölümün 6. paragrafındaki faraziye. Kesin olarak iddia etmek imkânı olmamakla beraber bu faraziye göre eşitsizliklerin azalmasının tüketim oranını da azaltması muhtemel görünmektedir. Bilkey'in kesin olarak bu iddiada bulunmasının sebebi, karşılıklı bağıntı etkisini gelir etkisiyle birlikte değil, tek başına mütalâa etmesidir. Bu görüşün sürüklendiği çıkmaza yukarıda işaret etmiştik (Bk. III. Bölüm, 3. paragraf ve 31 no.lu dip not.)

(50) Ayrıca Bk. Duesenberry, *op.cit.* Bölüm IV. Karşılıklı bağıntı teorisi lehindeki

Görülüyor ki tüketimin, tüketici gruplar arasındaki karşılıklı bağıntılara, kısmen de olsa, tabi olduğunu gösteren önemli deliller mevcuttur. Bu sebeple ilgili tahlillerde bu teorinin ihmal edilmesi mutlak surette yanlış sonuçlar doğuracaktır. Ancak karşılıklı bağıntının varlığı hemen hemen her toplum için tartışmasız kabul edilse dahi, bunun mahiyeti, her toplumun toplumsal ve ekonomik yapısına göre muhtakak iki farklı olacaktır.

4 — Gelir ve karşılıklı bağıntı etkilerini birlikte müतालâa eden bir tahlilin karşılaştığı en önemli tehlike bu iki etkinin tüketimi birbirinden oldukça farklı zaman süreleri içinde etkileme ihtimalidir. Aslında IV. Bölümdeki tahlillerimiz bu iki etkinin, tüketimi farklı dönemlerde değiştirdiğini göstermektedir. A grubundan B grubuna gelir transferi her iki grubun tüketimini önce (1. dönemde) gelir etkisi yoluyla değiştirir. Bu değişiklik daha sonra (2. dönemde) diğer gruplarca farkedilir ve yeni tüketim ayarlamalarına yol açar. (51)

Bu iki dönem arasındaki fark çok büyük değilse yukarıki tahlillerin üzerinde büyük değişiklikler yapmaya lüzum yoktur. Ancak aradaki farkın küçümsemeyecek kadar önemli olması da kuvvetle muhtemeldir.

Tüketimin karşılıklı bağıntılara tâbi olması, tüketim değişikliklerinin farkedilmesini ve eski tüketim alışkanlıklarının terk edilerek yeni hedeflerin kabulünü ve nihayet bu kararların uygulanmasını gerektirir ki bütün bunların gelir etkisiyle karşılaştırmayacak kadar uzunca bir süreden önce gerçekleşmemesi mümkündür. Bu durumda Keynes'çi teorinin kısa dönem tüketim fonk-

---

ampirik delillerin bir kısmı (özellikle Brady-Friedman ve Duesenberry'ninkiler) Tobin tarafından (*op.cit.*) kanaatimize çok ikna edici olmayan bir tarzda çürütülmeye çalışılmıştır. Tobin, Keynes'çi tüketim fonksiyonuna nakdi varlıkları da bir değişken olarak ilâve ediyor ve gelir değişiklikleri ile açıklanamayan tüketim hareketlerini bu ikinci değişkendeki gelişmelerle açıklamaya çalışıyor.

(51) James ve Beckerman, *op.cit.* s. 73-4'te dönem farkları modele açıkça konmuştur. Ayrıca Bk. Johnson, «The Macro-Economics of Income Redistribution», *op.cit.* s. 38.

siyonunu; karşılıklı bağıntı teorisinin ise uzun dönem tüketim fonksiyonunu açıkladığı söylenebilir. Bu kabul edilirse, tüketim eğiliminin istikrarı iddiasını kısa dönem için geçerli görmek ve Keynes'çi teoriyi tüketim eğilim eğrisi **üzerindeki** hareketlere bağlamak mümkündür. Karşılıklı bağıntı teorisi ise eğrinin **bir bütün olarak** hareketini açıklıyor olabilir. (52)

Buna rağmen, öyle sanıyoruz ki, aşırı dönem farklarının var olabileceğini dikkate alınmadan yaptığımız tahliller bazı revizyonlardan sonra geçerli olmakta devam edebilir. Meselâ, kısa dönemde yalnız gelir etkisinin geçerli olduğu kabul edilirse en zengin-den en fakire gelir transferlerinin, kısa dönemde tüketimi artırması daha muhtemel görünmektedir. Ancak uzun dönem için özenti güdüsüne dayanan bir karşılıklı bağıntı etkisi mevcutsa ve zengin sınıfların tüketim artışlarını sürekli olarak kısıtlayan eşitleyici yönde bir uzun dönemli gelir dağıtım politikası uygulanmakta ise, muayyen bir süreden sonra tüketim oranının azalmasına sebep olacak etkiler ağır basabilir. Fakir sınıflar mütat olarak zenginlerden kendilerine yayılan yeni tüketim normları ile karşılaşmayacakları için ve ayrıca gelir artışlarından daha büyük bir pay alacakları için hem tasarruf istekleri, hem de tasarruf imkânları artar. Tüketim eğilimi eğrisinin yukarı kayması önlenir; hattâ eğri muhtemelen aşağı kayar. Her iki halde de tasarruf oranı uzun dönemde artar. Bu sonuç, iki etkinin aynı dönem içinde incelendiği yukarıdaki tahlillerin (Bölüm IV, paragraf 6-b) ulaştığı sonuçla aşağı yukarı aynıdır. Özenti güdüsünün dışındaki karşılıklı bağıntı faraziyelerinin de uzun döneme aynı şekilde intibak ettirilebileceğini tahmin etmekle beraber böyle bir teşebbüse burada girişmekten kaçınıyoruz. Meselenin bu yönden incellenmesi bir çok yeni değişkenlerin de tahlile katılmasını gerektirebilir.

