PAUL. A. BARAN
PAUL M. SWEEZY



tekelci kapitalizm



doğan yayınevi

DOĞAN YAYINLARI : 11

PAUL A. BARAN - PAUL M. SWEEZY

Orijinal Adı :
MONOPOLY CAPITAL

TEKELCİ KAPİTALİZM

Türkçede Birinci Basım
Mayıs 1970

Türkçesi

Filiz ONARAN

DOĞAN YAYINEVİ
P. K. 120 Cebeci
Cemal Gürsel Caddesi,
Yeni Acun Sokak, No. 3/C
Cebeci - ANKARA
Tel : 19 27 72

DOĞAN YAYINEVİ

Kapak düzeni : Stüdyo In

FOR CHE

Emel Matbaası - Ankara 1970
Kapak baskısı : Sevinç Matbaası

ÖNSÖZ

1962 başlarında, o sıralar, kardeşinin yönetiminde baş savcı olan Robert F. Kennedy, Birleşik Devletler'in bir iyi niyet elçisi olarak dünyayı gezdi. Dönüşünde Associated Press'in yıllık yemeğinde konuştu. 24 Nisan tarihli **New York Times**'da yayınlanan konuşmasında şu olayı anlatıyordu :

> **Endonezya'da başka bir büyük öğrenci topluluğu karşısında konuştum. Konuşmamın sonunda bir oğlan kalktı, bir soru sordu. Bu soruyu sorarken Birleşik Devletler'i bir tekelci kapitalizm sistemi olarak tanımladı. Öğrencilerin yarısı alkışla karşıladı bu tanımı.**
>
> **Bunun üzerine, «Peki öyleyse,» dedim, «Birleşik Devletler'in bir temsilcisiyim burada, ben de öğrenmek istiyorum, tekelci kapitalizmle anlatmak istediğiniz nedir? Birleşik Devletler'de bu tanımı haklı gösteren nedir? Bu tanıma anlam kazandıran nedir? Tekelci kapitalizmle ne demek istiyorsunuz?»**
>
> **Karşılık veremedi. «Peki öyleyse» dedim, «Bu bey o deyimi kullandığında alkışlayanlardan biri söylesin, tekelci kapitalizmden anladığınız nedir?» Hiç biri kalkıp bir karşılık vermedi bu soruya.**

Dinleyicilerinin tekelci kapitalizm konusunda tartışmayı istememelerinin bilgisizlikten geldiğini düşündüyse, Kennedy'nin çok yanıldığı muhakkak. Endonezya'lı öğrenciler, dünyanın az gelişmiş bütün öbür ülkelerindeki benzerleri gibi, tekelci kapitalizmin en çirkin yüzünü gördüklerinden, dünya için güttüğü siyaset sonuçlarının acısını kendi yaşamlarında çektiklerinden, tekelci kapitalizm konusunda çok şey bilirler. Ama bunu, hazır cevapça yapılan tanımlar ya da akıllıca bir tartışmaya değer bulmamalarına şaşmamalı.

Bununla birlikte, Kennedy'nin soruları, birçok Amerikalının paylaştığı bu bilgisizliği yansıtıyor dersek Kennedy'yi övmüş oluruz. Bu kitap, bu soruların karşılığını öğrenmek isteyenlere, şaşılacak kadar karmaşık ve güç bir konuyu anlamak için gereken çabayı göstermeye, buna zaman ayırmaya gönüllü olanlara sesleniyor. Endonezya'daki öğrencilerle birlikte, bütün öbür az gelişmiş dünya ülkelerindeki öğrencilerin, önemini kavramış bulundukları bir gerçeği daha iyi ve daha açık seçik anlamalarında yararlı olacağını da umut ediyoruz.

Yapılacak eleştirilerin bir türüne önceden karşılık vermek isteriz. Abartmakla suçlanacağız belki de. Buna karşı kendimizi savunacak değiliz, suçu kabul ediyoruz. En gerçek anlamda sanatın da, bilimin de işlevi abartmaktır, ama abartmanın yanlış değil, doğru olması gerekir. Bu koşulun sınırlarını aştığımızı ileri sürecek olan, Amerikan toplumunun gerçeği konusunda kendi görüşlerini sunmağa hazır olmalıdır. Böyle çabaları kutlayarak karşılarız. Bunun gerisinde gerçeğin sınanması bireylerin kişisel görüşüyle değil, tarihin nesnel akışıyla olur.

Çok uzun bir oluşum süresi var bu kitabın - ilk denemelerden yayınlandığı tarihe kadar hemen hemen tam on yıl. Anlatım ve örnekler için gerekli olgusal veriler sırası geldikçe toplanarak kullanıldı ama ne yenilemek yolunda düzenli bir çaba gösterildi ne de konumuzun şu ya da bu yanını ele alan önemli çalışmaların hepsini hesaba katmaya çalıştık. Alt başlıkta da belirtildiği gibi bu bir denemedir, bilimsel bir yapıt değil: Çok geniş bir kapsamı olduğu söylenemez.

Kültürel borçlarımızın çoğu, kitabın içinde ve «dip not»larda belli olduğu için burada ayrıca sözünü etmeyi gerekli bulmuyoruz. Denemeyi çok dikkatle gözden geçirerek, anlatım ve sunuluşla ilgili sayısız düzeltmeleri yapan John Rackliffe'e, daha önce çok kereler olduğu gibi, ikimiz de teşekkür borçluyuz.

Yukardaki metin, iki yıl önce yapmak istediğimiz önsöz için aldığımız notların toparlanmasıyla yazılmıştır. Şimdi, derin bir üzüntüyle bu eklemeyi yapmak ve önsözü yanlız imzalamak bana düşüyor. Paul Baran, 26 Mart 1964 te öldü.

Şunu önemle belirtmeliyim: Metnin baskıya giden son şeklini görmemiş olması, Baran'ın bu kitabın ortaya çıkarılmasındaki payını hiç bir şekilde azaltmadı. Fikirler ve yapı, ilk kaba planın kâğıt üstünde çizilmesinden çok önce başlayan, sürekli bir alışveriş sonucu oluştu. Birimizin yazdığını öbürü inceden inceye eleştirdi, çoğu kez bir kaç kere yeniden yazıldı ve yeniden eleştirildi. Şimdi kitapta bulunan her şey Baran'ın ölümünden önce bu süreçten geçmişti. Bütün metni toparlayıp son biçimini vermek dışında benim yaptığım tek şey, iki bölümü çıkarmak oldu. Öldüğünde bu bölümler daha tamamlanmamıştı. İkisinde de ya o ya ben bazı önemli sorular öne sürmüştük, ama bunlar üstünde görüşüp yeni çözümler bulamamıştık henüz. Denemenin bütünlüğü için bu iki bölümün gerekli olmadığını gözönüne alarak çıkarmanın yerinde olacağına karar verdim. Bu bölümler çıktıktan sonra bile, kitabın, benim düşündüğümden ve başlangıçta hesapladığımızdan daha uzun olması bu karara varmamı kolaylaştırdı.

Paul M. Sweezy

New York City

1 Ölümünden bir yıl sonra, **Monthly Review**, Paul Baran için, Leo Huberman'la birlikte düzenlediğimiz, daha sonra kitap olarak yayınlanan bir özel sayı çıkardı: **Paul A. Baran: A Collective Portrait** (Mart 1965). Bunun içinde Baran'ın eserlerinden seçmeler, yaşamı ve çalışmalarıyla ilgili iki yazı, çeşitli ülkelerden gelen 38 deneç ve Baran'ın yazılarının bir bibliyografyası vardı.

Gerçek bütündür. - HEGEL

İki yüzyıl önce, eski bir Avrupa' sömürgesi Avrupa'ya yetişmeye karar verdi. Öyle iyi başardı ki bunu, sonunda, Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa'nın bozuklukları, hastalığı ve insancıl değerlerden yoksunluğunu korkunç boyutlarda büyüten bir canavar oldu çıktı.

FRANTZ FANON

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No.
Önsöz	1
İçindekiler — Tablolar — Çizelgeler	V - VI
1 Giriş	1
2 Dev Şirket	17
3 Fazlanın Arta Eğilimi	64
4 Fazlanın Emilmesi: Sermayedarların Tüketimi ve Yatırımı	97
5 Fazlanın Emilmesi: Satış Çabaları	137
6 Fazlanın Emilmesi: Sivil Yönetim	142
7 Fazlanın Emilmesi: Militarizm ve Emperyalizm	216
8 Tekelci Kapitalizmin Tarihi Üstüne	265
9 Tekelci Kapitalizm ve Irk İlişkileri	301
10 Tekelci Kapitalist Toplumun Niteliği Üstüne	341
11 Ussal Olmayan Sistem	406
Ek: İktisadî Fazlanın Hesaplanması (Joseph D. Phillips)	445
Yazar Dizini	475
Konu Dizini	480

TABLOLAR

1. Malî olmayan şirketler için seçilmiş malî veriler, 1953 - 1962	125
2 Yatırımın dışarıya akması ve gelir, 1950 - 1963	130
3 Devlet harcamaları, 1903 - 1959	178
4 Ulusal gelirde şirket kârları hissesi	181
5 Devlet harcamaları, 1929 - 1957	185
5a Devlet harcamaları, 1929 - 1939	194
6 Standard Oil'in bağlı şirketleri	237
7 Yurt dışı ve yurt içi yapım sanayisi satışları ve ticarî mal ihracatı gelişimi, 1957-1962	241
8 Demiryolu sermayesi gelişimi: Yılık ortalamalar	276
9 İş devrelerinin görünümü, 1890-1914	278

10 İşsizlik, 1900-1963 282
11 Kapasite kullanışı, 1920-1929 287
12 Kapasite kullanışı, 1930-1939 292
13 Kârlar ve ulusal gelir, 1929-1938 294
14 Kapasite kullanışı ve işsizlik, 1950-1963 299
15 Konfederasyonun ilk on bir devletinden zenci göçü, 1870-1960 310
16 Beyazlarla beyaz olmayanların işsizliği, 1960-1962 316
17 Beyaz olmayanların devlet kesiminde istihdamı, 1940-1962 326
18 İktisadî fazla içindeki kâr gelirinin öğeleri 466
19 Küçük işletmelerin kâr gelirleri tahminleri 467
20 Mülk gelirinin başka biçimleri 468
21 Devlet tarafından emilen fazla 469
22 Toplam iktisadi fazla ve başlıca parçaları 470

ÇİZELGELER

1 Varsayımsal kârlılık listesi 104
2 U.S. Steel Şirketi: 1920-1940, 1947-1950 ve 1953-1960 dönemlerinde iş görme oranıyla hissedarların yatırımlarının, vergiler çıktıktan sonraki kazanç oranları 105
3 İşsizlik, 1900-1963 283
4 Otomobiller: Fabrika satışları ve tesciller, 1911-1962 285
5 Gayri safi milli üretimin yüzdesi olarak fazla 461

I

GİRİŞ

1

Bugün Birleşik Devletler'de toplumsal bilimlerin durumu tutarsız. Araştırıcıların ve öğretmenlerin sayısı hızla artıyor. Bunların öğrenimleri ve konularına hakimiyetleri, kesin matematik usavurmayı ve gelişmiş istatistik yöntemlerini kullanma yetenekleri, bir kuşak önceki meslekdaşlarının eriştiği düzeyin çok üstünde. Üniversiteler, kurumlar, hükümetler daha önce hiç görülmemiş ölçüde araştırma projeleri örgütleyip burslar veriyorlar. Kitaplar, raporlar, makaleler, hiç arkası kesilmeden birbiri peşisıra yayınlanıyor. Bununla birlikte, bütün bu yüksek güçteki zihnî faaliyet, toplumumuzun nasıl işlediği ve nereye yöneldiği konusunda çok az yeni ya da önemli görüş ortaya çıkarmaktadır.

Toplumumuzun hiç de iyi çalışmadığını çok iyi biliyoruz. Ama daha birkaç yıl önceye kadar, C. Wright Mills'in yerinde olarak Büyük Amerikan Töreni dediği sıralarda, toplumsal bilimciler herşeyin çok iyi gittiğini söylüyorlardı bize. Bunun tersinin doğru olduğunu - boş vakti olan insanların ve makinelerin yurt içinde mahrumiyetle ve dışarda açlıkla birarada bulunduğunu, yoksulluğun bollukla birlikte büyüdüğünü, çok geniş kaynakların boşuna hatta

zararlı olarak harcandığını, Birleşik Devletler'in bütün dünyada gericiliğin simgesi ve savunucusu olmağa başladığını, çeşitli savaşlara girdiğimizi, daha fazla ve daha büyüklerine doğru da yöneldiğimizi - bütün bunları ve daha başkalarını toplumsal bilimcilerden değil de, kaçınılmaz gerçekleri gözlemleyerek öğrendik. Uzun bir süre, kendilerinin kabullendiği herşeyin mümkün bütün dünyalar için de en iyi olduğuna bizi inandırmağa çalışan toplumsal bilimcilerin, gerçekle yüzeye gelmememiz için ellerinden geleni yaptıkları bile söylenebilir.

Sayıları artan ve gittikçe daha iyi yetişen toplumsal bilimcilerin toplumsal gerçekliği açıklamakta gittikçe daha çok göze batan bu başarısızlıklarını, bu tutarsızlığı nasıl açıklayabiliriz?

