

İKTİSAT TEORİSİ VE KUVVET FAKTÖRÜ

Prof. Dr. Sabri F. ÜLGENER

I

Kuvvet ve iktidar problemi dün olduğu kadar bugün de iktisat ilminin gündemindedir. İlim alanımız diğer bütün ilimler gibi kendine mahsus eğilimleri ile kapalı bir çevre meydana getirmekte devam edecekse, dış ve yabancı bir unsurun gövdeye nasıl ve hangi yoldan işlenebileceğini açıklığa kavuşturmak kaçınılmaz olacaktır. Soru'nun çözümü başından beri kolay ve rahat olmamıştır. Çok açık bir sebepten: İlim olma yolunda ilk adım, her şeyin iktidar sahibince dilediği gibi düzenlenebileceği fikrine bir yerde had ve sınırlı konulduğu anda atılmış olabilirdi¹. Hükümdarın, devlet adamının tek yanlı iradesi dışında toplumun kendine has eğilimlere sahip olduğu ve bunların tek yanlı bir irade beyanı ile aşlamayacağı idrakine varıldıktan sonra bir iktisat ilminden söz edilebilirdi. Kuvvet ve iktidarın teori gövdesine ithali bu yüzden uzun zaman mümkün olmamıştır. Birinin kabulü öbürünün inkârı demektir. Evrenin sırrını ve gerisindeki değişmez kanunları keşfettiğine inanan 18. yüzyılın natüralist görüşü, çıkış noktasına göre, kuvvet ve iktidarı ayrı bir etken olarak kabul etmemekte haksız sayılamazdı. İktidar faktörü, geçen yüzyıl sonlarında Böhm-Bawerk ve bir sıra yazar (Tugan - Baranowski) tarafından —daha çok ücrete dönük yüzü ile— tartışma gündemine getirilinceye kadar, iktisat teorisine yabancı bir unsur olmakta devam etmiştir. Konunun bir bölümü o günden bu yana az çok aydınlığa kavuşmuş sayılabilir. Netekim, ücrete taban çizen ve “*tunç ücret kanunu*” diye bilinen o loş ve iç kapayıcı klasik yaklaşımla tavan çizen “*marjinal produktivite*” görüşü

1) O hususta daha etraflı olarak Ludwig v. Mises, *Nationalökonomie - Theorie des Handelns und Wirtschaftens*, sah. 670, 1940.

(işlerliği çok rüpheli!) arasındaki geniş bölgeyi gözönüne alınca, taban ve tavan arasında ücretin hangi çizgiye varacağını tayinde en gerçekçi çözümü *kuvvet ve iktidar teorisinin* getirdiğini söylemekte sakınca yoktur. Biz bahsi aşığıda ücret veya başka herhangi bir kategoriye bağlı kalmayarak genel çerçevesi içinde ele almayı deneyeceğiz.

II

Kuvvet ve iktidar aslında iktisat sosyolojisinin tamamlayıcı bir halkası ve bir bakıma uzantısı sayılır. Kişinin marginal fayda teorisince açıklandığı şekilde spontan karar ve tercihlerine göre kendi başına seçim yapabilmesi çok nâdir hallerde rastlanan bir durumdur. Başkaları ile mal ve hizmet alışverişimiz yanında telkin, tenbih ve ilham yollu ikinci —ve vaz geçilmez— bir alışveriş alanımız vardır ki *kuvvet ve iktidar* bu alanın başta gelen unsurları arasında yer alır. Kuvvet (Macht), Max Weber'e göre, başkaları ile ilişkimizde karşıdan gelecek her türlü dirence mukabil kendi irademizi yürütme şansı demektir². O yolda başvuru olan araç ise zor ve cebir olabileceği gibi ikna yolu da olabilir. Günümüzde kuvvet yalnız bir zorlamadan çok maddi pozisyonun —sermayenin— verdiği üstünlük şeklinde belirlenmekte olup, o haliyle rekabet şartlarına arzulan biçimi —tekel veya oligopol tertibini— yaratmada kilit mevkiini tuttuğu söylenebilir. İktisatçının ve sosyologun olaya bakış açılarındaki farkı da aynı örnekten —piyasadan— giderek açıklayabiliriz. Pür ve soyut analiz cihetinde iktisatçı için denklem ve eğrilerin karşılaştığı nokta olarak belirlenen fiyat, sosyolog gözü ile "*mücadele ve kompromi ürünü, yani kuvvet ve iktidar kümelenişinin (Machtkonstellation) mahsulüdür*"³. Öyle olduğunu söylerken, her iki yanda renklerin birinden öbürüne hiç bir kayma ve yayılma göstermeden ayırım çizgisini sonuna kadar aynı nitelikte sürdürüp götürdüklerini zannetmemeliyiz. İlk adımda ve ilk yaklaşımda ayrı kompartımanlara bölünmüş görünen sahalarm ikinci adımda birbirlerine kavuştuklarını göreceğiz.

2) Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft (Grundriss der Sozialökonomik* serisi içinde : 1. Halbband, sah. 28, 1925).

3) İfade Max Weber'indir, zikredilen yerde sah. 58.

Sosyolojik görüşle iktisatçı görüşünü birleştiren ortak yanlar arasında hiç yoktur da denemezdi. İkisi de insan ve toplum ilişkisini konu olarak almakta birleşir. İktisadî faaliyet, bir vakitler sanıldığı gibi, ihtiyaç tatmini yolunda insan ve madde ilişkisi demek değildir. Faaliyet bir noktada maddeye (tatmin araçlarına) yönelik görünse de esasında insan davranışının, daha açık söyleyelim insanla insan ilişkisinin kontrolü altındadır. Konuyu ilk açıdan alıp sonuçlarına götürdüğümüzde maddeden gelen muntazam ve monoton hareket kuralları iktisat ilmini de tabiat ilimlerinin bir yan dalı haline getirecekti. Tabiat kanunlarının değişmezliği birinde olduğu gibi, öbüründe de geçerli olmalı idi. Ağırlık noktası insan ve madde yerine insanla insan ilişkisine kaydırılınca, maddenin monoton hareketleri dışında insan yaradılışının her türlü kaprislerine, hesaba kitaba sığmayan davranışlarına kapı ardına kadar açılmış olmaktadır. Dış etkenler karşısında davranış tepkimizin kendine göre az çok muntazam bir seyrenden söz edilebilmekle beraber, dar ve katı anlamı ile tabiat kanunu kavramını yüz yıllar öncesindeki rahatlığı ile kabul edemiyoruz. İktisada ve iktisadî düşünceye, sözün kısası, karşı taraf olarak cansız eşya yerine bizim gibi his ve ihtiras, heyecan sahibi varlıklar, kısaca başkaları gelip oturmuştur. Zevk ve tercihlerimiz başkalarının değer yargılarına uydurularak şekilleniyor. Arz ve talep edilecek miktarları başkalarının davranışını gözeterek ayarlıyoruz. Seçim ve karar süreci kafamızda başkalarının muhtemel karar ve seçimine bakarak ve ona göre tahminler yürüterek oluşuyor. Hiç bir firmanın, ne kadar gövdeli olursa olsun, yatırım kararını tek başına alacak durumda olduğunu söyleyemiyoruz. Kütlenin iyimser veya karamsar eğilimleri gözönünde tutularak atılacak adımlar ayarlanıyor. Karar mekanizması ve başarısı, Keynes'in ifadesi ile, belli saikler karşısında *kütlenin nasıl davranacağını küleden daha iyi ve daha erken takdir* edebilme yeteneğine dayanıyor⁴. Davranışımız bu haliyle spontan ve bağımsız değil, hemen her adımda başkalarının tepki veya etkisine yönelik ve o manada bağımlı bir değerlendirmenin sonucudur. Çapımız elverdikçe tabiatıyla o başkalarının kararını bizzat etkilemeye yöneldiğimiz oluyor;

4) J.M. Keynes, **The General Theory of Employment, Interest and Money**, sah. 157. 1936.

belki başarılı da oluyoruz. Ancak çoğunluğa göre hüküm verilecekse, kamu oyunu bizzat etkileme imkânına sahip olduğumuz hallerin parmakla gösterilecek kadar az olduğunu kabul etmek gerekir. Sendikalar, dev yapıları ile milletlerarası ("çok - uluslu") şirketler o durumda olabilirler. Geri kalanında olup bitenin pasif takipçisi veya en fazla dış etki ve telkinlerin basit algılayıcısı durumundayız.

III

İktisadî yaşayışımızda b a ş k a l a r ı , arada türlü karmaşık etkilerle beraber, çok yönlü bir *kuvvet ve iktidar* oyununu sahneye çıkarmak bakımından dikkati çekmiş olacaktır. Bu gözle bakınca, bilim alanımızın pür iktisadî eğilimlerle beraber zıt kuvvetlerin mücadelesi alanı haline gelmesini yadırgamamak lâzımdır. Ancak, söze başlarken de söylediğimiz gibi, kuvvet ve iktidarla iktisat teorisinin bir çatı altına gelmesi kolay ve çabuk olmamıştır. Her şeyi, gözü kapalı, bir takım değişmez kanunların düzenlemesine terk ettikten sonra, ikinci ve yabancı bir faktörü (kuvvet ve iktidarı) çarklar arasına katmak elbette kolay olmayacaktı. Fiyat, söz gelişi, iktisadî verilerin piyasada karşılıklı denge oyunu ile kesin bir noktada belirlenmiş olabilirdi. Görünürde fiyatı tayin ettiği sanılan üstün iradenin o yolda söyleyeceği bir söz yoktu ve olamazdı. Piyasa kurumlarının serbestçe işlettikleri mekanizma, bir an için denge çizgisinden kaymış görünen fiyatı tekrar o çizgiye getirip oturtmuş olacaktı. Bu durumda ve bu varsayım altında kuvvet ve iktidarla iktisat teorisinin arasını bulmak mümkün değildi. Fakat bu hal nereye kadar sürebilirdi? Gerçeğe hakkını vermek için perdeyi bir yerinden sıyırmak ve açmak gerekecekti. John Stuart Mill'in meşhur ayırımı o yolda atılmış ilk adımlardan biri olarak hatırlayabiliriz. Mill, bildiği gibi, üretime maddenin fizik yapısı ile tabiat kanununun hükmedeceğini söyler; bölüşüm bahsini ise pür tahlil alanından çözüp politik organın ve baskı gruplarının at koşurmalarına açık ve yatkın bir meydan olarak görür. Birinde elimiz kolumuz bağlı, öbüründe önümüze sonsuz bir aksiyon dünyası açılmış! Aktif tarafa (aksiyona) cesaretli bir adım atılmış olmakla beraber, ayırım çizgisi bugün için doyurucu olmaktan uzaktır : Üretim tarafı da kuvvet ve iktidar oyununun dışında değil, içinde ve ortasındadır.