## — VI —

1 — Tünkiye'de farklı grupların tüketim fonksiyonu ile ilgili tahminler yapmak ve bu tahminlere dayanarak gelir dağılımında-

(52) Bilkey, *op.cit.* s. 82.

ki değişmelerin toplam tüketime etkisini araştırmak, bu konudaki ampirik verilerin mevcut olmaması yüzünden (53) geniş ölçüde spekülâtif kalmağa mahkûmdur. Buna rağmen bu konuda sadece kişisel gözlem ve tahminlenimize dayanan iddiasız bir deneme yapmayı faydalı gördük. Türkiye'de tüketim fonksiyonu ile ilgili araştırmalar gelişip yeni bulgular ortaya çıktıkça bizim vardığımız sonuçların çoğunun hükümsüz kalması mümkündür. Ancak yine de aşağıda takip ettiğimiz metodun ve muhakemenin bir uygulamaya imkânı taşımaya devam edeceğini sanıyoruz.

2 — Modelimizin dayandığı faraziyeleri sıralayalım:

a) Tüketim fonksiyonları (özellikle karşılıklı bağıntı etkilerinin mahiyeti) bakımından birbirinden ayrılan 5 toplumsal grup kabul edilmiştir. Bunlar :

- 1 - Şehirli zenginler.
- 2 - Büyük çiftçiler, kasaba «eşrafı».
- 3 - Şehirli orta sınıf. (Serbest meslek sahipleri - doktor, mühendis, avukat v.s. -, memurlar, orta-küçük tüccar, iyi hali esnaf v.s.)
- 4 - Şehirli fakir halk. (İşçi, zanaatkâr, küçük esnaf v.s.)
- 5 - Küçük çiftçiler, topraksız köylüler.

Sınıfları parçalayarak grup sayısını çoğaltmak mümkün olduğu halde, karşılıklı bağıntıların daha çok sayıda gruplar arasında geçerli olduğunu sanmıyoruz. Üstelik günümüzde en çok tartışılan

(53) Kıray'ın yukarıda zikredilen makalesinde, henüz yayınlanmamış bir araştırmada, Türkiye'de tüketim üzerindeki karşılıklı bağıntı etkisinin mahiyet ve yönü hakkında ulaşılan sonuçlar çok kısa olarak özetlenmiştir. Buna göre, karşılıklı bağıntı, kasaba değerleri yaşatan aileler içinde zayıf, şehirleşmiş alt-orta, orta ve üst-orta grupların içinde ise, gösterişçi-özentili tüketim şeklinde olmak üzere, kuvvetlidir. Üst tabaka aileleri ise kendi aralarında tüketim rekabeti yapmaktadırlar. Bu bulgular, aşağıdaki modelde, bağıntılar kurulurken dikkate alınmıştır.

yeniden dağıtım imkânlarının daha çok buradaki gruplardan biri (veya bazıları) ile bir diğeri (veya diğerleri) arasındaki transferlerle ilgili olduğu bilinmektedir.

b) Bu beş gruptan her birinin ortalama olarak asgarî yaşama seviyesini aşan bir hayat standardına ulaşmış olduğu farzedilmiştir. Böylece her grubun karşılıklı bağıntı etkilerine karşı duyarlı olabileceğini, yani gelirleri değişmeden tasarruflarını artırabileceğini kabul etmek mümkün olur.

Türkiye gibi fakir bir ülkede bu faraziye biraz aşırı görünebilir. Gerçekten, özellikle yukarıdaki 4. ve 5. grupta çok sayıda insanın maddî varlıklarını devam ettirebilecek bir hayat seviyesini ancak tutturabildiklerini ileri sürmek makuldür. Buna rağmen bu gruplardaki fertlerin önemli bir kısmının tasarruf yapma imkânına sahip olacak standarda ulaşmış olduklarını rahatça ileri sürebiliriz. Bu durumda sözü geçen sınıflara toplumsal anlamda dahil olmakla birlikte, hayatlarını ancak sürdürebilecek seviyeyi aşmamış fertleri modelimizdeki grupların dışında bırakıyoruz. Böylece her grubun geliri değişmeksizin dahi tüketim ayarlamaları yapma imkânına sahip ve karşılıklı bağıntı etkilerine karşı duyarlı olduğunu rahatlıkla farzedebiliriz.

c) Her grubun iç gelir dağılımının veya iç tabakalaşmasının tüketim üzerinde etkili olmadığı farzedilecektir. Herhangi bir grubun gelirindeki değişmelerin grup içindeki bütün fertler arasında eşit olarak dağıldığı veya paylaşıldığı kabul edilmektedir. Grup içindeki nisbî gelir durumlarını ve tabakalaşmaları tüketimi tayin eden değişkenlerden biri olarak kabul etmek tahlili fazlaca güçleştirecektir. (54)

d) Her toplumsal grubun kendine has bir tüketim fonksiyonunun mevcut olduğu, yani fertlerin tüketimlerinin, kendi grupların-

(54) Johnson, «The Macro-Economics of Income Redistribution», *op.cit.* s. 33-6'da tüketim eğiliminin hem her gelir grubu içinde ve hem de gelir grupları arasında değişiklik göstermesi hali incelenmektedir.



daki diğer fertlerinkine uyan diğer gruplardakilerden ayrılan değişkenlere tâbi olduğunu kabul ediyoruz. Türkiye gerçeklerine en uygun karşılıklı bağıntının esas olarak toplumsal sınıflar arasındaki özentî güdüsü tarafından tayin edildiğini, yani her grubun tüketim seviyesi bakımından kendi üstünde bulunan ve aralarında toplumsal temas mevcut bir diğer gruba bağlı olduğu ileri sürülebilir. En üst tüketim seviyesini temsil eden 1. grubun ise, daha yüksek bir tüketim standardı ile teması olmadığı için sadece kendi içinde tüketim yarışması gösterdiği kabul edilmektedir.