Bu soruya, açıkça fırsatçılık diyerek, bir yere kadar karşılık verilebilir. Parayı veren düdüğü çalar, herkes de kimlerin parayı verdiğini ve düdüğün nasıl çalınmasını istediğini biliyor. Kapitalist bir toplumda etkili bir talep her zaman kendi arzını da birlikte getirecektir.

Ama sorunu bu kadarla bırakmak hem yanlış, hem de biraz «iftira etmek» olur. Amerikan toplumsal bilimcileri arasında içten bir gerçeklik aşkıyla işlerine yönelen çok namuslu kimseler vardır. Onlar da zamanımızın büyük toplumsal sorunlarına ışık tutmağı başaramadılarsa bunun nedeni fırsatçılık değil, görüş açılarında ve metodolojilerinde" saklı olan sınırlılıklarıdır. Onlar bu sınırlılıkları belli bir ölçüde geçmişten miras aldılar, belli bir ölçüde de çevrelerine yanıtta bulunarak geliştirdiler. Bu çevre, herşeyden çok, her düzeyde, her alanda gitgide

daha çok uzmanlaşma gerektiren ve gitgide karmaşıklaşan bir çevredir. Dolayısıyla toplumsal bilim de gitgide daha çok bölümlere ayrılmış, bilimciler de gitgide daha dar alanlarda uzman haline gelmeğe başlamıştır : Bu uzmanlar kendi alanlarında mükemmel yetişmiştir, ama başka uzmanlıklar hakkında gitgide daha az şey bilmekte, hatta onları anlayamamaktadır. Bütün uzmanlıkları aştığı için geçmişteki büyük toplumsal düşünürlerin başlıca uğraşısı olan tüm topluma gelince, böyle bir yaklaşım toplumsal bilim alanından yok olmuştur. Bu bir gerçek olarak kabul edilir ve görmezlikten gelinir.

Ama yine de, kitabın başına aldığımız Hegel'in sözü geçerliğini hiç eksilmeden sürdürmektedir: «Gerçek bütündür.» Elbet, Amerikan toplumsal bilimcilerinin izlemeğe çalıştıkları, çoğunlukla da başarılı oldukları sayısız küçük gerçek vardır. Okuyucunun da göreceği gibi, onların bulgularından cömertçe yararlandık, dolayısıyla bu araştırmaları küçük görüyor değiliz. Bütünün, parçalarının toplamından daha fazla birşey olması gibi, toplumun çeşitli parçaları ve yönleri hakkındaki küçük gerçeklerin biraraya getirilmesi de toplumsal düzen (şimdiki düzen nasıl oluşmağa başladı, bu düzen, içinde yaşayanlara neler veriyor, ne yöne doğru gidiyor) hakkındaki büyük gerçekleri hiçbir zaman veremiyecektir. Bu büyük gerçekler kendi başlarına ele alınıp öyle incelenmelidir. İşte burada burjuva toplumsal bilimi bütün sorumluluğunu bırakmaktadır.

2

Marx'çı toplumsal bilim için aynı şey söylenemez. Onun ağırlık noktası, ayrı ayrı parçalar değil,

tüm olarak toplumsal düzen üstünde toplanmıştır; Marx'çı toplumsal bilim, toplumumuzun nasıl çalıştığını ve nereye yöneldiğini açıklamakta oldukça ileri olan bir metodolojiyi ve bir kuramı, daha doğrusu bir dizi kuramı içine alır. Ama burada da bazı hoşnutsuzluk nedenleri var. Son yıllarda Marx'çı toplumsal bilimin verdiği önemli eserler çok azdır. Marx'cılar, Marx ve Engels ya da son olarak Lenin çağından bu yana sanki yeni birşey olmamış gibi, çoğunlukla alışılagelen formülleri tekrarlamakla kendilerini rahat hissetmektedirler. Bunun sonucunda Marx'çılar önemli gelişmeleri açıklayamamakta, bazan onların varlığından bile habersiz olmaktadırlar. Sözgelimi, 1930'lardaki Büyük Buhran, Marx'çı kurama çok iyi uymuş, böyle bir buhranın ortaya çıkışı, gelecekte de benzer iktisadî çöküntülerin olacağına inancı kuvvetlendirmişti. Bununla birlikte, İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminden bu yana ağır bir buhran ortaya çıkmadan iki kuşak geçti, bu da birçok Marx'çıyı şaşırttı. Ayrıca, Marx'çılar «bolluk toplumu »nun belli başlı özelliklerini, özellikle kamusal ve özel alanda israf meydana getirmedeki muazzam yeteneğini ve sistemin bu özelliğinden doğan büyük iktisadî, siyasal, kültürel sonuçları kavramamızda önemli bir katkıda bulunmadılar.

Marx'çı toplumsal bilimin bu durgunluğu, canlılık ve verimlilikte geri kalışı birtek basit varsayımla açıklanamaz. Burada hem nesnel, hem de öznel nedenler rol oynamaktadır; onları ayırmak, herbirine kendi ağırlığını vermek de oldukça güç bir iştir. Ama, ötekilerden ayrılabileceğine, yalnız başına ele alınabileceğine, dolayısıyla da (hiç değilse ilkede) bir çare bulunabileceğine inandığımız önemli bir etken vardır: Kapitalizmin Marx'çı çözümlemesi, son çö-

zümlemede, hâlâ rekabetçi iktisadın varsayılmasına dayanmaktadır.

Marx'çı olsun olmasın Lenin'in kuramsal yazılarını bilenler bu yargımızı şaşırtıcı bulacaklar. Çünkü, Lenin şöyle yazmıştı: «Emperyalizmin en kısa bir tanımım vermek gerekirse, emperyalizm kapitalizmin tekelci aşamasıdır denmelidir.» * Lenin'in, Birinci Dünya Savaşında en yüksek noktasına ulaşan dönemin iç ve uluslararası siyasetini çözümleyerek ileri kapitalist ülkelerde tekelciliğin üstünlüğüne ağırlık verdiğine kuşkumuz yok. Bu, gerçekten de, Marx'çı kuramda önemli bir gelişmedir, Marx'çılığın, Lenin'ci-ve Mao'cu - biçimlerde, alabildiğine güçlü olmasının ve toplumsal sorunları açıklamakta hiç eksilmeyen canlılığının nedenlerini gösterir bize. Ama yine de, ne Lenin, ne de onu izleyenler, kapitalist iktisadın altında yatan «hareket kanunlarını» ve bu iktisadın işleyiş ilkeleri bakımından tekelcilik üstünlüğünün ne gibi sonuçlar doğuracağını incelemeğe girişmişlerdir. Bu alanda Marx'ın Sermaye'si en değerli kitap olarak kalmıştır.

Marx da, kuramsal modelini dayandırdığı gerçek tarihî sistem olan, çağının İngiliz iktisadındaki tekelciliğin varlığından habersiz değildi. Ama, ondan önceki klâsik iktisatçılar gibi o da, tekelleri, kapitalizmin «aslî» öğeleri olarak değil de, kapitalizmin temel yapısı ve eğilimleri hakkında mümkün olan en açık görüşü elde edebilmek için «feodal» ve «merkantilist» geçmişten soyutlanması gereken kalıntılar olarak ele almıştı. Klasik iktisatçıların tersine Marx'ın rekabetçi bir iktisatta saklı olan, sermayenin

[1] **Emperyalizm: Kapitalizmin En Yüksek Aşaması, Bölüm 7.**

toplaşması ve merkezileşmesi yönündeki güçlü eğilimi gördüğü doğrudur: Kapitalizmin geleceğini çizerken bu portrenin içine tekelciliğin yeni ve saf kapitalist biçimlerini de katmıştı elbet. Ama, başlıca niteliği geniş çapta girişim ve tekellerin sisteme egemenliği olan, o sıralar için varsayımsal bir sistemin zamanla ne duruma geleceğini incelemeğe girişmemişti. Bunun bir nedeni, hiç kuşkusuz, böyle bir incelemenin dayandırılması gereken ampirik malzemenin güvenilir bir genelleme için çok az sayıda olmasıydı. Belki daha da önemlisi, Marx, kapitalizmin, daha rekabetçi aşamasında, bütün güçleri ortaya çıkmadan önce yıkılacağını hesaplamıştı.

Engels, Marx'm ölümünden sonraki yazılarında ve Sermaye'nin ikinci ve üçüncü ciltlerini baskıya hazırlarken yaptığı eklemelerde, 1880 ve 1890'larda tekellerin hızlı büyümesine değinmiş ama tekel'i Marx'çı iktisat kuramı içine katmağa çalışmamıştı. 1910'da yayınlanan önemli eseri, **Das Finanzkapital** ile bunu ilk yapan Rudolf Hilferding'di. Ama, tekelciliğe verdiği büyük öneme karşın, Hilferding bunu kapitalist iktisadın niteliksel yeni bir öğesi olarak ele almadı; daha çok, kapitalizm hakkındaki temel Manx'çı kanunlara sayısal birtakım değişiklikler getiren bir öğe olarak gördü tekelciliği. Daha önce de belirttiğimiz gibi, tekelciliğin kaynakları ve yayılması hakkındaki Hilferding'in çözümlemesinden çok etkilenen Lenin, emperyalizm kuramını, yerinde olarak, ileri kapitalist ülkelerde tekelciliğin egemenliğine dayandırdı. Ama yine belirtildiği gibi, ne Lenin, ne de onu izleyenler, bu sorunu Marx'çı iktisat kuramının temellerine kadar götürdüler. En çok ilgili görülebilecek bir alanda tekelciliğin büyümesi en az söz konusu oldu.

Bu durumu düzeltmenin, bunu da açık seçik ve radikal bir biçimde yapmanın sırası geldiğine inanıyoruz.[2] Marx'ın gösterdiği örneği izleyecek ve güçlü çözümleyici yönteminden tam olarak yararlanacaksak, iktisat kuramının altında yatan rekabetçi modele yama yapıp değiştirmekle işimizin bittiğini söyleyemeyiz. 19. yüzyıl İngiltere'sindeki pazar ilişkilerinde en çok görülen biçim olan rekabetin yalnız İngiltere'de değil kapitalist dünyanın her yerinde bu durumunu yitirdiğini kabul etmeliyiz. Bugün kapitalist dünyadaki tipik iktisadî birim, belli olmayan, bilinmeyen bir pazara az miktarda homojen çıktı üreten küçük şirket değil, bir sanayinin, hatta çeşitli sanayilerin çıktılarının oldukça büyük bir kısmını üreten, fiyatlarını, üretim hacmini, yatırımlarının türlerini ve miktarlarını denetleyebilen büyük çapta bir girişimdir. Başka bir deyişle, tipik bir iktisadî birimin, bir zamanlar ancak tekellerde olduğu düşünülen özellikleri vardır. Bu yüzden, iktisadın modelini çizerken tekelciliği bir yana bırakmağa, rekabeti genel durum olarak ele almakta devam etmeğe müsaade edilemez. Tekelci aşamasında kapitalizmi anlamağa çalışırken tekelleri soyutlayamayız ya da yalnızca değişiklik getiren bir etken olarak ele alamayız; tekelciliği, çözümlememizin tam ortasına

Kapitalizm hakkındaki daha önceki yazılarımızda ikimiz de kapitalist iktisadın işleyişinde tekelciliğin etkisini araştırmağa kalkışmıştık. Bak. Paul M. Sweezy, **The Theory of Capitalist Development,** London, 1946, özellikle Bölüm 14 ve 15; Paul A. Baran, **The Political Economy of Growth,** New York, 1957, Bölüm 3 ve 4. Bu kitap, bu anlamda, daha önceki çalışmaların doğrudan doğruya bir devamıdır. Aynı zamanda, daha önceki çalışmalarımızdan hoşnut olmadığımızı gösterecek biçimde de yorumlanmalıdır.

koymalıyız.[3]

Bilindiği gibi Marx, rekabetçi kapitalist sistem hakkındaki kuramsal modelini, çağının en zengin ve en çok gelişmiş kapitalist ülkesi olan İngiltere'den almıştı. Bu gerekliydi, başka türlü de olamazdı.[4] Bu ilkeye uygun olarak, tekelci bir kapitalist sistem hakkındaki kuramsal bir model de, kapitalist gelişme bakımından öteki ülkelerin çok ilersinde olan Birleşik Devletler'in incelenmesine dayandırılmalıdır.

3

Bu kitabın amacı, en çok gelişmiş tekelci kapitalist toplum deneylerine dayanarak tekelci kapitalizmi sistemli bir biçimde çözümlemeğe başlamaktır. Yalnız, bu sözlerimizi biraz açmak gerekiyor; sanatta olduğu gibi bilimde de iki çeşit başlangıç olabilir : Daha sonra geliştirmek ve eksikliklerini gidermek üzere bütün fikri anahatlarıyla vermek, bir de sonraki esere gerçekten bir başlangıç yapmak. Kitabımız daha çok birincisine benziyor. Başarımızın ya da başarısızlığımızın da ona göre; yani, olgulardaki ve mantık dizisindeki ayrıntılardaki yanlışlarla ya da eksikliklerle değil de (böyle yanlış ve eksikliklerin belirtilip gerekli sertlikle eleştirilmesini isteriz elbet); tekelci kapitalizmi inceleme ihtiyacına yeterince dikkati çekip çekemediğimize, bu kapitalizmin can alıcı sorunlarını, bu sistemle en etkili başa çıkma yollarını belirtip belirtemediğimize göre yargılanacağını umarız.