Orada da ne üretileceği, nasıl ve ne kadar üretileceği birinci plânda maddenin hareket ve değişim kurallarından çok firmalar arası kuvvet ve pazarlık oyunu ile belirlenir. İktisadî analizi, kısacası, ister üretim, ister bölüşüm tarafından bakılsın, *kuvvet ve iktidar* unsurundan soyutlayarak sonuca varmanın imkânsızlığı ortadadır. İktisat ve iktidar yalnız yan yana değil, belki iç içe, hatta aynı hamurdan demek yanlış olmayacaktır. F.H. Knight, o cihetten "*iktisadî faaliyetin temel kategorisi kuvvet (power) dir*"⁵ demektedir. Öylesine bir "*temel kategori*" ki insan yaradılışımıza kadar derinleştiğini söylemekte sakınca yoktur: Kuvvet ve iktidar mücadelesi dışımıza taşmadan önce iç dünyamızda, çelişik gaye ve maksatlar arasında başlıyor. Kıt kaynaklar karşısında biri öbürünü iterek yol bulmaya çalışan bir yığın amaçtan hangilerinin ön sırayı tutacağı aralarında —ihtiyaç şiddetimizi etkileme bakımından— yürüttükleri mücadele ile belli oluyor. Zıtlasma, bu haliyle, insan varlığımızda kökleşmiş görünür. Yaşanan tarih ve toplum gerçeği için de aynı şeyler söylenebilir. Orada da, geçmişi bir yana bırakalım, çağın kavgası yalnız emek ve sermaye değil, dev mali kuruluşlar (bankalar) ile firmalar, müteşebbis ile kapitalist arasında yürüyor. Geçmişin ve günümüzün gerçeğinden kuvvet ve iktidar unsurunu koparıp atacak olsak, geride her halde anlaşılır olarak çok az şey kalmış olacaktır. Walter Eucken'e o cihetten hak vermek lâzımdır: "*Geçmiş, bugünü ve muhtemelen geleceği ile iktisadî gerçeği anlamak bir bakıma iktisadî gücün hakkıyla anlaşılmasını ve aynı zamanda ekonomik nüfuz ve iktidar gruplarının şaşılacak derecede benzer mücadele metodlarının içini dışını görüp tanımayı gerektirir*". Ve devamla: "*Bugün dahi pek çok iktisatçı ekonomik olayın kaba kuvvet ve iktidar kavgaları ile nasıl dolup taşıdığını görme ve anlamada yaya kalıyor. O kadarını görmeye gücü yetmeyen, üstelik de gerçeğin sert ve köşeli sivriliklerini törpüleyip geçiveren, iktisattan hiç bir şeyi anlamıyor demektir*"⁶.

Motiflerin karmaşık örgüsü içinde kuvvet ve iktidarı tarihi maddecilik açısından ele almak ve tartışmak da mümkündür. Marx'ı

5) F.H. Knight, *Social Science (On the History and Method of Economics, Selected Essays* içinde, sah. 130, The University of Chicago Press, 1956).

6) W. Eucken, *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, sah. 224, 1940.