Bu faraziyeleri biraz daha açarsak gruplardan her birinin tüketimini tayin eden değişkenleri şöyle kabul ediyoruz.

1. Grup: Tüketim, yalnız gelire tâbidir; ancak grup içi kuvvetli bir tüketim yarışması, bu grubun marjinal tüketim eğiliminin diğer gruplarınkinden çok daha düşük olmasını önlemektedir. Bu sebeple meselâ daha düşük gelirlî gruplardan 1. gruba yapılan gelir transferlerinin tüketimi, salt gelir etkisi ile azalttığı farzedilse bile böylece vuku bulan tüketim azalmasının çok fazla olmadığı kabul edilebilir. Şehirli zenginlerin tüketim bakımından geniş ölçüde dış âlemin yüksek tüketim normlarına bağlı olduğu haklı olarak ileri sürülebilir. Ancak bizim amacımız iç gelir dağılımındaki değişmelerle tüketim eğilimi arasındaki bağıntıyı bulmaktır; bu yüzden dış âlemin gelir ve tüketim seviyesi bir değişken olarak tahlilimize girmiyor; onu sabit kabul ediyor ve böylece ihmal edebiliyoruz. Dış âlemden 1. gruba uzanan bu etkinin grup içi tüketiminin yarışmasının yanı sıra bu grubun marjinal tüketim eğilimini oldukça yüksek tutan unsurlardan biri olarak kabul etmek mümkündür.

2. Grup: Büyük çiftçi ve kasaba eşrafının tüketimi karşılıklı bağıntı ilişkileri bakımından 1. grubun tüketimine bağlanmıştır. (55) Grubun gelir seviyesi tüketimi ekliyen ikinci değişkenidir.

(55) Bu gruba mensup önemlice bir kesimin, özellikle grubun alt yarısının tüketim idealleri bakımından şehirli orta sınıfa özenmesi kuvvetle muhtemeldir. Gelir seviyesi bakımından daha düşük olduğu halde, kültür, görgü ve tüketim standartları yönünden 3. grubun, 2. grubun bir kesiminden daha ileride olma-

3. Grup : Şehirli orta sınıfın tüketimini de 1. grubun tüketimine bağlamak makul görülmektedir. Bu sınıfın değer yargıları bilindiği gibi şehirli yüksek sınıfların etkisi altındadır. Bu yüzden orta sınıfların, 1. grubun tüketim normlarını «ideal» kabul etmesi, bu normlara özenmesi normaldir. Tüketim, ayrıca grubun gelir seviyesine de tabidir.

4. Grup : Şehirli işçi, zanaatkâr ve küçük esnafların gerçekleşmesi hayal dışı görülmeyen, özenilir bir tüketim idealini ancak şehirli orta sınıfların tüketim normlarında aramaları mümkündür. Bu sınıfla 1. grup arasında kapatılması imkânsız tüketim farkları mevcuttur. Grubun tarım kesimindeki tüketim normları ile teması ya kesilmiş; ya da oldukça zayıflamıştır. Bu bakımdan 4. grubun tüketim bağıntıları normal olarak 3. grupla mevcut kabul edilebilir. Gelir seviyesini de tüketim üzerinde etkili kabul ediyoruz.

5. Grup : Küçük çiftçi ve topraksız köylülerin en sıkı toplumsal temas kurmuş buldukları 2. grubun tüketim normlarına özendiklerini kabul etmek makul görünmektedir. (56) Bu grup için de geliri, tüketimi etkileyen ikinci değişken olarak kabul ediyoruz.