Bu «deneme-taslak» herşeyi içine aldığı iddiasında değil. Denememiz, tek bir merkezî tem çevresinde örgütlenmiştir: Tekelci kapitalizm koşulları altında fazlanın doğması ve emilmesi.[5]

[3] Bütün kitapta, anlamının açıkça belli olduğu yerler dışında, «tekelci» terimini, yalnız, yerine konacak başka bir şeyin olmadığı bir malın tek satıcısı durumunu değil, çok daha genel bir durumu, «oligopoli»yi de (aşağı yukarı birbirinin yerini alabilecek ürünler bakımından pazarlara egemen olan birkaç satıcı) içine alacak biçimde kullandık.

[4] Geçmişe bakıp da, İngiltere'nin (Avrupa ve Kuzey Amerika'daki birkaç ülkenin daha) gelişmiş kapitalizminin karşısında, onun tamamlayıcı bir parçası olarak, dünyanın geri kalan kısmının sömürülmesinin, dolayısıyla az gelişmişliğinin bulunduğunu Marx'ın kuvvetle belirtmemesine üzülmemek elde değil. Aşağıdaki yargısından da görüleceği gibi Marx bu ilişkinin iyice farkındaydı: «Emeğin uluslararası yeni bir bölünümü, çağdaş sanayinin belli başlı merkezlerinin gereklerine uygun bir bölünümü ortaya çıkıyor ve dünyanın bir parçasının başlıca tarım alanında üretimde bulunmasına yol açıyor; bu parça, başlıca sanayi alanında kalan öteki parçayı tarım ürünleriyle destekliyor.» (Sermaye, Cilt 1,)

Bundan başka, Marx'ın ilk birikimi ele alışı da, Avrupa'da kapitalizm olgunlaşırken sömürgelerden yapılan yağmanın oynadığı can alıcı rolü iyice belirtmişti. Bununla birlikte, Marx'ın, kuramsal modeline kapitalist dünyanın gelişmiş bölümlerini olduğu kadar gelişmemiş bölümlerini de almamasının-herhalde eserini tamamlayacak kadar yaşasaydı bu modelini de tamamlardı - yalnızca gelişmiş kapitalist ülkelere dikkati çekmek gibi hoş olmayan bir sonuç doğurduğunu şimdi anlıyoruz. Gelişmişlikle gelişmemişlik arasındaki karşılıklı diyalektik ilişkinin önemi ancak son yıllarda bütünüyle anlaşılmağa başlanmıştır.

(Sermaye'nin birinci cildinden yaptığımız aktarmalarda, sayfalar, ilk Alman baskısındaki numaralara göre gösterilmiştir. İngilizce çevirisi (Kerr baskısı), 4. bölümün iki kesimini ayrı bölümler olarak göstermiş, son iki bölümü de sekiz bölümlük iki kısım haline getirmiştir. Dolayısıyla, bütün baskılar için geçerli olan bir «iktibas» yöntemi yoktur.)

[5] İktisadî fazla kavramı hakkında bak. Paul A. Baran, **The** Political Economy of **Growth,** Bölüm 2.

Sistemin iktisadî işleyişini çözümlemek için bunun en yararlı ve en aydınlatıcı yol olduğuna inanıyoruz. Ama aynı derecede, fazlayı kullanma biçimlerinin de, toplumun iktisadî temeliyle Marx'çılann deyişiyle siyasal, kültürel, ideolojik üstyapıyı birbirine bağlayan zorunlu bir mekanizma meydana getirdiğine inanıyoruz. Bazı toplumlarda bu mekanizma daha basittir, etkileri de kolayca görülüp çözümlenebilir. Sözgelimi, gerçek bir «feodal» toplumda fazla, «feodal» lordlar tarafından kölelerin (serflerin) emeğinden zorla çekilip alınır, ticaret yapanların ya da başka türlü aracıların önemli bir aracılığı olmaksızın, doğrudan doğruya lordlar ve maiyetindekiler tarafından tüketilir. Bu durumda, fazlanın büyüklüğünü belirleyen şeyler, kullanılış yolları, bu sorunlarla toplumun politikası ve kültürü arasındaki ilişki kolayca anlaşılabilir. Başka toplumlarda iktisadî olanla olmayan olguları birleştiren bağ çok daha karışıktır; ayrıca hem temelin hem de üstyapının işleyişinde önemli bir rol oynayabilir. Tekelci kapitalizmin bu türden bir toplum olduğuna, fazlanın kullanılma biçimlerini atlayarak ya da önemsemeyerek bu toplumu anlamağa kalkışmanın ergeç başarısızlıkla sonuçlanacağına inanıyoruz.

Fazlanın doğuşuna ve emilmesine dikkat etmenin, bu ya da başka herhangi bir toplumun tam bir görüntüsünü vereceğini ileri sürmüyoruz. Bu yaklaşımın, bizim kullandığımız biçimde, Marx'ın kapitalizm incelemesinin merkezinde yer alan bir konunun, emek sürecinin, nerdeyse bütünüyle bir yana bırakılması sonucunu doğuracağını da biliyoruz. Tekelci kapitalizmin gelişmesinde teknolojik değişikliğin can alıcı rolüne önem veriyoruz ama emeğin niteliği, işçi sınıfının yapısı (ve farklılaşması), işçilerin psikolojisi, işçi sınıfının örgütlenme ve çarpışma biçimleri, vb. üstünde tekelci kapitalist dönemin niteliği olan belli teknolojik değişme türlerinin ne gibi etkileri olabileceğini sistemli olarak incelemeğe girişmiyoruz. Bunlar, tekelci kapitalizm hakkında kapsamlı bir incelemede ele alınması gereken önemli konular elbet.

Bununla birlikte, emek sürecini bir yana bırakmamız, bu kitabın sınıf çatışmasıyla ilgilenmediğini göstermez. Yedinci bölümde bazılarını çözümleyeceğimiz birtakım nedenlerle zamanımızda sınıf çatışması bütünüyle uluslararası **bir kılığa** bürünmüştü' Marx'ın yaşadığı günlerde ileri ülkelerde proletarya'nın sahip olduğu, kapitalizme karşı devrimci girişim, gelişmemiş ülkelerin, kendilerini emperyalist tahakküm ve sömürüden kurtarmağa çalışan bitkin halklarına geçmiştir. Göstermeğe çalıştığımız, uluslararası sınıf çatışmasının doğurduğu zorunluluklar, başlıca emperyalist güç içinde fazlanın kullanımını, dolayısıyla toplumun bütün karakterini belirlemede gittikçe daha kesin bir rol oynamağa başlamıştır. Ayrıca, uluslararası sınıf çatışmasıyla Birleşik Devletler'deki toplumsal güçlerin iç dengesi arasında önemli bağlardan biri olan, Birleşik Devletler'deki ırk sorununa da dokuzunca bölümde değineceğiz.

4

Mümkün olan en kısa tanımını verecek olursak, iktisadî fazla, bir toplumun ürettikleriyle üretimin maliyeti arasındaki farktır. Fazlanın büyüklüğü, üretim ve servetin, bir toplumun kendine koyduğu amaçları elde etmek için sahip olduğu özgürlüğün bir göstergesidir **(index).** Fazlanın bileşimi, toplumun

bu özgürlüğü nasıl kullandığını; yani, üretim kapasitesini artırmak için ne kadar yatırım yaptığım, çeşitli biçimlerde ne kadar tüketimde bulunduğunu, ne kadar ve hangi yollarla israfta bulunduğunu gösterir. Mümkün olduğu kadar uzun bir süre içinde her ülkenin fazlasının gelişimi hakkında istatistik kayıtların bulunması elbette çok iyi olurdu. Ne yazık ki, bildiğimiz kadarıyla, kısa bir süre için de olsa hiçbir ülkede böyle bir kayıt yok. Bunun çeşitli nedenleri var; fazla kavramının bilinmeyişi ve güvenilir istatistiklerin olmayışı bunların içinde hemen akla gelenlerden. Birleşik Devletler'de olduğu gibi, oldukça fazla sayıda istatistik malzemesinin bulunduğu yerlerde bile, fazlanın büyüklüğü ve çeşitli parçaları hakkında doğru bir tahmin yapmak güç oluyor.

Bu güçlüklerin tam bir açıklamasına girişmenin sırası değil. Burada, yalnızca, oldukça gelişmiş bir tekelci kapitalist toplumda, fazlanın çeşitli biçim ve kılıklarda karşımıza çıkacağını söylemek yeter.[6] Sorunun bir kısmı bunların içinde en önemlilerini kuramsal olarak ayırmak, geri kalan kısmı da, büsbütün başka amaçlarla hazırlanmış istatistiklerden bunların büyüklükleri hakkında akla uygun tahminlerde bulunmak olacak. Bu kitapta, sayısal verileri daha çok açıklama ve gösterme amaçlarıyla kullanarak çabalarımızı kuramsal inceleme üstünde topladık. Ama fazla ve belli başlı parçaları hakkında sistemli hesaplar da vermek istedik. İstatistik kaynaklar hakkındaki bilgimizin kıtlığından ve istatistiklerde birtakım tuzaklara düşmekten korktuğumuzdan, bu konuda bilgi ve yeteneğine çok güvendiğimiz arkadaşımız Joseph D. Phillips'e bu hesapları yapmasını rica ettik. İlgili bölümlerin taslağını okuduktan, kaynak sorununu da düşündükten sonra bu işin yapılabileceği sonucuna vardı ve çağrımızı kabul etti. 1929-1963 yılları arasında Birleşik Devletler'de fazla ve belli başlı parçaları üstünde yaptığı hesaplar kitabın sonunda Ek'de sunulmuştur. Bunların Phillips'in açıkladığı koşullar ve ihtarlar dışında, fazla büyüklüğünün göstergeleri olarak güvenilir hesaplar olduğundan eminiz.

Kullanılan bazı istatistik kategorileri ancak geliştirilen kuram açısından bakılınca anlaşılabilecektir. Ama Phillips'in başlıca iki bulgusuna burada değinmek istiyoruz, çünkü bu iki bulgu, bu çalışmanın metodolojisini destekleyici niteliktedir.

Önce, Birleşik Devletler'de fazlanın büyüklüğü, 1929'da gayri safi millî hasılanın % 46,9'u kadardı. Büyük Buhranın ilk yıllarında bu rakam düştü, İkinci Dünya Savaşı sırasında birdenbire arttı. Bunların dışında bu fazla hep artma eğilimi göstermiş, 1963'de % 56, l'i bulmuştu. Fazlanın bir inceleme konusu olarak önemi buradan da açıkça görülüyor.

[6] Bu yüzden, geleneksel Marx'çı «fazla değer» yerine «fazla» kavramını kullanmağı seçtik; «fazla değer» herhalde, Marx'çı iktisat kuramını bilen birçok kimsenin zihninde (kârlar + faiz + rant) toplamına eşit bir kavram olarak belirecekti. **Sermaye** ve **Fazla Değer Kuramları** adlı kitaplarının çeşitli yerlerinde Marx'ın, fazla değerin, devlet ve kilise gelirleri, ürünlerin paraya çevrilme masrafları, üretici olmayan işçilerin ücretleri gibi maddeleri de içine aldığını gösterdiği doğrudur. Bununla birlikte, genellikle, Marx bunları ikinci derecede etkenler olarak ele almış, temel kuramsal taslağına katmamıştır. Biz, tekelci kapitalizmde bunun doğru olmadığım göstermeğe çalışıyoruz; terminolojideki bir değişikliğin de kuramsal durumda gerekli olan değişikliğe yardımcı olacağım umuyoruz.

Sonra, genellikle fazla değerle (kârlar + faiz + rant = Phillips'in mülk geliri) özdeşlendirilen fazlanın payı bu dönemde hızla düşmüştür. 1929'da mülk geliri bütün fazlanın % 57,5'i, 1963'de % 31,9'uydu. Yalnız toplam fazlayı belirleyen güçlerin değil, onun farklılaşmasını ve parçalarının çeşitli büyüme hızlarını yöneten güçlerin de çözümlenmesinin gerekli olduğu buradan görülüyor.

5

Çağının en ileri kapitalizmini çözümlerken Marx, daha az gelişmiş toplumlara da şiddetle şöyle demişti : **De te fabula narratur :** Bu öykü sizlere anlatılıyor. Sonra : «Sanayisi daha fazla gelişmiş bir ülke, daha az gelişmiş bir ülkeye geleceğinin görüntüsünü gösterir.»[7] Bugünkü Amerikan tekelci kapitalizminin çözümleyicisi de, aynı sözü kapitalist dünyanın daha az gelişmiş bölümlerine söylemeli mi?