tarikh yorumunda tek yanlı olarak maddeyi (kastedilen maddi üretim araçları) ön plâna alıp gerisine gözü kapalı kaldığı için kusurlu bulanlara rastlanır. Çoğu zaman satıhta dönüp dolaşan eleştiri kervanına Bertrand Russel çapında bilim ve fikir adamlarının katıldığını görmek de mümkündür. Russel, *History of Western Philosophy* adlı kitabında tarihî maddeciliği gözden geçirirken, Marx'ın maddi araçlara ve mülkiyete ağırlık vermekle işin iktisadî yönünü vurguladığını, fakat politik yanı ve onun gerisinde kuvvet ve iktidar tarafını arka plânda bıraktığını söyler⁷. Russel, *The Practice and Theory of Bolshevism* başlıklı kitabında (ilk baskı 1920) daha da açık konuşur: “Marksistler, kuvvet ve iktidar tutkusunun para sevgisi kadar kuvvetli bir motif olduğunu ve yine onun kadar adaletsizlik yatan bir kaynak olduğunu hiç bir zaman yeterince anlamış değillerdir”⁸. Daha sonra da: “Kapitalist sistemin asıl vahim tarafı kuvvet ve iktidarın adaletsiz dağılımından geliyor”. Ve arkasından: “Komünist (bolşevik) teorinin hatası, bana kalırsa, dikkatini sistemin aksayan noktalarından sadece birinde, yani servetin adaletsiz bölünüşünde toplamaktan ileri geliyor... Bana sorulsa, bozukluğun en büyüğü kuvvet ve iktidar dağılımındaki eşitsizlikten geliyor derdim”⁹. Russell'in şüphe götürmeyen çapına saygı ile beraber, hatırlatmak lâzımdır ki, Marx'ın dahi sermayeye karşı oluşu sadece bir tarafı zengin etmesinden değil, fakat sahibine yabancı emeği boyunduruk altına almayı mümkün kılan bir kuvvet ve tahakküm aracı halinde belirlenmesinden dolayıdır. Komünist Manifestosu'ndaki sözleri ile: “Komünizm kimseden mal edinme gücünü almaz; ancak onunla yabancı emeği boyunduruk altına alma gücüne son verir”.

IV

Gerçeğe hangi yanıyla bakılırsa bakılsın, kuvvet ve iktidarı ihmal edilemez bir unsur olarak karşımızda bulacağız. Sözü o noktada fazla uzatmayarak konunun bir başka tarafına, **i k t i s a t t e o r i s i** ile ilgi ve ilişkisine geçmek istiyoruz.

7) Bertrand Russel, *History of Western Philosophy*, sah. 813, 1947.

8) B Russell, *The Practice and Theory of Bolshevism*, ikinci baskı, sah. 92, 1949.

9) Aynı yerde, sah. 109 ve 112.

Bugünkü boyutları içinde kuvvet ve iktidar iktisat politikası için olduğu kadar iktisat teorisi için de kulak arkasına atılır bir konu olmaktan çıkmıştır. İster milletlerarası kredi ve finans merkezleri, ister tekeli firmalar, ister enerji ve yakıt alanı gözönüne alınmış, kuvvet birikiminin öylesine gövdeleştirdiği bir ortamda konuya teorik tarafı ile nasıl ve neresinden yaklaşılabilirdiği gibi bir soruyu sormak dahi garip görünür. Yeni ve değişik rekabet formlarının yarattığı farklı ortam, iktidar gerçeğini, istesek de istemsek de, dikkat nazarı önüne sermiştir. Kuvvet ve iktidar faktörü başta oligopol piyasası olmak üzere, fiyat tahlilinde çoktan hak ettiği yeri bulmuştur. Günümüz gerçeğinde firma davranışını ve fiyat politikasını incelemek bir yerde kaçınılmaz olarak kuvvet ve iktidar oyununa yönelmek demek oluyor. Biz işin o tarafı ile şimdilik daha fazla ilgilenmeyi düşünmüyoruz. Yılların birikiminden vücut bulmuş geniş bir literatür o konuda okunucuya dilediğinden fazla yardımcı olabilecektir. Bizim ele alacağımız soru farklıdır: Tekel ve oligopol piyasalarının hiç değilse çağımızdaki yaygınlığı ile gündeme alınmadığı yıllarda, fiyat teorisi kuvvet ve iktidar problemine nasıl bir çözüm veya en azından nasıl bir bakış açısı getirmiş olabilirdi? Soru bizi geçen yüzyılın teorik akım ve tartışmalarına kadar götürür. Bilim alanımızı o yıllarda olduğu üzere biri soyut - teorik, öbürü tarihçi - müesseseci olmak üzere iki kola bölecek olursak, kuvvet ve iktidarın daha çok ikincinin kanadı altında ele alındığı, ilkinin ise probleme tümü ile gözü kapalı kalmış olacağı zannedilebilir. Sosyal politikanın başından beri çoğunlukla tarihçi okul gövdesinde yeşermek fırsatını bulmuş olması da o görüşe bir ölçüde hak kazandırır. Bununla beraber, ileri sürülen ayırmanın gereğinden fazla büyütülmüş olduğunu söylemeden geçmemeliyiz. Eskiden beri pek kolay vaz geçemediğimiz bir alışkanlıktan olmalı: Renk ayrımında çoğu zaman sert ve keskin çizgilere, bir yandan öbürüne su sızdırmaz duvarlara fazlaca tutkun görüyoruz. Yukarıki ayırmada da öyle: Orada da bir tarafın pür teorik âletlerle uğraşmaktan öte bir kaygısı olmadığını, beriki tarafın da sadece ampirik verilerle avunup durduğunu düşünmüyoruz. Sivri uçlar bir yana, iki taraf için söylenenlerde mübalâğa payı büyüktür. Hata çoğunlukla, yakaladığımız bir kaç eğilimi aslına göre kat kat büyütürük bir ekran üzerine yansıtılmaktan ileri geliyor. Kusurlu olan yalnız biz sahne