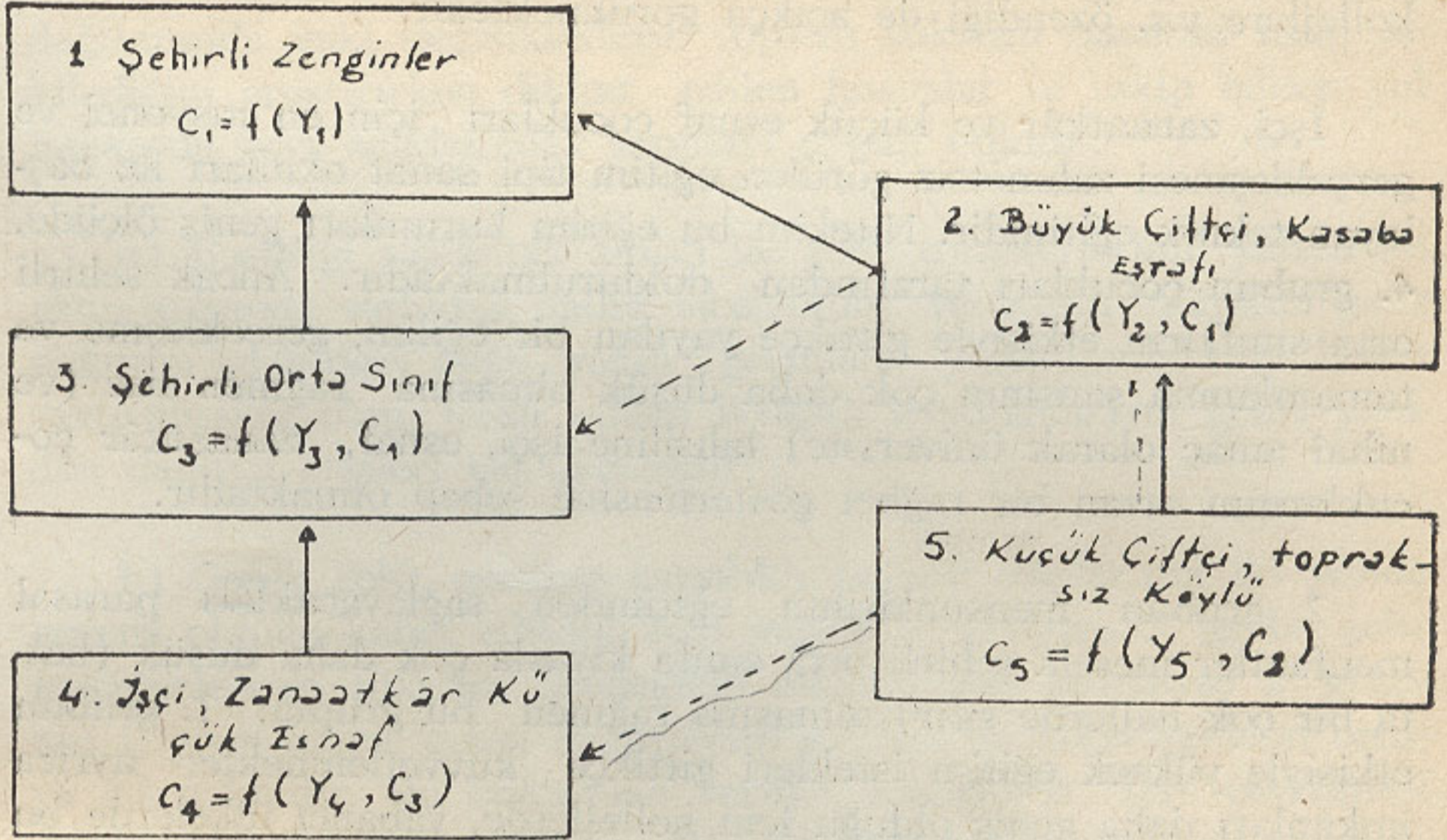
Bu faraziyelere göre grupların tüketim fonksiyonlarını bir şekil üzerinde daha kısaca göstermek de mümkündür.

---

si ve toplumsal temasın kuvvetli olduğu hallerde bunların tüketimini etkilemesi umulabilir. Ancak istatistikî verilerin yokluğu ve grupları fazla parçalamayarak modeli basit tutma isteği nisbeten daha zayıf tahmin ettiğimiz bu etkiyi ihmal etmemize sebep oldu.

(56) Şehirli işçilerin köyle bağıntılarının süregelmekte olması halinde fakir köylü grubunun kısmen bunların tüketimlerinin etkisi altında bulunması da mümkündür. Bu muhtemel bağıntıyı, 55. dipnotta açıklanan sebepler yüzünden ihmal etmeyi tercih etti.

Şekil 2 — Türkiye'de Toplumsal Grupların Tüketim Fonksiyonları



Şekilde rakamlar toplumsal gruplara verdiğimiz numaraları, Y geliri, C tüketimi, kesintisiz oklar her grubun tüketim özentişinin yönünü, kesintili oklar ise aynı özentişinin muhtemel, ancak tahlilimizde kabul etmediğimiz yönlerini göstermektedir.

3 — Karşılıklı bağıntı etkisinin mahiyeti hakkında yaptığımız faraziyelerin Türkiye bakımından hayal ürünü olmadığını gösterebilir umuduyla bu bağıntının en zayıf şekilde tezahür edebileceği tahmin edilen bir alanı, eğitim alanını, örnek göstereceğiz:

Şehirli zenginler, çocuklarını genel olarak yabancı dilde öğretim yapan, özel, paralı eğitim kurumlarında okutmaktadırlar. Ancak grup içi tüketim yarışmasının ve dış âlemin etkisi ile yabancı ülkelerde (kendi paraları ile) eğitim yapmak ta bir prestij meselesi olarak gittikçe yaygınlaşmaktadır.

Şehirli orta sınıfta eğitim isteği çok kuvvetli kökler salmış olup bu istek genel olarak parasız devlet kurumları (lise, Türk üniversiteleri) içinde gerçekleştirilmektedir. Ancak bu sınıfın, 1. grubun etkisi ile gittikçe artan bir şekilde özel eğitim kurumlarına, kolejlere v.s. özendiği de açıkça görülmektedir.

İşçi, zanaatkâr ve küçük esnaf çocukları için en rasyonel ve gerçekleşmesi zahmetsiz görülen eğitim tipi sanat okulları ile başlayan teknik eğitimidir. Nitekim bu eğitim kurumları geniş ölçüde, 4. grubun çocukları tarafından doldurulmaktadır. Ancak şehirli orta sınıfların etkisiyle gittikçe yayılan bir eğilim, gerçekleşme ve tamamlanma şansının çok daha düşük olmasına rağmen lise (ve nihai amaç olarak üniversite) tahsiline işçi, esnaf, zanaatkâr çocuklarının artan bir rağbet göstermesine sebep olmaktadır.

2. grubun mensuplarının eğitimden sağlayacakları parasal menfaatler meselâ şehirli orta sınıfa kıyasla çok daha düşük (hattâ bir çok hallerde sıfır) olmasına rağmen bu grupta, 1. grubun etkisiyle yüksek eğitim istekleri gittikçe kuvvetlenmekte; ayrıca imkânları daha geniş olduğu için kolejlerde, yabancı ülkelerde bu grup çocuklarının muhtemelen gittikçe artan bir sayıda okuduğu görülmektedir. Bu sınıfta yüksek bir eğitimin prestij sağlayıcı bir nitelik taşıdığı sezilmektedir.