Son yüzyılın tarihine bakacak olursak, Marx'ın az gelişmiş ülkeler için söylediklerinin, bu ülkelerden ancak birkaçı için doğru olduğunu görebiliriz : Bu ülkeler, daha gelişmiş ülkelerin egemenliği altına girmemiş, bu yüzden gelişmiş ülkeler tarafından sömürülmek yerine onlara benzemeğe çalışabilmiş, egemen iktisadın ihtiyaçlarına göre gelişmeleri engellenip saptırılmamış ülkelerdir.[8] Bugün de buna benzer bir kayıt düşmek gerekecek: Ancak birkaç ülkenin-İngiltereyle birlikte Batı Avrupa'nın çoğu ülkesi, Japonya, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda ve belki Güney Afrika'nın Birleşik Devletler izinden gidebileceği akla yatkın geliyor. Kapitalist dünyanın geri kalan kısmındaki sömürgeler, yeni sömürgeler, yarı sömürgeler az gelişmişlik ve yoksulluk içinde kalmağa mahkûmlar. Onlar için ileriye götürücü tek yol kapitalist sistemin dışından geçiyor.[9]

Öyleyse asıl sorun, Birleşik Devletler'den daha az gelişmiş bir düzine kadar kapitalist ülke için Amerikan deneyinin geçerliği üstünde toplanıyor. Bu kitapta ortaya konan kuramsal görüşler, bu ikinci derecedeki kapitalist ülkelere de uygulanabilir mi? Bu ülkeler, bu kitapta, en azdan, geleceklerinin nasıl olacağını ana hatlarıyla görebilecekler mi? Yoksa, sık sık söylendiği gibi, eski emperyalist bağların ortadan kaldırılması, Büyük İş Çevresi ve örgütlü emekle sıkı işbirliğinde bulunarak Devletin ussal plan-

[7] **Sermaye**'nin birinci cildinin ilk baskısının önsözünden alınmıştır.

[8] Marx herhalde bu sözlerini bağımsız ve gelişmekte olan kapitalist ülkeler için söylemişti. «**De te fabula narratur**» özellikle, kendi ülkelerinin İngiltere'nin kaderinden kaçabileceğini sanan Almanlara sesleniyordu. Marx, sanayisi daha az gelişmiş ve geleceklerini gelişmiş ülkelere bakarak düzenleyen ülkelerden söz ettiğinde, herhalde, İngiltere'den daha az, ama zamanının ölçülerine göre oldukça gelişmiş ülkeleri düşünüyordu. Sanayisi daha az gelişmiş ülkelerin içine, ileri kapitalist güçlere bağlı olan gelişmemiş sömürge ve yarı sömürge ülkeleri de kattığı kuşkuludur.

[9] İkinci Dünya Savaşından beri az gelişmiş ülkelerin kapitalist gelişmesi için acele acele reçeteler yayınlayan burjuva toplumsal biliminin görüşü değildir bu elbet. Bu yazılanların çoğunun eleştirisi ve gelişmemiş ülkelerin kapitalist gelişmelerinin bugünkü dünya koşulları içinde gerçekten imkânsız oluşu hakkında bak. Paul A. Baran, **The Political Economy of Growth**, Bölüm 6 ve 7. Bu kitap yazılalı beri olup biten herşey, bu can alıcı sorunda ileri sürülen görüşlerin doğru ve yerinde olduğunu göstermektedir.

lamaya girişmesi, geçmişte kapitalist gelişmeyi her zaman engelleyen, bugün de Birleşik Devletler'de görülen çelişkilerin ve çatışmaların aşılması gibi nitelikleri olan «yeni kapitalizm» aşamasına mı girdi bu ülkeler?

Bu ülkelerin yakın tarihlerini ayrıntılarıyla inceleyerek bu sorulara karşılık bulmak iddiasında değiliz. Ama çok bağlandığımız bir görüşü söyleyebiliriz : «ispat külfeti», iktisadî gelişmenin birbiriyle karşılaştırılabilen aşamalarında bulunan kapitalist ülkelerin benzer deneyler geçireceklerini bekleyen bizlere değil, yeni bir «takdiri ilâhi» getiren peygamberlere düşer. Yaşadığımız süre içinde, Birleşik Devletler'de kapitalizmin sorunlarının artık çözülme yoluna girdiğine inanıldığı ve yüksek yetkililerce bütün dünyaya ilân edildiği iki dönemden geçtiğini gördük: 1920'lerin Yeni Çağı ve 1950'lerin Amerikan Töreni. İkisinin de kısa süreli birer hayal oluşu, öteki ülkeler halkının bugün de benzer teminatları kabul ederken çok dikkatli davranmalarını gerektirmektedir.

II

DEV ŞİRKET

1

Bilimsel anlayış, incelenen gerçeğin bölümlerinin ya da çeşitli yönlerinin «modellerini» yaparak ve çözümleyerek gelişir. Bu modellerin amacı, gerçeğin aynadaki gibi tıpatıp bir görüntüsünü vermek, bütün öğeleri gerçekteki boyutlarıyla kavramak değil, kesin olarak etkili öğeleri ortaya çıkarıp onları geniş bir incelemeden geçirmektir. Aslî olmayan şeyleri bir yana bırakırız, önemli olanın temiz bir görüntüsünü elde edebilmek için önemsizleri ayıklarız, gözlemimizin doğruluğunu ve hacmini artırmak için gerçeği büyütürüz. Bir model, sözcüğün her günkü anlamıyla gerçek değildir, olamaz da. Bununla birlikte, paradoks gibi gelecek ama, modelimiz iyiyse gerçeği anlamak için bir anahtar var demektir elimizde.

Model yapmanın kuralları yoktur; ayrıca, iktisat konusunda yazılanların açıkça gösterdiği gibi, kötü bir model yapmak iyi bir model yapmaktan çok daha kolaydır : Kötü bir model, aslî olanları bir yana bırakan, bu yüzden de ne anlamağa ne de kavramağa götüren bir modeldir.[10] Bir modeli yargılayabileceğimiz basit **a priori** test'ler de yoktur. Tatlının iyi olup olmadığı onu yiyince anlaşılır. Yalnız, belli

birtakım varsayım ve fikirlerle işe başlayabiliriz, bunları önemliyle önemsizi ayırmakta kullanabiliriz, elimizde önemli olarak kalanlardan bir sistemin parçaları ve öğeleri gibi görünen şeyleri şekillendirebiliriz, bu parçaları ve öğeleri biraraya getirir, çalışmamız ilerledikçe onları temizler ve parlatabiliriz. Sonunda modeli elde ettiğimizde ancak bir yolla sınayabiliriz onu: Modelimiz gerçek dünyayı anlamakta bize yardımcı oluyor mu? Başka bir deyişle, daha önce görmediğimiz bağlantıları görmekte, sonuçları nedenlere bağlamakta, yapay ve rasgele olanın yerine düzenli ve gerekli olanı geçirmekte bize yardımcı oluyor mu? Kısacası, dünyayı anlamamızda, bu dünya içinde akıllı ve etkili bir biçimde davranmamızda bize yardımcı oluyor mu?

Tekelci kapitalist iktisadın modelini kurarken bize yol gösteren genel fikirler ve amaçlar vardır. Bu model, bütün çeşitliliğine ve ayrıntılar içinde kaybolmasına karşın, sistemi sistem yapan özellikleri gün ışığına çıkarmak amacıyla kurulmuştur. Bunu elde etmek için de, daha önceki bölümde belirtilen nedenlerle, büyük iş çevresinin tipik bir biriminin, çağdaş dev şirketin çözümlemesiyle işe başlıyoruz.

Tekrar edelim: Bir fotoğraf gerçekliği vermek değil bizim işimiz. Bizim ilgileneceğimiz «ideal tipe» (Max Weber'in deyişiyle) çok çok benzeyen şirketler vardır herhalde; ama olmasa da çözümleme ilgisiz bir çözümleme olmaz. Burada önemli olan nokta şu:

[10] Duesenberry'nin doğru olarak dediği gibi, «Gerçeğin betimlenmesini, önemli olan hiçbir şeyi dışarda bırakmadan basitleştirmesini bilmek, iktisatçının sanatının en önemli kısmıdır.» James S. Duesenberry, **Business Cycles and Economic Growth**, New York, 1958, s. 14-15.

İktisadın belirleyici birimleri, hiç kuşkusuz, açık ve belli bir kalıba doğru yönelmiştir; bu kalıbın kendisi, kalıba yaklaşık olan somut açıklamalardan çok daha önemlidir. Kendisini meydana getiren başlıca parçalarının ideal tipte şirketler olduğu bir model, hergünkü iktisadî yaşamda tanınması güç ve yanlış yorumlanması kolay bir biçimde gizlenmiş olan şeyleri sivrilterek açık seçik gözler önüne serecektir.

2

Üstünde durmak istediğimiz örnek şirket'in aşağıda sıralanan birtakım özellikleri vardır:

(1) Denetim, yönetimin, yani yönetim kuruluyla başlıca yöneticilerin ellerindedir. Şirketin çıkarlarının ve siyasetlerinin, müşterilerin, malzeme sağlayanların bankacıların, vb. çıkarları ve siyasetleriyle uyumunu kolaylaştırmak için, dış çıkarlar, çoğunlukla (ama her zaman değil) bu kurulda temsil edilir. Ama asıl kuvvet, bütün zamanlarını şirkete veren, çıkarlarıyla meslekleri şirketin kaderine bağlı olan içerdeki adamlardadır.

(2) Yönetim kendi kendini sürdüren bir gruptur. Hissedarlar grubuna karşı sorumluluk uygulamada boş bir kalıptan başka birşey değildir. Her yönetici kuşağı kendinden sonra gelecekleri kendi ölçü ve değerlerine göre seçmekte, yetiştirmekte, eğitmekte ve terfi ettirmektedir. Şirket içindeki meslekte, karakteristik iki yükselme biçimi vardır: Bir şirket içinde alt görevlerden üst görevlere yükselmek ve küçük bir şirketten daha büyük bir şirkete geçmek. Başarının en üst derecesi en büyük şirketlerden birinde genel müdürlük ya da yönetim kurulu başkanlığıdır.

(3) Her şirket, yönetimin emrinde kalan iç fonlar yoluyla malî bağımsızlığı elde etmeği amaçlar, normal olarak da bunu ele geçirir. Şirket, siyaseti gereği, malî kurumlardan (ya da onlar yoluyla) borç alabilir, ama normal olarak bunu yapmak zorunda değildir, dolayısıyla da elli yıl önce Büyük İş Çevresinde çok görülen çeşitten malî bir denetim altında olmaktan kaçınabilir.

Bu türden dev şirketlerin davranışını incelemeğe geçmeden önce konuyu açıklamak ve aydınlığa kavuşturmak için birkaç söz söylemek yararlı olabilir.

Önce, örnek şirketimizi betimlerken, yöneticilerin seçiminde ve yükselmesinde büyük servetin, aile bağlantılarının, kişinin ya da ailesinin çok büyük hisselere sahip olmasının önemsiz olduğunu söylemek istemiyoruz. Sözgelimi, David Rockefeller'in Chase Manhattan Bankasında bir işe sahip olup en üst mevkiye yükselme şansı, hiç de, benzer kişisel ya da zihnî özellikleri olan herhangi birinin şansına eşit değildi. Tersine, servet ve aile bağlantıları çok önemlidir, hatta normal olarak bu konuda belirleyici rol oynadıkları bile hemen kabul edilebilir. Bizim burada demek istediğimiz başka bir şey: Hissedarlık, servet, aile bağlantıları, vb. kural olarak, bir kimseye, dev bir şirketi dışardan denetleme ve şirketi etkileyebilme olanağı sağlamaz. Bu gibi öğeler, daha çok, gerçek kuvvetin kullanıldığı şirket içine girişte geçerli olan biletler gibidir. Mills bu önemli noktayı kısaca şöyle anlatıyor:

Önemli servet birimleri, büyük serveti olan kişiler değil, mülk sahibi bireylerin çeşitli biçimlerde birleştikleri dev şirketlerdir. Şirket, sürekli kuvvetin ve servetin getirdiği ayrıcalıkların kaynağı ve temelidir. Büyük serveti olan insanlar ve aileler şimdi mülkleriyle iyice içiçe geçmiş olan büyük şirketlerle özdeşlenmişlerdir.[11]

Burada üstünde durulması gereken bir şey daha var: Kuvvetin tipik bir dev şirketin dışından çok içinde yer alması, kapitalist toplum yapısında temel bir birim olarak «çıkar grubu» kavramının eskimiş bir kavram olduğunu göstermektedir. Eskiden beri kullanılagelen anlamıyla çıkar grubu, ortak bir denetim altındaki belli sayıda şirketi göstermektedir; burada kuvvet, bir yatırım ya da bir ticaret bankasında ya da büyük bir aile servetindedir.[12] Böylece, bir Morgan şirketi, J. P. Morgan ve Ortakları yatırım bankası şirketinin denetimi altında bir çıkar grubu, bir Rockefeller şirketi Rockefeller ailesinin denetimi altında bir çıkar grubuydu. Bir çıkar grubunun üyeleri elbette siyasetlerini birbirleriyle ayarlarlardı, çatışma çıktığında da denetleyici gücün çıkarları üstün gelirdi.