dışındakiler değiliz elbette. İçindekiler de bazen karşılıklı tahrik ve suçlamalarla kendilerini gereksiz yere bir tarafın adamı olarak tanıtmaktan geri durmuyorlar. Marx ve Engels tarihi maddecilik anlayışında biraz da bu davranışın kurbanı oldular. Avusturya okulunun alnyazısı da başka türlü değil : Onlar da kısmen dışardakilerin yakıştırmaları, kısmen kendi gayretleri ile tarihçi - müesseseci görüşün tam karşısında imişler gibi bir hava içinde ortaya çıkmışlardır. Aslında, kuvvet ve iktidar unsuru dahil, sınıf ve tabakalar arası ilişkinin hem de pür teori ile kaynaştırılmış halde ele alındığı okulun Avusturya topluluğu olduğunu söylemekte hata yoktur. Topluluğun iki ünlü temsilcisi o noktada yolumuza ışık tutacaklardır : Eugen v. Böhm Bawerk (1851 - 1914) ve Friedrich v. Wieser (1851 - 1926).

Birincisi, sermaye ve faiz üzerine bilinen temel eseri ile beraber "*kuvvet mi yoksa iktisadi kanun mu?*" (*Macht oder ökonomisches Gesetz?*) başlığını taşıyan bir incelemenin¹⁰ yazarı. İkincisi, "*Kuvvetin Kanunu*" (*Das Gesetz der Macht*) adlı iktisadi - sosyolojik çalışmanın¹¹ altındaki imza : Fikirlerini aynı zamanda "*Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*" başlıklı temel kitabında¹² geliştirme fırsatını bulmuş (başlıktaki içtimai —*gesellschaftlich*— sıfatı v. Wieser'i ve geride bütün bir okuklu tarihçi okul karşısına koymakta ısrarlı olanları uyarmaya yeterli olmalı idi). Böhm - Bawerk iktisadi kanunlar karşısında kuvvet problemini daha çok ücret açısından alıyor ve sonuç olarak kuvvet ve iktidarın o konuda önemi inkâr edilememekle beraber ücret teşekkülünün temelde ve uzun dönemde yine de iktisadi kuralların dışında düşünülemediğini ileri sürüyordu. Ne olsa soyut ve pür bir yaklaşım modelinin kurucularından olan bir yazarın genel teorik kalıplardan şu veya bu sosyolojik unsur lehine el çekmesi elbette beklenemezdi. Bununla beraber, Böhm - Bawerk teorik yaklaşımın belirleyeceği limitler arasında olsun kuvvet ve iktidarın rolüne gözü kapalı, fil dişi kulesine

10) Eugen v. Böhm - Bawerk, *Macht oder ökonomisches Gesetz?*, Gesammelte Schriften, sah. 269, 1924.

11) Friedrich v. Wieser, *Das Gesetz der Macht*, Wien 1926.

12) F. v. Wieser, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (Grundriss der Sozialökonomik serisinde, 1924).

çekilmiş bir araştırmacı değildi. Teori ile kuvvet ve iktidarın biri öbürünü zedelemeyen bir çatı altında nasıl ele alınabileceğini —hiç değilse o yolda ip uçlarını— Böhm-Bawerk'in "*marjinal çiftler*" (*Grenzpaare*) olarak bilinen yaklaşım çerçevesinde görmek mümkündür. Özetini vermek gerekirse: Fiyat, tarafların —arz ve talep edenlerin— kendilerine göre farklı değerlendirmeleri ile meydana gelecek *marj* içinde belirlenir. Her iki yanda çok az verenlerle çok fazla isteyen çiftlerin kendi kendilerini eleyip devre dışı bırakmaları ile bir bölge veya kesime varılmış olacaktır ki alt ve üst limitleri ile fiyat orada belli olacaktır. Çiftler ve limitler şunlardır: Talep tarafında satın almaya gücü ancak yeten alıcının mala biçtiği değerle henüz sırada bekleyen alıcılardan değer ölçüsü en yüksek olanın aşağı ve yukarı limitleri; arz cephesinde de aynı suretle satıcılardan mahı ancak ucu ucuna arz etmeye gücü yetenle bir geride henüz sıraya girememiş olan arz sahibinin üst ve alt limitleri. Malın miktarı verilmiş olmak üzere fiyat her iki yanda "çift"lerin birbirlerine az çok yaklaştıkları limitler arasında teşekkül edecektir. Limitler arasında derken az çok geniş bir bölgeyi düşünmüş oluyoruz ki fiyatın o bölge içinde fiilen hangi tarafa yakın bir noktada kararlanmış olacağını tayin edecek kesin bir teorik norm'a sahip değiliz. Ondan ötesi gerek arz gerek talep tarafında fiyatı kendi açılarına çekip oturtmaya çalışan kuvvetlerin baskısına bırakılmış olacaktır.