Maddî yetersizlikler yüzünden eğitim alanında «özentici» etkiler 5. gruba muhtemelen çok az nüfuz etmektedir. Ancak bu sınıfın eğitim imkânları arttığı zaman, en rasyonel ve en ucuz eğitim nevelerinin değil, şehirli fakir halkta görüldüğü gibi en çok prestij taşıyan, fakat bir anlamda israflı okuma yollarının tercih edilmesi - karşılıklı bağıntı etkisi yüzünden - mümkündür.

Bu örnekler göstermektedir ki, toplumsal tabakalaşmadan doğan karşılıklı etkiler aşağı yukarı her sınıf için masraflı olan, «tüketici» eğitim şekillerinin doğmasına yol açmakta ve her grubun kendi menfaat ve imkânları bakımından en «rasyonel» çözüm yollarının terkedilme eğilimini doğurmaktadır.

Karşılıklı bağıntı etkisi dışında bir çok sosyolojik ve iktisadî değişkenlere tâbi olduğu muhakkak olan eğitim meselesinde bile

sözü edilen etkinin bu derecede kuvvetli izlerine rastlanıyorsa, bu bağıntının meselâ dayanıklı tüketim malları kullanımında, giyecek tüketiminde kendisini çok daha kuvvetle hissettirdiği rahatça iddia edilebilir.

4 — Gelirin yukarıda belirtilen 5 toplumsal grup arasındaki dağılımında vaki değişikliklerin toplam tüketim hacmini nasıl etkilediğini araştırırken dikkat edilen hususlar ve takip edilen yol hakkında bazı açıklamalar yapmayı uygun bulduk:

a) Basitliği sağlamak amacı ile gelir transferlerinin yalnız iki grup arasında yapıldığı haller incelenmiş ve bütün mümkün gelir dağıtım tedbirleri değil, yakın geçmişte yürütülmüş veya halen tartışılmakta olan, teklif edilen iktisadî uygulamaların geliri yeniden dağıtıcı etkileri ele alınmıştır.

b) Gerek gelir, gerekse karşılıklı bağıntı etkilerinin iki yönde geçerli olduğu kabul edildiği için meselâ 1. gruptan 2. gruba gelir transferlerinin tüketim üzerindeki etkileri ters çevrilirse 2. gruptan 1. grup lehine geliri dağıtmanın etkileri de kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu bakımdan varılan sonuçların ters çevrilmesi incelenen halle zıt yönde bir gelir dağıtımının sonuçlarını verecektir. (59).

c) Gelir dağılımındaki değişmelerin toplam tüketime etkisini tesbit için yürüttüğümüz muhakemeyi incelenen her durumda tekrarlamamak için burada bir örnek vermekle yetineceğiz:

A, B, C, D, E ve F gruplarından meydana gelen bir toplumda her grubun tüketim fonksiyonunun  $C_A = f(Y_A)$ ;  $C_B = f(Y_B, C_A)$ ;  $C_C = f(Y_C, C_B)$ ;  $C_D = f(Y_D, C_A)$ ;  $C_E = f(Y_E, C_D)$ ;  $C_F = f(Y_F, C_A)$  olarak gösterilebileceğini farzedelim. A'dan B'ye bir gelir transferinin tüketim üzerindeki etkisini araştıracağız. İki grup arasındaki her gelir transferi için - ki ileride ele aldığımız bütün haller böyledir - zıt yönde iki gelir etkisi görülür. Geliri azalan grubun tüketimi gru-

(59) Aşağıda 60 no.lu dipnota bakınız.

bun marjinal tüketim eğilimine uygun olarak azalır; geliri artan B grubunun tüketimi ise yükselir. (1. safha). Bundan sonra karşılıklı bağıntı etkilerini incelemek gerekir. Tüketimi A grubuna bağlı gruplar yani D, F ve bizzat B; A'nın tüketimi azaldığı için kendi tüketimlerini de kısarlar. Böylece B'nin tüketimi iki zıt kuvvetin (1. safhada pozitif gelir etkisi ve şimdi negatif karşılıklı bağıntı etkisi) etkisi altında kalmış olur. Öte yandan tüketimi B'ye bağlı olan C, bir önceki safhada B'nin tüketimi - gelir etkisi ile - azaldığı için kendi tüketimini de kısar. (2. safha). 3. safhada ise bir önceki safhada tüketimleri değişen gruplara bağlı olan gruplar üzerindeki karşılıklı bağıntı etkisi takip edilebilir: Tüketimi B'ye bağlı olan C, 2. safhada B'nin tüketiminde görülen azalmaya kendi tüketimini de kısararak cevap verir. Böylece C'nin tüketimi B'deki tüketim değişmelerine paralel olarak önce (2. safhada) artma; sonra (3. safhada) azalma eğilimi göstermektedir. Tüketimi 2. safhada azalan D'ye bağlı olan E de 3. safhada tüketimini kısar. Bu açıklamalar Tablo II'de özetlenmiştir.

TABLO — II

### A'dan B'ye Gelir Transferi Halinde Grupların Tüketimlerindeki Değişmeler

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. SAFHA (1. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)	3. SAFHA (2. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)
C <sub>A</sub>	Azalır	—	—
C <sub>B</sub>	Artar	Azalır	—
C <sub>C</sub>	—	Artar	Azalır
C <sub>D</sub>	—	Azalır	—
C <sub>E</sub>	—	—	Azalır
C <sub>F</sub>	—	Azalır	—

1. safhada yalnız gelir etkisi tezahür etmekte; 2. safhada, gelir etkisinin doğurduğu tüketim değişmelerine grupların karşılıklı bağıntı etkisi yüzünden gösterdikleri tepkiler görülmekte; 3. safhada ise bir önceki safhadaki değişikliklere karşı yapılan tüketim ayarlamaları belirtilmektedir. C ve E gruplarının tüketimine tâbi gruplar olsa idi, karşılıklı bağıntı etkilerinin 4. safhaya da uzatılması gerekirdi.