Bir dizi yeni gelişme, büyük çıkar gruplarını biraraya getiren bağların gevşemesine ya da kopmasına yol açtı. Yatırım bankerinin kuvveti, ilk dev şirketlerin kuruluş ve gelişme sıralarında dış finansmana olan sıkışık ihtiyaçlarından doğuyordu. Son-

11 C. Wright Mills, **The Power Elite**, Oxford University Press, 1956, s. 116.

12 1930'ların ortasında Amerikan iktisadındaki çıkar gruplarının bir çözümlemesi, National Resources Commitee'nin iyi bilinen raporunun birinci bölümünün 13. ekinde **(Appendix 13)** bulunabilir: **The Structure of the American Economy, Washington**, 1939 (tekrar basım: Paul M. Sweezy, **The Present as History**, New York, 1953, bölüm 12.)

raları, şirketler tekelci kârların zengin ürününü toplamağa, malî ihtiyaçlarını gittikçe daha çok içerden beslenen fonlarla karşılamağa başladıkça bankere olan ihtiyaç önemsizleşti ya da büsbütün kayboldu. Aynı zamanda, aile servetlerini kuranlar hisselerini sayısız mirasçılara, kurumlara, hayır kuruluşlarına, «vakıf» (tröst) fonlarına bırakarak öldüler. Böylece, bir zamanlar birçok kuruluş üstünde mutlak bir denetimi olan mülkiyet birimi gitgide şekilsiz ve öndersiz olmağa başladı. Büyük şirketler yavaş yavaş hem bankerlere, hem de büyük hisse senedi sahiplerine karşı bağımsızlıklarını kazandılar; siyasetleri de bir grubun çıkarlarına boyun eğmekten çok kendi çıkarlarına uygun bir yola sokuldu. Birleşik Devletler iktisadında çıkar gruplarının kaybolduğunu ya da artık önemlerinin kalmadığını ileri sürmüyoruz elbet. Yalnız, önemlerinin hızla azalmakta olduğunu ve iyi bir iktisat modelinin artık onları gözönüne almağa ihtiyacı olmadığını ileri sürüyoruz. Bu görüşü destekleyecek ampirik kanıtlar elde hazır olmakla birlikte, onları tartışmak bu kitabın amacı dışında kalır. Ama, çıkar gruplarının çok büyük önem taşıdığı inancı sol düşünceye çok fazla işlediğinden, bu çözülme sürecinin, bir zamanların en güçlü iki çıkar grubundan biri olan Rockefeller grubunu nasıl etkilediğini gösteren bir örnek vermek akıllıca bir iş olacak.

Rockefeller çıkar grubunun çekirdeği, 1911'de Sherman Anti-trust kanunuyla dağılmasından sonra, ülkenin çeşitli bölgelerinde iş gören ayrı ayrı şirketler haline gelen Standard Oil Şirketiydi. 1920'ler boyunca bu şirketlerin Rockefeller'in denetimi altında tek bir çıkar grubu olarak kaldığını gösteren kanıtlar kolayca bulunabilir. Bunlar birbirlerinin pazar alan-

larına saygı gösteriyorlar ve hızla gelişen bağımsız şirketlere karşı genellikle birlikte hareket ediyorlardı. 1929'da Indiana'daki Standard müdürünün, küçük hisse senedi sahiplerinin desteğinden yararlanarak şirketini Rockefeller ailesinin denetiminden kurtarmak için çalışması kesin bir yenilgiyle sonuçlandı ve bu asi adam hiçbir törene ihtiyaç kalmadan defedildi.

1929'dan sonra petrol sanayisinde büyük değişiklikler oldu : Uluslararası kartel kuruldu, zengin Orta Doğu bölgesi açıldı; içte, buhranın ortaya çıkardığı tayınlamağa yönelmiş sistem, tekel fiyatlarının hükümet tarafından sağlamlaştırılmasına yol açtı; otuz yıl içinde motorlu taşıt araçlarının sayısının üç misli oluşu ve kömür yerine benzin kullanılması, talebi ve üretimi görülmemiş biçimde artırdı. Eski Rockefeller şirketleri bu gelişmelere nasıl bir tepkide bulundular? Bir takım halinde hareket etmeğe, tüm olarak grubun çıkarlarını korumak için ellerinden geleni yapmağa devam ettiler mi? Yoksa, her biri kendi çıkarlarına göre yeni fırsatlar aramağa mı koyuldu.

Eldeki kayıtlar, hiç kuşkuya yer vermeyecek biçimde bu soruları cevaplandırıyor. Yeterli pazar çıkışları olmadan Orta Doğu'da geniş bir üretime girişen California Standard, uluslararası bir nitelik kazanarak kendi «kardeş» şirketleriyle değil de Texaco ile birlikte çalışmağa koyuldu, çok düşük fiyatlarla da olsa, eskiden Jersey ve Socony'nin elinde olan New England pazarını ele geçirdi. Ötekiler de California örneğini izlemekte gecikmediler. Bugün çeşitli Standard şirketleri 1911 pazar bölgelerinden bütünüyle kopmuştur artık, rakip şirketlerden olduğu

kadar birbirlerinden de pazarları çalmağa çalışmaktadır.

Bu arada, eskiden Rockefeller'in emriyle kendisini dış pazarlardan uzak tutan Indiana Standard, uluslararası kartel şirketlerinin Orta Doğu'da elde ettiği akıl almaz kârlar peşinde koşmağa başladı. İranlı ve Orta Doğu'lu yapımcılara standard 50-50 kâr bölüşümü yerine 25-75 kâr bölüşümü teklif ederek küçük Amerikan bağımsız şirketleriyle olduğu gibi İtalyan ve Japonlar'la da birleşti.

Eski Standard şirketlerinin hâlâ Rockefeller'in etkisinde, hatta onun denetiminde olması mümkündür. Eldeki bilgiler bunun böyle olup olmadığını kesin olarak göstermiyor. Ama böyleyse buradan ancak şu sonuca varılabilir: Rockefeller'ler kendi çıkarlarını korumak için en iyi yolun, her şirketin kendi çıkarını izlemesine izin vermek, hatta onları bu yöne çekmek olduğuna karar vermişlerdir. Bu durumda, Rockefeller'in denetiminin, şirketlerin davranışında ya da parçalarını meydana getirdikleri şirketin **modus operandi**'sinde bir rolü kalmıyor demektir. İşte modelimizi kurarken gözönüne almak istediğimiz nokta budur: Dev şirketlerin dünyasında hâlâ var olan dış denetim öğelerini çekip çıkarıyoruz, çünkü bunlar, bu dünyanın işleyişinde artık önemli değiller.

Bununla, her dev şirketin tek başına iş gördüğünü, bağlılıkların ,anlaşmaların, gruplaşmaların olmadığını söylemek istemiyoruz. Tersine rekabet ve çatışma gibi bu eylem biçimleri de, tekelci kapitalizmin özünde yatmaktadır. Bizim bütün söylemek istediğimiz, şirketlerin siyasetlerinin, dış denetim merkezlerine olan bağlar tarafından değil, içerde yönetimin ussal hesaplarıyla belirlendiğidir. Sözgelimi, petrol sanayisinde, Standard şirketleri öteki Standard şirketleriyle olduğu kadar başka şirketlerle de çatışmakta ya da birlikte çalışmaktadırlar. Herşey en fazla kârın nerede yattığına bağlıdır.

Epey uzaklaştığımızdan tekrar konumuza döneceğiz şimdi.

3

Kendi yönetiminin denetimi altında olan, malî bakımdan bağımsız büyük şirketlerden nasıl bir davranış kalıbı bekleyebiliriz?

Klâsik iktisat kuramı, Adam Smith'ten çok daha öncelerden başlayarak, kapitalist sistem kuramlarında merkezî bir rolü bulunan tek girişimcinin kârını mümkün olduğu kadar fazlalaştıracağı varsayımına dayanarak bu sorunu bir yana bırakmıştır. Bu varsayım başka bir varsayıma yol açmaktadır: Sistemin işleyişine gelince, şirket de her bakımdan tek bir girişimci gibi hareket etmektedir.

Bundan başka, iktisat kuramcıları şirketi görmezlikten gelirken, öteki toplumsal bilimciler çalışmalarında büyük şirketlerin üstünde çok durmuşlardır. Bildiğimiz kadarıyla, toplumsal bilimcilerin hiçbiri çağdaş şirketin, salt klâsik bireysel girişimin genişletilmiş bir biçimi olduğunu ileri sürmemiştir. Öte yandan, çağdaş şirketin eski bireysel girişimden niteliksel olarak ayrı bir biçim olduğunu ve ondan büsbütün ayrı davranış türlerinin beklenmesi gerektiğini ileri süren ve bu yüzyılın başında başlayıp Berle ve Means'in ünlü eseriyle doruğuna erişen bir akım da vardır. Berle ve Means'e göre :

Dev şirketlerin denetiminin tam bir tarafsız (neutral) teknokrasiye dönüşmesi, akla uygun - hatta, şirket varlığını sürdürecekse kaçınılmaz - bir olaydır. Bu denetim topluluktaki çeşitli grupların istekleri arasında bir denge sağlar ve bu grupların herbirine, kişilerin açgözlülüğüne göre değil de, kamu siyasetine göre, gelirden bir parça verir.[13]

Çeyrek yüzyıl önce Berle ve Means'ın «akla uygun» diye betimlediği olay, bugün de birçok gözlemci tarafından gerçek diye kabul edilmektedir. Sözgelimi, Amerikan İktisat Derneği'nin 1956'da yapılan yıllık toplantısına hazırladığı bir yazısında Carl Kaysen, «yönetimin üstüne aldığı geniş çaptaki sorumluluğu» çağdaş şirketin «davranışının karakteristik özellik» lerinden biri olarak saymaktadır.

Malsahibinin vekili olarak, yönetim, yapılan yatırıma karşılık elde edebileceği en fazla şeyi artık istememekte, kendini hissedarlara, işgörenlere, müşterilere, halka, en önemlisi, bir kurum olarak şirkete sorumlu görmektedir... Bu davranışa, bir bakıma, «sorumlu» denebilir : burada hırs ya da açgözlülük yoktur, şirketin toplumsal masraflarının büyük bir kısmı olan işçilere ya da topluluğa baskı yapma çabası yoktur. Çağdaş şirket «duygulu» bir şirkettir.[14]

[13] **The Modern Corporation and Private Property,** New York, 1932, s. 356.

[14] Carl Kaysen, «The Social Significance of the Modern Corporation,» **American Economic Review,** May 1957, s. 313-14. Ayrıca bak. M. J. Rathbone, New Jersey Standard Oil müdürü, **Saturday Review,** 16 Nisan 1960: «Büyük şirketlerin yöneticileri, yatırımcılara, müşterilere, malzeme sağlayanlara, işgörenlere, topluluklara ve ulusal çıkarlara olmak üzere geniş bir yükümlülükler dizisini uyumlaştırmak zorundadır. Demek ki, büyük bir örgütün karar verme alanı, küçük, halkın gözüne fazla batmayan, dolayısıyla da eleştiriye fazla açık olmayan bir şirketinkinden daha dardır.»

Bugünlerde çok yaygın olan bu görüşe göre, en fazla kârın elde edilmesi, artık, şirketi yöneten bir ilke olmaktan çıkmıştır. Kendi kendini belirleyen ve herhangi bir dış gruba karşı sorumlu olmayan şirket yönetimlerinin kendi amaçlarını seçmekte serbest oldukları ve eski moda kâr avcılığının yerine, sayıca o kadar fazla olmayan, ama nitelikçe değerli olan amaçları koyacakları varsayılır.

Bu «duygulu şirket» doktrininin doğuracağı sonuçlar çok ileriye gidebilir. Bu doktrin kabul edildiğinde, bütün eski iktisat kuramının bir yana bırakılması ve bugünkü toplumsal düzenin iktisadî etkinlik, adalet, vb. gibi kavramlar açısından haklı görülmesi için yıllardır ileri sürülen görüşlerin yerle bir olması gerekir. Bu nokta Edward S. Mason tarafından çok iyi belirtilmiştir :

Mümkün en fazla kârın elde edilmesi yol gösterici bir ilke değilse, kaynaklar en fazla verim elde etmek için nasıl dağıtılır, etkenler, çıktıya yaptıkları katkıya göre nasıl bir sıraya konur? Herbirinin oldukça bir pazar gücü olan ve «vicdanlı» yöneticilerce yönetilen birkaç yüz geniş şirketten meydana gelmiş bir iktisat düşünelim. Her yönetim ,işçiler, müşteriler, kendisine malzeme sağlayanlar ve mal sahipleri için elinden geleni yaptığı gibi (bunlarla tutarlı olarak elbet) toplum için de elinden geleni yapmak isteyecektir. Ama, böyle bir iktisatta fiyatlar nasıl belirlenecektir? Etkenler nasıl sıralanacak, bu sıralanmayla gerçek iş çıkarma arasındaki ilişki nasıl olacaktır? Kaynakların etkili bir biçimde kullanılmasını sağlamak için nasıl bir düzenleme yapılacak ve yöneticiler, kamu çıkarlarına hizmet ederken, aynı anda, emeğin, malzeme sağlayanların, müşterilerin ve mal sahiplerinin çıkarlarını nasıl koruyacaklardır?[15]

[15] Edward S. Mason, «The Apologetics of Managerialism» **The Journal of Business,** January 1958, s. 7.

İktisatçılar bu sorulara karşılık aramağa çalışmamışlardır; gerçekten de, Mason'ın varsaydığı gibi, birkaç yüz «duygulu» şirketten meydana gelmiş ya da bu şirketlerin egemen olduğu bir iktisatla ilgili olarak bu soruların sorulmasının bir anlamı olup olmadığı da su götürür. Fiyatlar ve gelirler belirsiz olacak, bir dengeye yönelen ve kuramsal olarak tanımlanabilecek eğilimler olmayacaktır. Böyle bir toplumdaki iktisadî yaşam, tarihçiler, toplumbilimciler ve istatistikçiler tarafından çözümlenebilecek «rutin» ler ve kalıplarla yerleşik bir duruma muhakkak gelecek ama, bugünkü iktisat kuramcıları herhalde işsiz kalacaktır.