v. Wieser'in bakış açısı daha açık ve kestirmedir. Sosyolojik unsur burada sistemin dosdoğru yapısı içine işlenmiş görünür. Temel kitabından önce şu satırları okuyalım: "*Klasik çağ hürriyet ve serbestlik yolunda bir teoriye nasıl ihtiyaç duymuşsa çağımız da günün politika akımlarını gerçek anlamı ile yorumlayacak, her türlü iyimserlik ve karamsarlığa karşı özenle korunmuş olmak üzere hadiselerin ışıklı ve gölgeli yanlarını olduğu gibi görecek, ortak menfaatlerle beraber kuvvet ve iktidara, kavgaya ve her türlü iktisadi dert ve musibetlere teşhis koyabilecek bir modern teoriye ihtiyaç duymaktadır*"¹³. Aktarılan satırların kime ait olduğu söylenmese, bunların tarihci grup karşısına çıkarılan pür ve soyut bir analiz tarafı kaleminden çıkmış olacağına ihtimal vermek kolay olmayabi-

13) Adı geçen eser, sah. 12.

lirdi. Aynı yazardan aşağıdaki açıklamalar da dikkatle okunmaya değer : İktisadî proses'i (süreci) anlatmada ilk adım olarak basit ekonomi modeli işimize yarayabilir. Topluca millet ekonomisini meydana getiren özel iktisat kesimleri için basit ekonominin davranış kuralları (kanunları) geçerlidir. O yolda atılacak ilk adım, ne var ki, yeterli değildir. İkinci bir adımla tamamlanması gerekir. Zira basit ekonomiye ait teori ancak izole halde ve idealize edilmiş şekli ile tek iktisat ünitesi için geçerli olup hareket (davranış) kanunu teorisinin anlattığı biçimde hiç bir engelle rastlamadan ancak orada yürür. Ülke çapı bir ekonomide (millet ekonomisinde) ise tek tek üniteler değişik kuvvet ve iktidarla teçhiz edilmiş olarak yoğun bir ilişki çerçevesinde bir araya gelirler. Buna göre kendi başlarına alımdıklarında hareket kurallarını eksiksizce yürütebilen ünitelerin bir araya gelince o kuralları ne derece değiştirmiş olacakları, o arada sahip oldukları kuvvet ve iktidarın büyüklüğüne göre nasıl bir rol oynamış olacakları düşünölmeye değer bir noktadır. Müşahedeler göstermiştir ki kişisel çıkarlar birbirleri ile devamlı çelişme halinde olup sürdürölen mücadeleden güçlü olan kazançlı çıkmakta ve öylece vücut bulan kuvvet, toplum katlarının bir kısmına diğerleri üstünde büyük bir ağırlık kazandırmaktadır. Bu durumda —v. Wieser'e göre— kendimize sormakta haklı olacağız : Güç ve iktidar için de bir iktisadî hareket kanunundan söz edilemez mi? "Güç" ün ekonomiye üstelik yabancı bir unsur olarak dışardan ithal edilmeyip içerde vücut bulduğunu gözönüne alacak olursak, soru daha da önem kazanmış olacaktır. Bütün bu sorular —yine v. Wieser'e göre— toplum teorisinin genel sorularından farksızdır ve netice olarak kuvvetin kökeni ve niteliği ile ilgilidir. Ve daha açık olarak : "*İktisadî proses (süreç) içtimai proses'in tam kendisidir ve o haliyle içtimai fiil ve hareket için geçerli olan bütün ilkeler onun için de geçerlidir*". Bu sözlerde bizim için önemli nokta, pür iktisat teorisi ile kuvvet ve iktidara dönük bir sosyolojik yaklaşımın biri öbürüne ters iki kompartıman halinde kalmayarak aynı çatı altında bütünleşmeleridir.

Bu açıklamalardan sonra şimdi v. Wieser'in marjinal fayda görüşünü ele alıp toplum gerçeğinin, özellikle iktidar unsurunun o gö-

14) Aynı yerde, sah. 110.

rüş içine nasıl yerleştirildiğini daha yakından incelemeye geçebiliriz.

Mübadele değerini (fiyatı) tayinde alıcının marjinal fayda ölçüsü yine başta gelir. Avusturya okulundan olup da başka türlü düşünmeye zaten imkân yoktur. Fakat alıcı dediğimiz, Wieser gözü ile, tek kişi değildir; belki değişik alım gücüne ve değerlendirme derecesine sahip altlı üstlü tabakalardır. Marjinal fayda da aynı suretle tek kişinin değil, fakat *sınıf ve tabaka halinde karşı karşıya gelen toplum katlarının tercih ölçüsünü belirler*¹⁵. Tek ve ferdi marjinal fayda yerini bu durumda **t a b a k a l ı** bir marjinal fayda kavramına bırakıyor demektir. O suretle ki, üstte ihtiyaç şiddeti ve satın alma gücü en yüksek olanlarla altta ihtiyaç şiddetleri ve gelir seviyesi en düşük olan tabakalar arasında yerine göre az veya çok sayıda değişik değerlendirme ve satın alma gücüne sahip *ara tabakaların* sıralanışından meydana gelen bir tablo ile karşılaşmış oluyoruz. Fiyat bu durumda *mevcut stokları eritmek için mübadeleye katılmaları gerekli, fakat satın alma gücü ona ancak yeterli olanların çizdikleri tavanla onların bir altında mübadeleye katılmamakla beraber değer ve satın alma güçleri geridekilerden daha yüksek olanların tabanı arasında bir yerde teşekkül edecektir.*