Elimizdeki araçlar ve bilgiler ne şimdi ne de ileride yukarıda gösterilen etkilerin kuvvet derecesini ayrı ayrı bilmemize imkân vermediği için A'dan B'ye yapılan bir gelir transferinin **toplam** tüketimi ne **yönde** ve ne **miktarda** etkilediğini tesbit edemeyiz. Çok basit bir faraziye ile bütün etkilerin aynı kuvvette olduğu ileri sürülürse tüketimi azaltıcı yönde (ve aynı kuvvette) 6, artırıcı yönde ise 2 etkinin mevcut olduğu; bu yüzden toplam tüketimin azalacağı ileri sürülebilir. (60). Ancak bu, çok yüzeyde bir yargı olarak kalmaktadır. Buna rağmen gruplar arasında gelir dağıtıcı muhtelif tedbirlerin toplam tüketim üzerindeki etkilerini bu metotla karşılaştırmak, farklı politikalar hakkında hüküm vermek için yararlı olabilir.

Grupların büyüklükleri ve toplam tüketim üzerindeki nisbî payları birbirinden farklı ise, tüketimden yüksek pay alan gruplar üzerindeki karşılıklı bağıntı etkisinin kantitatif önemi de artar. (61).

Türkiye ile ilgili modelde tamamen yukarıdaki muhakemeyi takip ettik; ancak tekrarları önlemek için varılan sonuçları sadece tablo üzerinde göstermekle yetindik. Türkiye için kabul ettiğimiz grupların tüketim fonksiyonları gözönünde tutularak yukarıdaki açıklamalara dikkat edilirse aşağıda vereceğimiz tabloları yorumlamak kolay olacaktır.

(60) Tablo üzerinde zıt yönde (B'den A'ya) bir gelir transferinin etkileri araştırılırsa, varılan sonucun buradakinin tamamen aksi olduğu görülür. Yani bütün «azalan» kelimeleri «artan» kelimesi ile ve «artan» lar da «azalan» larla, değiştirilirse B'den A'ya geliri yeniden dağıtmanın sonucu ortaya çıkar.

(61) Bk. Bölüm V, paragraf 2.

5 — Yukarıda (Bölüm VI, paragraf 2) Türkiye için ileri sürülen beşli toplumsal gruplaşmayı (62) ve her grubun tüketim fonksiyonunu gözönüne getirelim:  $C_1 = f(Y_1)$ ;  $C_2 = f(Y_2, C_1)$ ;  $C_3 = f(Y_3, C_1)$ ;  $C_4 = f(Y_4, C_3)$ ;  $C_5 = f(Y_5, C_2)$ . Şimdi, muhtelif gelir dağıtıcı tedbirler karşısında grupların tüketimlerdeki değişiklikleri inceleyelim :

a) Sanayi ve ticaret erbabının (1. grup) nisbeten yüksek oranda vergilendirilmesi; buna mukabil büyük çiftçilerin (2. grup) vergi bağışıklıkları, fiyat politikası, krediler yoluyla desteklenmesi hali. Bu sonuç muhtemelen 1950-53 arası iktisat politikası sonunda gerçekleşmiştir. Farklı grupların tüketim seviyelerindeki değişimleri aşağıdaki tabloda gösteriyoruz:

TABLO — III

$Y_1$  Aleyhine,  $Y_2$  Lehine Gelir Dağıtıcı Bir Politikanın Toplumsal Grupların Tüketimlerine Etkisi

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. SAFHA (1. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)	3. SAFHA (2. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)
$C_1$	Azalıır	—	—
$C_2$	Artar	Azalıır	—
$C_3$	—	Azalıır	—
$C_4$	—	—	Azalıır
$C_5$	—	Artar	Azalıır

(62) Hatırlatmak amacı ile grupları tekrarlıyalım: 1 - Şehirli zenginler; 2 - Büyük çiftçi, kasaba eşrafı; 3 - Şehirli orta sınıf; 4 - İşçi, zanaatkâr, küçük esnaf; 5 - Küçük çiftçi, topraksız köylü.



Bütün etkileri aynı kuvvette kabul ederseniz toplam tüketim oranının azalması gerekmektedir. Tamamen aksi yönde ( $Y_1$  lehine  $Y_2$  aleyhine geliri dağıtıcı) bir politikanın, meselâ büyük çiftçinin etkili bir tarzda vergilenmesi ve ticaret - sanayi erbabının gelir vergisi yükünün hafifletilmesi ise yukarıki sonuçların tam zıddını verecek ve tüketim oranı muhtemelen artacaktır.

b) Ticaret - sanayi erbabının (1. grup) vergi yükünün arttırılması, buna mukabil memur ve subay (3. grup) maaşlarının yükseltilmesi. (27 Mayıs sonrası uygulaması)

TABLO — IV

$Y_1$  Aleyhine,  $Y_3$  Lehine Gelir Dağıtıcı Bir Politikanın Toplumsal Grupların Tüketimlerine Etkisi

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. SAFHA (1. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)	3. SAFHA (2. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)
$C_1$	Azalıır	—	—
$C_2$	—	Azalıır	—
$C_3$	Artar	Azalıır	—
$C_4$	—	Artar	Azalıır
$C_5$	—	—	Azalıır

Bütün etkiler aynı kuvvette kabul edilirse toplam tüketim oranı azalacaktır. Tamamen aksi yönde bir politika ( $Y_1$  lehinde,  $Y_3$  aleyhinde) ise yukarıki sonucun tam tersini doğuracak, yani etkilerin aynı kuvvette olması halinde, tüketim oranını yükseltecektir. 1955 - 59 yılları, şehirli zengin sınıflara yarayan enflasyon ve fi-

at artışlarını takip edemeyen memur - emekli maaşları ile  $Y_3$  aleyhine,  $Y_1$  lehine geliri yeniden dağıtan bir dönem olarak gösterilebilir.

c) Gelir vergisinde servet beyanının kabulü ve müterakkiliğin artırılması (1. grup aleyhine) buna mukabil ileri bir grev hakkının tanınması, sosyal sigortaların finansmanına devletin de geniş ölçüde katılması, en az geçim indiriminin yükseltilmesi (4. grup lehine) hâli.