Özellikle Carnegie Institute of Technology'den Herbert A. Simon'a bağlanan bir düşünce akımı şimdiden bu sonuçlara varmış ve Simon'ın «örgüt kuramı» dediği yolla büyük şirketle onun doğurduğu olayları incelemeğe girişmiş görünüyor. Bu kurama göre, şirketler hiçbir şeyin en fazlasını değil de, yalnızca «doyurucu» sonuçlar elde etmeğe çalışırlar. Böylece, eski moda girişimciyi tanımlayan «en fazlacı» **(maximizing)** davranışın karşısına Simon, çağdaş büyük şirketlerin «doyurucu» **(satışficing)** davranışını koymuştur. Amerikan İktisat Derneği'nin 1956'daki yıllık toplantısına Simon'ın hazırladığı bir yazıyı, Wisconsin Üniversitesinden, uzun yıllar, başarılı Amerikan şirketlerinin büyük bir kısmının yönetim siyasetlerini inceleyen James Earley cevaplandırmıştır. Dikkatle toplanmış ve çözümlenmiş, oldukça çok sayıda ampirik malzemeyi derleyen Earley, Simon'ın kuramına karşı çıkmakta güçlük çekmemişti. Konumuz bakımından asıl önemli olan, Earley'in, çağdaş şirketlerin gerçekte nasıl davrandıklarını çok yararlı ve aydınlatıcı olarak betimlemesidir. Bu betimleme o kadar iyidir ki, oldukça büyük bir parçasını, İktisat Derneğinin **Belgeler ve Konuşmalar**'ının karanlığından çekip çıkarmağa değer. Simon'la anlaştığı noktaları ve ufak tefek anlaşmazlıkları belirttikten sonra Earley şöyle devam ediyor :

> **Simon'ın geliştirdiği başlıca iktisadî teorem'e, yani, şirketlerin sorunlarına yalnızca doyurucu çözümler ve yalnızca doyurucu kârlar aradığına gelince, buna daha ciddî itirazlarım var. Yaklaşımının çok doğrudan doğruya bu sonucu doğurması, bu yaklaşımın yeterli olup olmadığı konusunda kuşku uyandırıyor. Bireyler ve başka tür örgütler bakımından doğru olabilir, ama Simon'ın «doyurucu» davranışını büyük Amerikan şirketleri'nin davranışıyla uyuşturamıyorum. Kârın en fazlaya çıkarılması ve genel optimization hakkındaki eski görüşlerin değiştirilmesi gerektiğine ben de katılırım. Ama bu değişikliğin biraz fazla ileriye gittiğini söylüyorum. Beni «doygunluk» varsayımını kabul etmemeğe götüren başlıca kanıtları kısaca sayayım :**
>
> **(1) Araştırmamda, yönetim hakkında yenilerde yazılmış hem genel, hem de özel alanlardaki eserleri inceledim. Bunu yaparken dayandığım varsayımlardan biri, bu eserlerin, gelişmiş özel yönetimin düşünce çerçevelerini ve değerlerini ortaya çıkaracağıydı. Bu eserlerde rastladığım en göze batan özelliklerden biri (amacın açıkça halkla ilişkiler olduğu haller dışında), bunların, harcamaların kısılması, gelirlerin artırılması ve kârların çoğaltılması üstünde sistemli olarak durmalarıydı. Doyurucu olmayan durumları daha iyiye götürme yöntemleri sık sık geçiyordu. Bütün bu eserlerdeki itki, yalnız iyiye doğru değil, her zaman daha iyiye, sık sık da en iyiye doğruydu. Samuel Gompers'in ideal sendika önderi gibi, örnek yönetici de, motto olarak «daha fazla»yı seçmiş görünüyordu kendine.**
>
> **(2) «Mükemmel yönetilen» şirketlerin başlıcalarında, onların işleyişleri ve siyasetleri hakkında yaptığım «anket» araştırması da buna benzer sonuçlar verdi.**

Bu araştırmaların birincisinin belli başlı sonuçlarını başka yerde yayınladığımdan buradan tekrarlamayacağım.[16]

(3) Simon'ın varsayımının şirkete uygulanış biçiminden beni kuşkuya düşüren üçüncü olgu, iktisatçıların, pazar çözümleyicilerinin, başka çeşit uzmanların ve yönetim danışmanlarının büyük şirketlerimiz tarafından gittikçe daha çok kullanılmakta olmasıdır. Bu insanların başlıca görevi, harcamaları kısması, daha üstün yöntemler bulması, en yararlı alternatifleri seçmesi ve kâr getirecek yeni fırsatları bulması için şirkete yardım etmektir. Bu «malumatlı» baylar şirket kurullarında etkili oldukça - etkili olacaklarına gerçekten inanıyorum - kâra yönelmiş ussal davranış, şirketin davranışını daha çok temsil edecektir.

(4) En çok da, en az masraflı ya da en çok kâr getiren iş yapma yolları bulmakta şirketleri harekete geçiren ve onlara yardım eden çözümleyici ve yönetsel tekniklerin hızla gelişmesi beni etkiledi. Yöneylem araştırması (operational research) ve matematik programlama, bu kümenin en «fantezi» ürünleridir. Bunlardan başka, çok gelişmiş muhasebe ve bütçe teknikleri, gelişmiş pazar çözümlemesi yöntemleri, çok incelmiş iş hayatı tahminleri, matematikle yapılmayan ilginç programlama türleri vardır. Bu yeni tekniklerin birleştirici niteliği, planlama ve karar vermeğe ussal sorun çözümü ilkelerini uygulamağa çalışmalarıdır.

Araştırmalarımın sonucunda ortaya çıkan şirket davranışını kısaca özetliyeyim: Bu davranış, eski «en fazla kâr elde etme» varsayımıyla Simon'ın «doyurucu kâr elde etme» varsayımı arasında bir yerdedir. Araştırmamdan çıkan sonuca göre, şirketin bilgi ve hesaplama kaynakları gerçekten de sınırlıdır. Ayrıca bu sonuç, Simon'ın «özlem düzeyi» kavramıyla «canlılık» ilkesinin değiştirilmiş bir şeklini de

[16] Bak. James S. Earley, «Marginal Policies of Excellently Managed Companies,» The American Economic Review, March 1956.

birleştirmektedir. Benim davranışçı varsayımım, en iyi şöyle betimlenebilir: Mümkün en yüksek kârı şimdiki zaman içinde, sistemli olarak aramak.

Bunun altındaki kuram da kısaca şöyledir:

Çağdaş büyük şirketin başlıca amaçları, yöneticiler için yüksek gelirler, iyi kârlar, rakip şirketler karşısında iyi bir durum ve büyümedir. Çağdaş yönetim, bu amaçları birbirinin karşısında değil de birbirini tamamlayıcı amaçlar olarak görür. Yönetim, bugün hızla değişen teknik ve pazar koşulları altında, rekabet için gerekli gücün, hatta varlığını sürdürmenin, büyük çapta yenilik getirici ve şirketi büyütücü harcamaları gerektirdiğine inanır. Başka bir şirketle birleşerek büyümek tehlikeli, çoğunlukla da imkânsız olduğundan, geniş çapta ve aşağı yukarı sürekli sermaye harcamaları gerekli olmaktadır. Çok iyi bilinen nedenlerle, yönetim, dış finansmanı mümkün olduğu kadar azaltmak, böylece bu harcamalar için gerekli fonları içerden sağlamak ister. Bu da, temettü seviyeleri üstünde, yüksek ve gittikçe artan kâr elde etmeği gerektirir. Buna paralel olarak yöneticilere verilen ödüller de artar. Dolayısıyla, yüksek ve gittikçe artan kârlar, doğrudan doğruya, büyük önem taşıyan bir amaç olduğu kadar bir araçtır da.

Bu amaç ve ihtiyaçları gözönünde tutan yönetim, mümkün olduğu kadar ileriye uzanan eşgüdümlendirilmiş programlar kullanarak, zaman içinde kâr elde etme planları yapar. Bu programlardaki kâr hedefleri, yalnız hissedarlar için iyi temettü sağlamakla kalmaz, istenen yenilik getirici ve şirketi büyütücü harcamaları da karşılar. Deneyler arttıkça ve yeni fırsatlar ortaya çıktıkça programlar gözden geçirilir, bu da sık sık yapılır.

En fazla kâr elde etmeğe (yani, mümkün en yüksek kâr elde etmeğe) doğru bu eğilim, çok yönlü olarak sistemde kendini gösterir. Programların gözden geçirilip düzenlenmesi sürecinde, pahalı ve az kâr getiren faaliyetler budanır ya da programdan çıkarılır, daha ucuz ve daha kârlı olanlar eklenir. Daha

az masraflı süreçlerle daha kârlı ürün ve pazar sektörleri birer standart olarak ortaya konur. Durmadan, daha iyi sonuçlar vermesi beklenen yöntem ve sektörler seçilerek, bu standartlar hep yüksek tutulur, mümkünse yavaş yavaş yükseltilir.

Son olarak da, şirketin tümünün genel kâr ve büyüme amaçları, bir kaza olmazsa, yavaş yavaş yükseltilir. Bu amaç, program ve standartların belli «özlem düzeyleri»ni gösterdiği, onları elde etme çabalarına da çok önem verildiği doğrudur. Ama, onlar hakkında belirtilmesi gereken iki ana nokta vardır: (1) elde edilmeleri herhalde zordur, (2) normal olarak, zamanla daha da yükselirler. Bu yüzden, iyi dönemlerde bile şirketin özlem düzeyleri oldukça gergin ama yukarıya doğru da oldukça esnektir. Öte yandan, kâr standartlarıyla başka standartları aşağıya doğru ayarlarken çok büyük dirençle karşılaşılır, böylelikle, kötü zamanlarda bile şirket mümkün en yüksek kâr elde etmek için bütün gücüyle uğraşır.

Bugünkü özel şirket topluluğunun çoğunu temsil eden bir şirketten çok «örnek şirket» denebilecek bir şirketin davranışını çizdiğimi kabul ederim. Ama, belirtmek istediğim temel nokta, görüşümü doğrulayan yönetim teknikleriyle uzmanlıkların hızla geliştiği, şirketler için bunları elde etmenin gittikçe daha kolaylaştığı ve hemen kullanılmağa başlandığıdır. Bunun sonucunda, örnek şirketin gelecekteki şirketi temsil edeceğini sanırım. Bu doğruysa, şirketin davranışı, en fazla kâr elde etmek gibi, zamanla değerini yitirmemiş kuramsal görüşlerle daha yeterli olarak çözümlenecektir...[17]

Bu mükemmel yazıda iki nokta üstünde durmak gerekiyor. Önce, en fazla kâr elde etme ve genel **optimization** hakkındaki eski görüşlere yerinde bir «düzeltme» getiriyor. Bu eski görüş, açık ya da kapalı olarak şu varsayıma bağlanmaktaydı. En fazla kâr elde etmek isteyen girişimci, kendisine açık bütün

[17] **American Economic Review**, May 1957, s. 333-5.

alternatiflerle bunların herhangi bir karışımını seçtiğinde doğacak sonuçlar hakkında tam bir bilgiye sahiptir. Buna göre, her zaman, mutlak bir «en fazla»yı veren alternatif karışımını seçebilir. Bundan başka, değişen koşullar karşısında bilgisinin yine aynı tamlıkta kalacağı varsayılırsa, buradan mantıkî olarak, yeni koşullara hemen yeterli uyarlamalar yapabileceği sonucuna varılır. Burada, girişimcinin her şeyi bilen bir varlık olduğunun varsayıldığı görülüyor. Bu da, yararlı olmak bir yana, her şeyden önce saçma bir görüştür. Elbette pratikte iktisatçılar, «en fazla kâr» ilkesine daha akla uygun bir anlam vermişler, ama «her şeyi bilen varlık» varsayımını açıkça redetmekte ve «en fazla kâr» varsayımı içinde neyin var olup neyin olmadığını belirtmekte başarısızlığa uğrayarak, kendilerini Simon'ınkiler gibi hücumlara açık bırakmışlardır. Bu yüzden, Earley'in dikkatle varılmış yargıları çok değerlidir. Earley, şirketin bilgi alma ve hesaplama kaynaklarının sınırlı olduğunu belirterek, «tam bilgi» varsayımının burada yeri olmadığını açıkça göstermekte; görüşleri de, mutlak bir **maximum** ya da **optimum** fikrinin kabul edilmemesine dayanmaktadır. Şirket (tek bir girişimci birey olsun, büyük bir şirket olsun, fark etmez), değişen koşullar hakkında sınırlı bir bilgiye sahip olarak belli bir tarihsel durum içinde bulur kendini. Bu çerçeve içinde, kârını artırmaktan fazla bir şey yapamaz. Gerçekte, şirketin en fazla kâr araması, ancak, belli bir durumda mümkün olan kârlarda en fazla **artış** araması demek olabilir. Bu arama da, şu ilk koşula bağlıdır elbet: Bugünün kâr fırsatlarının kullanılması yarının fırsatlarını yok etmemelidir. İşte «en fazla kâr elde etme» ilkesinden geride kalanlar bunlardır, ama bunlar, son iki yüzyıldır cid-

di iktisat kuramının belkemiğini meydana getiren iktisadî davranış kalıplarını doğrulamak için gerekli olan şeylerdir.