Herhangi bir mal karşısında değişik marjinal fayda ve ödeme gücüne sahip tabakalar birbirlerine yakın ya da uzak olabilirler. Tabakaların birbirine bitişik denecek derecede sık ve yakın halkalar içinde yer almaları halinde (harcı âlem mallar) fiyatın alta veya üste kımıldayacağı alan çok dardır. Birinden kopan değer boşluk ve sınırsızlık içinde bilinmedik bir tarafa yuvarlanmaya fırsat kalmadan, hemen yanı başında sıraya girmeye hazır diğer halkaya takılır. Alt ve üst halkaların birbirinden kopup uzaklaşmaları halinde ise (lüks ve çoğunlukla antika değere sahip mallara durum öyledir) fiyatın üste ve yukarıya doğru nasıl bir yükseklikte karar kılacağını kestirmek kolay değildir. Alttan üste *tabakalanmış* bir fayda ve değer paftası üzerinde alt sıranın söyleyeceği bir söz olmayınca fiyata tek yanlı olarak üst sıranın zevk ve kapisleri hükmediyor demektir.

15) Bu hususta ilgi çekici tafsilât için v. Wieser, zikredilen kitap, sah. 131 v dev.

v. Wieser'in yukarıki açıklamalarından çıkaracağımız ilgi çekici sonuçlar vardır. Alt ve üst tabakaların değer ölçüleri ve ödeme güçleri ile birbirlerine yakın ve sık halkalar halinde sıralandıkları bir durumu gözönüne alırsak, halkalar arasında kaprisli oynamalara fazla yer olmadığını görebiliriz. İhtiyaç şiddeti ile beraber ödeme gücünün de belli tabakalarda sivrilişip ağırlığını koyduğu hallerde alt sıranın fiyatı kendi çizgisine çekme gücü söz konusu olmayacağından, bu defa üst sıralarda kuvvet ve iktidar oyununun fiyata önceden hesaplanması mümkün olmayan bir tavan çizdiği gözden kaçmaz. Artık neticeye tek başına hükmedecek bir kudretin nüfuz ve hükümlanlık alanına adımımızı atmış sayılırız. Kuvvet ve iktidar aslında hepsi için geçerlidir. Ne var ki, bir halkadan öbürüne değer ve satın alma güçlerinin birbirine geçecek kadar yaklaştığı hallerde kuvvet ve iktidar alt ve üst limitler arasında yeterince geniş bir manevra alanı bulamayacağı için fiyat teşekkülünde rolü minimal hadde alçalmış, o yüzden gözle seçilemez hale gelmiş olabilir. Harcı âlem malların fiyatında kuvvet ve iktidar unsurunun rolünden bahsedilemiyorsa sebebini burada aramak lâzımdır. Belirtilen durum fiyattan başka ücret, telif hakkı, ve kiralar için de geçerlidir. Belli vasıf ve iddia sahiplerinin kendilerini harcı âlem seviyenin üstüne çıkarabildiği hallerde kuvvet ve iktidar etkisini hissedilir ölçülere vardırır. Kalabalık yığın içinde vasıfların pek az farklarla birbirine bitiştiği hallerde ise kuvvet ve iktidar oyunu gözle seçilemeyecek kadar ufalır.

V

Avusturya topluluğunun iki seçkin temsilcisi, Böhm - Bawerk ve Wieser anlaşılıyor ki, fiyatın alt ve üst limitleri (birinde "marginel çiftler", öbüründe "tabakalar" olarak) verilmiş bir marj içinde teşekkül edeceğini kabul etmekte birleşiyorlar. Fiyatın alt ve üst limitlerden hangisine yaklaşacağını tayinde son söz ikisinde de iktisat - dışı etkenlerin (özellikle kuvvet ve iktidarın) olacaktır. Limitler arası bölge öylece herhangi bir teorik norm'a bağlı olmadığı için hesaplanması mümkün olmayan bir tesadüfler bölgesini meydana getiriyor. v. Wieser'in sözleri ile: "Veri olarak aldığımız marj içinde fiyatın hangi noktada karar kılacağı iktisat teorisi-

nin artık söz söylemeye yetkili olmadığı ve o açıdan raslantı sayılması lâzım gelen hal ve durumlara bağlıdır"¹⁶. Öyle olunca teorik âletlerin kullanımında da daha esnek ve yumuşak bir ölçüye ihtiyaç duyulacaktır.