TABLO — V

$Y_1$  Aleyhine,  $Y_4$  Lehine Gelir Dağıtıcı Bir Politikanın Toplumsal Grupların Tüketimlerine Etkisi

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. SAFHA (1. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)	3. SAFHA (2. safhadaki değişmelere karşı karşılıklı bağıntı etkisi)
$C_1$	Azalıır	—	—
$C_2$	—	Azalıır	—
$C_3$	—	Azalıır	—
$C_4$	Antar	—	Azalıır
$C_5$	—	—	Azalıır

Bütün etkilerin aynı kuvvette olması halinde 1. grupun 4. gruba gelir transferi tüketim oranını daha önceki örneklere kıyasla daha fazla düşürecektir. Gelir dağılımı üzerinde tamamen aksi yönlü etkiler icra eden ( $Y_1$  lehine,  $Y_4$  aleyhine) bir iktisadî politika ise toplam tüketimi artıracaktır. Meselâ, muayyen zengin grupların

büyük vurgunlar vurduğu, öte yandan şehirli fakir halkın iktisadî haklardan yoksun tutulduğu ve fiyat artışlarını takip edemediği II. Dünya Harbi yılları, muhtemelen buna örnektir.

d) Büyük çiftçinin (2. grup) vergilendirilmesi, memur (3. grup) maaşlarının artırılması hali.

TABLO — VI

$Y_2$  Aleyhine,  $Y_3$  Lehine Gelir Dağıtıcı Bir Politikanın Toplumsal Grupların Tüketimlerine Etkisi

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. S A F H A (1. Safhadaki Değişmelere Karşı Karşılıklı Bağıntı Etkisi)
$C_1$	—	—
$C_2$	Azalıır	—
$C_3$	Artar	—
$C_4$	—	Artar
$C_5$	—	Azalıır

Bütün etkiler aynı kuvvette kabul edilirse, toplam tüketim oranının değişmemesi gerekmektedir. Aynı durum, gelir dağılımı üzerinde yukarıda söylenenin tamamen zıddı sonuçlar doğuran bir politika için de varıttır.

e) Büyük çiftçinin (2. grup) vergilendirilmesi, şehirli fakir halk lehine (4. grup) iktisadî - sosyal tedbirler alınması hali.

TABLO — VII

$Y_2$  Aleyhine,  $Y_4$  Lehine Gelir Dağıtıcı Bir Politikanın Toplumsal Grupların Tüketimlerine Etkisi

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. S A F H A (1. Safhadaki Değişmelere Karşı Karşılıklı Bağıntı Etkisi)
$C_1$	—	—
$C_2$	Azalıır	—
$C_3$	—	—
$C_4$	Artar	—
$C_5$	—	Azalıır

Bütün etkiler aynı kuvvette kabul edilirse, toplam tüketim oranı bir miktar düşecektir. Gelir dağılımını tamamen aksi yönde etkileyen tedbirler de tüketim oranını aynı derecede artıracaktır.

f) Toprak Reformu (Büyük çiftçi aleyhine, topraksız köylü, küçük çiftçi lehine bir servet - gelir dağıtımı).

TABLO — VIII

$Y_2$  Aleyhine,  $Y_5$  Lehine Gelir Dağıtıcı Bir Politikanın Toplumsal Grupların Tüketimlerine Etkisi

	1. SAFHA (Gelir Etkisi)	2. S A F H A (1. Safhadaki Değişmelere Karşı Karşılıklı Bağıntı Etkisi)
$C_1$	—	—
$C_2$	Azalıır	—
$C_3$	—	—
$C_4$	—	—
$C_5$	Artar	Azalıır

Bütün etkilere eşit kuvvet verildiği takdirde, toprak reformu 5. grubun tüketimini (iki zıt yönde ve eşit kuvvette etki yüzünden) sabit tutar; 1. grubun tüketimi ise azalır. Toprak temerküzüne yol açan iktisadî olayların ise (tarımın makineleşmesi - 1950-54 yılları - gibi) tüketim oranını yükselteceği görülmektedir.

6 — Her grubun gelir ve karşılıklı bağıntı etkileri sebebiyle tüketiminde husule gelen değişikliklerin aynı miktarda olduğu kabul edilirse, muhtelif gelir dağıtıcı tedbirlerin toplam tüketim üzerindeki etkilerini şöylece karşılaştırabiliriz:

a) Zengin sınıflardan (1. ve 2. grup) fakir sınıflara (4. ve 5. grup) gelir transferleri toplam tüketimi genel olarak azaltmaktadır. Böylece Keynes'çi tüketim teorisinin (azalan marjinal tüketim eğilimi faraziyesine göre) ulaştığı sonucun tamamen zıttı ortaya çıkmaktadır.

b) Orta sınıflar lehine gelir transferleri ise, eğer büyük çiftçilerden yapılıyorsa, toplam tüketimi değişmemekte; şehirli zenginler aleyhine yapılıyorsa azaltmaktadır.

c) Zengin gruplar arasında (1. ve 2. gruplar) geliri yeniden dağıtma halinde, sanayi ve ticaret kesiminden tarıma transferler tüketimi azaltmaktadır.

d) Günümüzde bazı çevrelerde ileri sürülen bir tavsiyeye uyularak müteşebbis ve tüccar grupları lehine yapılacak herhangi bir gelir dağıtımı, tüketim oranını en fazla yükseltecek yol olarak görülmektedir. (63).

e) Toplam tasarruf oranını azamileştirecek gelir dağıtımı politikası, şehirli fakir halk lehine, ticaret - sanayi erbabı aleyhine işleyen bir politika olarak belirmektedir.