Belirtmek istediğimiz ve konumuzla daha yakından ilgili olan ikinci nokta, Earley'in, girişimci bireyden daha çok kâra yönelmiş olmasa bile (Earley bu sorunu açık bırakıyor), büyük şirketin «en fazla kâr elde etme» siyaseti izlemek için daha fazla imkânlara sahip olduğunu inandırıcı bir biçimde göstermesidir. Sonuç aşağı yukarı aynıdır: Büyük şirketlerin iktisadı, küçük girişimlerin iktisadından daha az değil, daha fazla, kâr elde etme mantığıyla yöneltilmektedir.

«Duygulu» şirketi kabul etmemek, aynı zamanda, bu büyük girişim biçimini tanımayıp girişimci tek birey açısından düşünmeye devam eden iktisatçıların izledikleri yolu haklı çıkarmak için bu açıklamalar yeterlidir, diye düşünülebilir. Bununla birlikte, durum öyle değil; bunun da iki nedeni var: Birincisi, şirketin ileri sürülen «duygululuğu» yalnız kâr elde etmekteki tutumuyla değil, kârların kullanılmasındaki tutumuyla da ilgilidir; bu konuda da söylenecek daha çok şey var. İkincisi, girişimci bireyle şirket arasında, en fazla kâr elde etme amacıyla pek ilişiği olmayan ama iktisat kuramı bakımından çok önemli olan ayrımlar vardır kuşkusuz. Yalnız, bu konulara girmeden önce, şirket yönetimlerinin güdüsel **(motivational)** ve davranışçı kalıplarını daha yakından incelemek yararlı olacak.

4

Büyük şirket, 19. yüzyılın ikinci yarısında, önce «malî işler» ve demiryolları alanlarında göründü,

sonra yüzyılın başında sanayiye geçti, sonra da birçok ulusal iktisat dalını kapladı. Normal olarak, ilk dev şirketler, Amerikan tarihinde «haydut baronlar,» «moğollar,» «tycoon» adlarıyla ün yapan malî - kurucular tarafından örgütlenmiş ya da birleşme, başarısızlık veya bunlara benzer bir nedenle bu adamların denetimi altına girmişti. Bu terimler, o çağdaki büyük iş adamlarının, yırtıcı, yağmacı alışkanlıkları ve kamu refahına aldırmamalarıyla halk tarafından feodal lordlara benzetildiğini gösterir.

O günlerde iş hayatının merkezi şirket değil, çeşitli faaliyetlerle bir şirket topluluğunu denetimi altında tutan «tycoon»du.[18] Çok zengin bir adam olan «tycoon» yine de, elindeki bütün parayı kendi denetimi altındaki şirketlere bile kapatmağa razı olmuyordu. Şirketin aktifleri, çoğunlukla, «tycoon»un kendi kârını düşünerek yönettiği (ve istediği gibi işlettiği) başkalarının parasıydı. Çalmak, dolandırmak, başka bir şirket kazansın diye bir şirketi iflâsa sürüklemek gibi zamanının «pislik» edebiyatında alkışlanan yöntemler dışında, «tycoon»ın başlıca ilgi alanı, bazan bir şirketi güçlendirmek, bazan da batırmak için kullanılan bir yöntemdi : Hisse senetlerini ucuza alıp pahalı satarak sermaye yapmak. Bu çeşit şirketin klasik kuramcısı olabilecek Veblen'in deyişiyle

> **Birbirine sıkı sıkıya bağlı ve herşeyi kaplayan çağdaş sanayi sisteminin gelişmesiyle iş adamının başlıca dikkat alanı, belli bir sanayi sürecinin eski moda gözetim ve düzenlenmesinden, tetikte bulunup**

[18] Yabancıların Japon ordusu kumandanlarına, doğru olmayarak verdiği ad olan «tycoon,» 19. yüzyılın ortalarında İngilizceye girmiştir.

daha fazla kazanç getiren ve caseret isteyen alanlara yatırım yapmağa ve kurnazca yatırımlarla ya da öteki iş adamlarıyla yapılan koalisyonlarla iş hayatının dalgalanmalarını stratejik bir denetim altında bulundurmağa çevrilmiştir.[19]

Bugünkü şirket yöneticisi, elli yıl önceki «tycoon»dan çok ayrı bir adamdır. Bir bakıma, bugünkü yönetici, «tycoon» öncesi günlere bir dönüş gibidir, çünkü, ilgilendiği başlıca şey, yine, «belli bir sanayi sürecinin... gözetim ve düzenlenmesi»dir. Öte yandan başka bir açıdan bakınca, hem klasik girişimcinin, hem de «tycoon» ın karşı tezidir : Bu eski yöneticiler tam birer bireydi, oysa bugünkü yönetici, «örgüt adamı» cinsinin örneğidir.

Çağdaş yöneticinin «tycoon»a ne kadar karşıt bir tür olduğunu açıklamak için çeşitli yollar var. «Tycoon», dev şirketin babasıydı, çağdaş yönetici şirketin çocuğudur. «Tycoon», şirkete egemendi, onun dışında ve üstünde dururdu, yönetici şirketin emrinde ve içerdedir. Birinin bağlılığı kendine ve ailesineydi; bu da, burjuva kalbıyla düşünürsek, aslında kendinin bir uzantısıydı. Ötekiyse, ait olduğu örgüte bağlılık gösterir, örgüt yoluyla kendini gerçekleştirir. Biri için şirket, yalnızca bir zenginleşme aracıydı; öteki içinse, şirketin yararı, hem iktisadî, hem de ahlâkî bir amaçtır. Biri, şirketten çalıyordu, ötekiyse şirket için çalmaktadır.[20]

Bütün bunlar, geçmişin en ünlü girişimcilerinden birinin torunu olan çağdaş bir yönetici tarafından çok güzel özetlenmiştir. Amerikan Gazete Yayıncıları Derneği'nin 28 Nisan 1955 tarihindeki toplantısında yaptığı bir konuşmada, Henry Ford II şöyle demişti :

Çağdaş şirket ya da «birlikte tehlikeye atılma» kapitalizmi, «tycoon» kapitalizminin yerine geçmiştir. Yeni profesyonel yöneticiler, tek kişilik «show» yapan mal sahibi-yöneticilerin çabucak yerlerini almaktadır. Bu yeni yöneticiler, birkaç mal sahibinin zenginleşmesinden çok, şirketin gelişmesine vermişlerdir kendilerini.

Aslında yöneticilik, doktorluk ya da avukatlık gibi bir meslek değildir; kabul edilmiş standartları, öğrenimleri, vb., yoktur. Ama, temel noktada. Ford kuşkusuz doğrudur. «Tycoon» kendini zenginleştirmeğe bakıyordu : Bir bireyciydi. Çağdaş yönetici, şirketin gelişmesine vermiştir kendini: Bir «şirket adamı»dır.[21]

---

[19] Thorstein Veblen, **The Theory of Business Enterprise**, New York, 1904, s. 24.

[20] Halk, yöneticiyi bağışlamakta, ama ötekini bağışlamamaktadır. Bugün Amerikan toplum yaşamını betimleyen ve yorumlayanlar arasında, artık çok açık bir gerçek statüsünü alan yaygın bir izlenimin, bugünün iş adamının yarım yüzyıl önceki iş adamıyla karşılaştırıldığında çok ahlâkî bir adam olduğu izleniminin nedeni budur herhalde. Oysa, bu görüşü kabul etmek için yeterli bir neden de yok; gerçekten de, E. H. Sutherland'ın önemli ama pek ilgi görmeyen eserinde (**White Collar Crime**, New York, 1949) açıkladığı gibi, şirket amaçlarını elde ederken yöneticilerin işledikleri suçların genişliği, yukardakinin tersi bir sonuca götürür bizi. Değişen birşey varsa, o da, kuşkusuz, yöneticilerin suçluluk kalıbıdır. Bunun, Amerika'nın yakın tarihini anlamaktaki önemini, Sutherland'la birlikte hiç kimse kavrayamamıştır. Ayrıca bak. J. G. Fuller, **The Gentlemen Conspirators** (New York, 1962): bu eser, ağır elektrik donatımı sanayisinde ünlü «fiyat tespiti» olayını anlatır.

[21] Ford'un sözleri, sonraları, büyük iş çevrelerinden bir halkla ilişkiler uzmanı tarafından alınmış ve süslendirilmiştir. 29 Ağustos 1956'da, Cincinnati Devlet Okullarının Onuncu Yıllık Öğretmenler toplantısında, Evandale'deki General Electric kuruluşlarında İşgörenlerle ve

Yukardaki açıklamalarla, «tycoon»ın artık Amerika'da görünmediği anlatılmak istenmiyor. 1940'ların ve 1950'lerin uzun enflasyonu, «tycoon» sosyolojik tipine tam tamına uyan bir kurucular ve borsacılar kuşağı ortaya çıkarmıştır. Ama bugünlerde bunlar, Amerikan iktisadının kenarlarında ve çatlaklarında iş görmekte, bugünün **gerçek** büyük iş adamları olan, dev şirketlerin yöneticilerince beğenilmemekte, küçük görülmektedir. Sırası gelmişken, bu iki tipi doğrudan doğruya karşılaştıran bir belgeyi sunalım. Geçmişin «tycoon» tipi, kendi de büyük bir iş adamıyken sonradan yazar olan Cameron Hawley'in aynı adlı romanının kahramanı, Cash McCall'dur. Şirket yöneticiyse, aktifleri bakımından Amerika'nın en büyük sanayi şirketi olan New Jersey Standard Oil Şirketinin yönetim kurulu başkanlığından yaşlandığı için ayrılmış olan Frank Abrams'dır. Karşılaşma, çeşitli geçmişleri olan iş adamlarına, Cash McCall ve iş görme yöntemleri hakkındaki görüşlerini soran **Business Week** tarafından düzenlenmiştir.[22]

Cash McCall, şaşmaz bir Midas «dokunuşu» olan, hemen hemen insan üstü cesaret ve becerilere sahip bir adamdır. Şirketleri satın almakta, onlara hile

Kuruluş Topluluğuyla İlişkiler Yöneticisi olan J. C. McQueen bir konuşma yapmış, bu konuşmasında, Ford'un sözlerinin «çağdaş şirket ya da» birlikte tehlikeye atılma «kapitalizmi»nden «çabucak yerlerini almaktadır»a kadar olan kısmını hiç atıf yapmadan almıştır. Bundan sonraki cümle şöyle değiştirilmiştir: Bu yeni yöneticiler, şirkete katkıda bulunanlarla onun ürün ve hizmetlerini isteyenlerin çıkarlarına dengeli olarak hizmet etmeğe kendilerini vermişlerdir. Burada yine «duygulu» şirketle karşılaşıyoruz, aynı zamanda, halkla ilişkiler kardeşliği üyelerinin bereketli zihinlerinde bu anlayışın kökenlerine de rastlıyoruz.

karıştırmakta, büyük kârlar sağlayarak satmakta ustalaşmıştır. Bu amaçla, «maiyetinde» oldukça kuvvetli adamları vardır: Hukukçular, yönetim danışmanları, casuslar, vb. Denetimi altındaki mülkleri elinde tutmakla ya da geliştirmekle ilgilenmez, bu yüzden de, önce çalıştığı şirkete bağlı olan ve gittikçe daha çok normal Amerikan iş adamı diye gösterilen «şirket adamı»nın (terim Hawley'indir) karşısına konmuştur. Frank Abrams'ın Cash McCall hakkındaki görüşünün özü aşağıya alınmıştır (ekleme ve çıkarmalar **Business Week**'indir):

> **(Hawleyin kitabındaki) bireycinin yeniden örgütlenme konusunda mucizeler yaratan, yeni fikirlerle dolu bir adam, şirket adamının da, daha büyük olaylar dizisine hiç katkısı olmayan ya da çok küçük bir katkısı olan ve daha çok «hammallık» işlerinde çalışan bir adam olduğu anlaşılıyor. Oysa, benim deneylerim bunun tam tersini gösteriyor. Bana göre, şirket adamı, yeteneklerine en iyi uyan iyi bir amaca hizmet etmeği seven, (şirketiyle) birlikte zenginleşmekten doygunluk duyan bir adamdır. Bireyci, yalnız kendi çıkarını aramağa hazırdır... şimdi bir şirkete bağlanır, biraz sonra başka bir şirkete. Başlıca, kendi kişisel gücü ve zenginliğiyle ilgilenir.**
>
> **Benim iş hayatındaki deneylerimde... bu kitaptaki kişilerin başlıca uğraşısı olan, vergi dalavereleri ve hızla yükselmeler pek yoktu. Belki de, daha küçük iş hayatının bazı olgularından ayrı düştüm; durum böyleyse, şimdi ne kadar talihli olduğumu anlıyorum.'**

Bu, gerçek bir aristokratın, yaşamda kendine güvenilecek bir yer edinmiş, kendine güvenen bir in-

22 «How Good an Operator is Cash Mc Call?» **Business Week**, 17 Aralık 1955. Görüşleri sorulanlar arasında, İkinci Dünya Savaşı öncesinde gerçek Cash McCall'ların herhalde en iyi bilinenlerinden biri olan Louis E. Wolfson, Cash McCall'u hararetle desteklemişti.

sanın sesidir. Abrams, kendini şirketiyle özdeşlemekten, onun zenginliğini paylaşmaktan gurur duymaktadır. Bireycilere pek aldırdığı yoktur: Onlara güvenilmez; ayrıca, kendilerini güven içinde hissetmemeleri, kaba kuvvet gösterilerine, kendilerini göstermek için çırpınmalarına yol açmaktadır. Bütün bunlardan başka, Abrams, **büyük** iş çevresinde yaşadığını da bilmektedir; bu çevrenin «hükümranları,» eski feodal aristokrasisinde olduğu gibi, «daha küçük iş hayatının olgularından ayrı,» kibar ve zarif yaşamasını öğrenmişlerdir.