Örnek olarak denge kavramını alabiliriz. Buraya kadar söylenenlerin ışığı altında tek ve kesin bir denge çizgisi yerine ancak alt ve üst limitleri verilmiş bir denge kuşağı'ndan bahsedebileceği anlaşılıyor. Başlangıç olarak öğrenciye arz ve talep eğrilerini verip ikisinin —tam rekabet şartları altında— kesişme noktasının fiyatı belirleyeceğini söylemekte sakınca görül-meyebilir. İlk yaklaşım için o kadarı yeterli, hatta faydalı sayılır. Ancak ikinci ve daha ileri adımlarla teoriyi gerçeğe yaklaştırma sırası gelince, ilk adımın sağladığı net ve kesin görüntüden vazgeçmek gerekir. Alışılmış şekliyle kesin ve duyarlı bir denge kavramı o noktadan öteye pek az işimize yarayacaktır. Soyut teorik yaklaşımın çağımızda en başarılı temsilcilerinden, özellikle piyasa şekilleri üzerine çalışmaları ile tanınmış (bilim dünyamızın çok erken —41 yaşında yitirdiği) Stackelberg'e o noktada değerli ipuçları borçluyuz¹⁷. Alışık olduğumuz şekliyle —tam rekabet şartları altında— fiyat teşekkülü ona göre de ilk yaklaşım olarak yararlı bir model olmakla beraber gerçeğe hakkını vermek icap edince *tamamlayıcı* faktörlerle genişletilmeye ihtiyaç gösterir. Dikkate alınacak faktörler, ne var ki, firma davranışı ve piyasa analizi için yeterince açıklık taşımaktan uzaktır. Piyasa araştırılmasının pahalılığı, "data" bulmakta teknik zorluklar, rakip firmaların değişik piyasa davranış ve politikaları (kuvvet ve iktidar faktörü de o arada zikredilmek lâzım) ve bütün bunların etkilerini açıklıkla ortaya koymaları için gerekli zaman süresi anı ve hassas bir denge belirlenmesine imkân tanımamaktadır. Önceden bilinmesi mümkün olmayan bütün bu "data" lar karşısında Stackelberg'e göre, tek bir eğri yerine ancak genişçe bir *şerit*'ten bahsetmenin manası olacaktır¹⁸. Bir şerit ki, aşağı ve yukarı limitleri arasında firma davranışına oldukça karar-

16) Aynı yerde sah. 131.

17) Heinrich v. Stackelberg, *Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre*, ikinci baskı, 1951.

18) Adı geçen kitap, sah. 249.

sız ve kaygan bir kıvılcama marjı getirmiş olmaktadır. Schumpeter de tek denge pozisyonu yerine sistemin olsa olsa belli h a d v e l i m i t l e r (ranges) içinde dengeye yaklaşmış olacağından söz edebileceğini söyler. Önemli olan, belli ve kesin bir durulma noktası değil, oraya doğru bir eğilimin varlığıdır. Fiyat, ne aşağı ne yukarı ille şu noktada veya bu çizgide belirlenecektir diye direnip durduğumuz anda yaşanan dünya ile araya doldurulması imkânsız bir boşluk koymuş oluyoruz. Net ve kesin bir d e n g e n o k t a s ı yerine d e n g e c i v a r ı veya y ö r e 's i gibi esnek bir deyim (Schumpeter "*neighborhood of equilibrium*" diyor)¹⁹ konuya karmaşık boyutları üstünde daha bir açıklık ve işlerlik kazandırır. Alt ve üst limitleri teorik olarak verilmiş bir bölge —yöre— içinde dengenin fiilen nerede karar kılacağı, v. Wieser'in ifadesi ile o ara "rastlantı sayılması lâzım gelen hal ve durumlar"a göre veya —biz daha kestirmesini söyleyelim— zıt kuvvetlerin yürütecekleri iktidar oyununa göre belli olur. *Had ve limit*, kısacası, teorinin; *yer ve pozisyon* kuvvet ve iktidarın işidir demekle buraya kadar söylenenleri özetlemiş olabileceğiz.

Piyasa işleyişinden ne vakit söz açılrsa dengeyi salt teorik ölçüleri içinde daima tek ve kesin çizgi olarak görmeye ve göstermeye alışılmış iktisatçı hep bulutlar üstünde dolaşıp ayakları yere değmiyor diye haklı haksız tenkitlere uğramıştır. Yukarıdaki gibi bir çözüme başvurmakla gerçeğe devamlı ters düşmekten ve hadiseler karşısında birteviye yalanlanmaktan kurtulmak mümkün olacağı gibi, aksiyon tarafına da kapıyı aralayarak hiç değilse teorik limitleri içinde devreye girme şansı tanınmış olacaktır. Fildişi kuleden gerçeğe çıkmada o kadarı olsun küçümsenmeyecek bir adım sayılır.

19) J.A. Schumpeter, *Business Cycles*, cilt 1, sah. 70, 1939.