7 — Her grubun, gelir ve karşılıklı bağıntı etkileri sebebiyle tüketiminde husule gelen değişikliklerin aynı miktarda olması faraziyesinin zımnen kabul ettiği hususlar şunlardır:

(63) Böylece Arthur Lewis'in yukarıda 43 no.lu dipnotta özetlediğimiz görüşü ile tamamen zıt bir sonuca ulaşmış oluyoruz.

a) Bütün toplumsal grupların marjinal tüketim eğilimleri aynıdır; böylece bizatihî gelir etkisi toplam tüketimi değiştirmez. Bu, ilk bakışta çok aşırı bir iddia gibi görünmekle beraber, özellikle 1. grubun yabancı ülkelerin tüketim normlarına özenmesi ve kendi içinde şiddetli bir tüketim yarışmasının varlığı kabul edilirse, bu grupla daha fakir sınıflar arasında marjinal tüketim eğilimi bakımından önemli farklar olmadığı söylenebilir.

b) Bütün gruplar üzerindeki (64) karşılıklı bağıntı etkisi aynı kuvvettedir. Farklı gruplardaki **her fert için** bunun doğruluğu kabul edilse bile alt grupların daha kalabalık olmaları ve toplam tüketimden muhtemelen daha büyük bir pay almaları yüzünden bu iddia zayıflamaktadır. (65) Bu sebeple karşılıklı bağıntı etkisinin fakir sınıflarda, zengin sınıflara kıyasla daha kuvvetli olduğu ileri sürülebilir.

c) Gelir etkisi ile karşılıklı bağıntı etkisi her grup içinde ve farklı gruplar için aynı kuvvettedir. Bu iddianın herhangi bir teorik veya ampirik dayanağı yoktur.

Zengin sınıflardan fakir sınıflara yapılacak gelir transferlerinin toplam tüketimi azaltacağı sonucu (bu sonuç bütün etkilerin aynı kuvvette olduğu faraziyesine dayandığı için) marjinal tüketim eğiliminin zenginlerde daha düşük olduğu kabul edilirse zayıflamakta; ancak fakir grupların çok daha kalabalık olması yüzünden karşılıklı bağıntı etkisinin bunlarda toplam tüketimi çok daha fazla etkilediği kabul edilirse kuvvetlenmektedir. Bu bakımdan «bütün etkilerin aynı kuvvette olması» farzedilerek elde edilen sonuçların gerçeği çok aykırı olmaması da muhtemeldir. (66)

(64) 1. grup hariç olmak üzere. Zira geliri yeniden dağıtmanın 1. grup üzerinde herhangi bir karşılıklı bağıntı etkisi icra etmeyeceği kabul edilmişti.

(65) Bk. Yukarıda Bölüm V, paragraf 2.

(66) Gelir dağılımındaki değişmelerin müteşebbis gruplarının yatırım kararlarını etkilemediği bütün tahlil boyunca farzedilmiştir. Aksi yönde bir faraziye, varılan sonuçları değiştirebilir. Ayrıca, tasarrufların zengin gruplardan orta halli ve fakir gruplara kayması, yatırım yapan birimlerin daha ziyade kamu kurumları olmasını gerektirebilir ki böyle bir değişikliğin doğuracağı meseleleri de burada ele almıyoruz.

## — VII —

Hiç bir istatistikî dayanağı olmayan, kişisel gözlemlerden çıkarılan katı faraziyelere dayanarak varılmış yukarıki sonuçların gerçeği tamamen yansıttığını iddia etmek elbette ki aşırı bir safdilik olur. Türkiye'de gerek marjinal tüketim eğilimleri, gerek toplumsal grupların tüketim kararlarını etkileyen sosyolojik - iktisadî etkenler araştırılıp tesbite başlanmadıkça bu konuda ileri sürülecek her iddia, kurulacak her model bizimki gibi geniş ölçüde spekülâtif olacaktır. Ancak bu, istatistikçi ve sosyologların tüketim üzerindeki araştırmaları başlayıp sonuçlanıncaya kadar gelir dağılımı - tüketim bağıntıları üzerinde hiç bir şey söylememenin gerekli olduğu anlamına da gelmemelidir. Zira böyle bir bekleyiş ve susmanın sonu hiç gelmeyebilir.

Öyle sanıyoruz ki, Türkiye'de gelir dağılımı - tüketim bağıntıları hakkında ulaştığımız sonuçların hiç bir pratik değeri olmasa dahi; bu deneme şu gerçeği ortaya koymaktadır: Türkiye'de tüketim fonksiyonu ile ilgili veriler elde edilmedikçe, eşitsizlikleri azaltıcı bir gelir dağıtım politikasının tasarruf oranını azalttığı iddiası, en azından bizim ulaştığımız sonuçlar kadar dayanaksızdır. Ayrıca, bu iddia, Türkiye'de ileri sürüldüğü şekliyle, tüketimin tüketici gruplar arasındaki karşılıklı bağıntılara tâbi olabileceği ihtimalini katıyen dikkate almadığı için teorik bakımdan eksik ve hatalıdır.