«Daha küçük iş hayatının olgularından ayrı» sözü, bugünkü Amerikan toplumu hakkında ciltlerce sözün yerini alabilir. Cash McCall, küçük bir bakkal değildir. Philadelphia'da en büyük otellerden birine sahiptir, bu otelde bütün bir katta oturmaktadır, kendi özel uçağı, taşrada büyük toprağı vardır, gerekirse bir anda milyonlarca dolar harcayabilir. Aslında, Cash McCall, Holywood ölçülerine göre tam bir büyük iş adamı modelidir. Ama yine de, belki Cash McCall kadar parası olmayan Frank Abrams'a göre, bütün bunlar, kaba gösterişler ve ucuz hilelerdir. Şirket adamları aristokrasisine göre, büyük iş çevresi, ulusun iktisadî kaderini hep birlikte denetimleri altında tutan Standard Oil ve benzer birkaç büyük şirkettir. Geri kalanların hepsi «küçük iş çevresi» çukuruna itilmiştir. Bu aristokratlardan biri, Pittsburg Cam Şirketi genel müdür yardımcısı şunları yazıyor: «Bugün Birleşik Devletler'de, 135 şirket, sanayi aktifinin % 45'ine sahiptir. Dikkat edilmesi gereken şirketler bunlardır. Yönetsel güç bunlardadır.»[23] Kuvvetin kullanılmasının onun bilincinde olmakla birlikte yürüdüğü açıkça görülüyor.[24]

[23] Leland Hazard, «What Economists Don't Know about Wages,» **Harvard Business Review**, January-February 1957, s. 56.

5

Demek ki, büyük şirketler «şirket adamları» nca yönetilmektedir. Bunlar nasıl adamlardır? Ne isterler, neden isterler? Amerikan toplumunun sınıf yapısındaki yerleri nedir?

Büyük şirketlerin yöneticilerinin ayrı, bağımsız ya da tarafsız bir toplumsal sınıf meydana getirdikleri izlenimi oldukça yaygındır; bu izlenimi destekleyen ve yayan bir yığın eser de vardır. Bu görüşe, basit bir biçimde de olsa, Berle ve Means'in «tarafsız teknokrasi» inde ve Carl Kaysen'in «d··ygulu şirket» inde rasladık. James Burnham'ın **The Managerial Revolution** ve Berle'nin **The 20th Centu·y Capitalist Revolution** adlı eserlerinde bu görüş daha da geliştirilmiştir. Bu kuramı geliştirenlerin çoğu, ilginç ve

[24] Burada, büyük iş adamının «tycoon»dan «şirket adamı»na dönüşmesinin ayrıntıları ve sonuçları üstünde durulmadı. Yine de, bu olayın edebiyatta belirtilerine değinmeden geçmek istemedik. David Dempsey'e göre, «Frank Norris, **The Pit** adlı romanında çağdaş kapitalistin ilk örneğini yarattığından beri geçen kırk beş yıl içinde, Amerikan romancılarının iş hayatına yaklaşımları bütünüyle değişmiştir. Norris, daha sonra Dreiser, şirketin tek adama bağlı olarak yükselişini gördüler, kendi amaçları için iş hayatına egemen olan ama eylemleri bütün toplumu etkileyen bireye önem verdiler. Norris'in buğday spekülâtörü, Curtis Jadwin, Dreiser'in 19. yüzyıl kapitalisti Frank Cowperwood'u gibi, kendi bütünlüğü uğruna bir imparatorluk kuran kahraman geleneğindedir. Oysa, bugün, ancak birkaç Amerikan şirketi, bir tek adam tarafından yönetildiğine göre ro-

aydınlatıcı görüşlerle katkıda bulunmuşlardır, ama bizce hepsinin ortak bir kusuru vardır: Temel fikir yanlıştır.

Yönetici tabakanın, mülk sahipleri sınıfının en etkin ve etkileyici parçası olduğu bir gerçektir. Üyelerinin çoğunlukla orta ve yüksek sınıflardan geldiğini bütün araştırmalar göstermektedir. Bunlar, C. Wright Mills'in «çok zengin» dediği kimselerle çakışmaktadırlar. Bir kenara bırakılabilecek birkaç kişi dışında, hepsi de, şirket bağlantılarından edindikleri büyük gelirler ve ayrıcalıklar dışında, kendi başlarına da zengin adamlardır.[25] Belirttiğimiz gibi, tipik bir dev şirkette yönetim, hissedarların denetimi altında değildir; bu bakımdan, «sahip olmanın denetlemekten ayrı olduğu» bir gerçektir. Ama buradan, yöneticilerin genellikle mal sahipliğinden ayrı oldukları sonucunu çıkarmak doğru olmaz. Tersine, yöneticiler büyük hisse sahipleri arasındadır. Stratejik

mancı, görüşünü yeniden gözden geçirmeğe zorlanmaktadır. Bugün, şirketin kendisi «kötü adam,» halktan çok bu yapı içine kapatılmış birey de «kurban» olmuştur...» Ernest Pawel'in **From the Dark Tower** adlı kitabının eleştirisinden (**New York Times,** Sunday Book Section, 23 Haziran 1957). Bu çözümleme, çok önemli bir açıdan, bize, tam da doğru gelmemektedir. Sorunun özü, «bugün ancak birkaç Amerikan şirketinin bir tek adam tarafından yönetilmesi» değildir. Bu durumda olan şirketler, büyük şirketler arasında bile, çoktur. Önemli olan nokta, şirkette önemli bir mevkiye getirilse bile (çoğunlukla böyle olur), şirket adamının, «tycoon»dan çok ayrı bir tip olduğu, çok ayrı bir rol oynadığıdır. «Tycoon» için, şirket yalnızca bir araç, şirket adamı içinse bir amaçtır.

[25] Bu konuları en iyi inceleyen eser şudur: C. Wright Mills, **The Power Elite,** özellikle 6, 7 ve 8. bölümler.

bir mevkide bulunmaları yüzünden de, büyük hisse sahiplerinin koruyucusu ve sözcüsü olarak iş görürler. Ayrı bir sınıf olmak şöyle dursun, gerçekte, mal sahibi sınıfın önde gelen tabakasını meydana getirirler.

Yöneticilerin, yönetici oldukları için, bu sıfatla, ayrı çıkarları olmadığını söylemek istemiyoruz. Mülk sahibi sınıfın öteki kesimleri gibi yöneticilerin de kendilerine özgü çıkarları vardır. Ama bu yolla ortaya çıkan çıkar çatışmaları, yöneticilerle büyük hisse sahipleri arasında değil, yöneticilerle küçük hisse sahipleri arasında yer alır. Buna en açık örnek, temettü siyasetidir.

Daha önce de belirtildiği gibi, yöneticilerin, şirketin mümkün olduğu kadar büyük fonlar yaratma isteklerinin temettü ödeme oranlarının az olduğu hisselere yol açtığı, hisse sahiplerinin de ve.dikleri paranın karşılığında mümkün olduğu kadar çok gelir sağlama isteklerinin temettü ödeme oranlarının çok olduğu hisselere yol açtığı genellikle kabul edilir. Yöneticilerin çoğu, kendi şirketlerinde ve başka şirketlerde büyük hisselere sahiptir; bu durumda, onların da temettülerde öteki büyük hisse sahipleri kadar payları vardır. Bu pay, ne **minimum,** ne de **maximum** bir ödeme oranıdır, ama ikisi ortasında bir yerdedir: Hisse sahipleri, paralarının karşılığında makul bir gelir elde etmelidirler (öldükten ya da emekliye ayrıldıktan sonra aile güvenliğini sağlamak bakımından, yöneticiler için bu özellikle önemlidir); öte yandan, hisselerin değerleri de, sürekli olarak artmalıdır. Bunların ilki temettüleri, ikincisi de kazançların geri çekilmesini gerektirir. Bununla birlikte, hisselerin ödeme oranlarının düşük olması yöneticilerin

daha çok işine gelmektedir; bu da çok önemli bir durumdur. Burada üstünde durulması gereken nokta, bu durumun, yöneticileri, ödeme oranının mümkün olduğu kadar az olmasını isteyen büyük hisse sahiplerinin yanında yer almağa itmesidir. Bunun nedeni şudur: Çok zengin kimseler, ne de olsa, gelirlerinin bir kısmını biriktirirler, hisselerine sahip oldukları şirketlerden temettü alıp biriktireceklerine, bu şirketlerin, kendileri yerine biriktirme yapmaları elbette işlerine gelir. Şirketin parayı biriktirmesi, kendi hisselerinin değerlerinin artmasıyla sonuçlanır. Harcamak için ya da başka bir yatırım için kendilerine para gerekli olunca, hisselerinden bir kısmını ya da hepsini satabilirler, böylece en fazla % 25 oranında vergi ödeyerek oldukça büyük bir kazanç elde edebilirler. Öte yandan, temettü olarak daha fazla alırlarsa, çok daha yüksek oranda vergi ödemek zorunda kalırlar; bu da, onların gerçek biriktirme derecelerini azaltır.

Daha yüksek ödeme oranları yönünde baskı, genellikle, küçük hisse sahiplerinden gelir. Bu istek, şirketin biçimsel oy verme mekanizmasıyla yönetime çok az bir etkide bulunur. Ama, küçük hisse sahiplerinin hiç etkisi olmadığı anlamına gelmez bu. Birleşik Devletler'deki yedi milyon kadar küçük hisse sahibi, toplumsal açıdan, önemli bir gruptur: Bunların içinde, kuvvetli kimseler, yerel siyasal etkisi olan kamu oyu önderleri vardır elbet. Mal sahibi sınıfın oldukça küçük olan üst tabakası (bu sınıfın başta gelen öğesi, yani büyük şirketlerin yöneticileri de vardır burada), siyasal açıdan her zaman kolayca zedelenebilir; bu yüzden, bu tabaka, doğal olarak, küçük hisse sahiplerinin desteğini ve bağlılığını isteyecektir. Ilımlı, belki daha önemlisi, kararlı bir

temettü siyaseti, bu desteği sağlamanın en etkili yoludur.

Gerçekte, temettü siyasetleri, yöneticilerle büyük hisse sahiplerinin düşük ödeme oranı istekleriyle, küçük hisse sahiplerinin yüksek ödeme oranı istekleri arasında bir uzlaşma sonucu ortaya çıkar. Bundan başka, bu konuda şirketler arasında epey ayrım vardır, elbet. Hisselerinin çoğuna birkaç zengin birey ya da ailenin sahip olduğu şirketler, ödeme oranları en düşük olanlardır. Ödeme oranları en yüksek olanlarsa, hem küçük hisse sahiplerinin çok olduğu, hem de iktisadın «halkla ilişkiler konusunda duyarlığı» olan alanlardaki şirketlerdir. Yöneticiler de, bu uzlaşma koşullarını belirler, yönetimin denetlediği sanayi şirketlerinde ödeme oranlarını % 50'nin üstüne çıkarmamağa çalışarak en önemli rolü oynarlar. Bundan başka, kârlar yükseldikçe, yöneticiler, temettülerin bu yeni kâr düzeyine göre ayarlanmasını isteyerek temettü vermeği geciktirirler; böylece, bolluk dönemlerinde gerçek ödeme oranı düşmeğe başlar.[26] Bütün bunlar, yöneticilerle çok zengin kimselerin birleşmiş güçlerini göstermeğe yeter: Bu ikisi, aslında, iktisat piramidinin tepesinde birbiriyle iyi anlaşan bir çıkar grubu halinde birleşmiştir.

6

Şirket adamı, kendini şirketinin gelişmesine adamıştır. Bununla birlikte, bu söz, «şirket adamı»nın, «tycoon»dan ya da «mal sahibi-girişimci»den, daha

[26] Daha tam sayısal veriler için bak John Lintner, «Distribution of Incomes of Corporations Among Dividens, Retained Earnings, and Taxes,» **American Economic Review**, May 1956.

çok ya da daha az **homo economicus**, daha çok ya da daha az bencil veya «diğerkâm» olduğunu göstermez. Bütün bu kavramlar burada ilgisizdir ya da yanlış yollara götürür bizi. Burada sorun, herhangi bir psikoloji sorunu değil, kurumların onları işleten kişiler üstündeki seçici ve şekillendirici etkileri sorunudur. Bu noktanın burada değinilmeyecek kadar basit olduğu söylenebilir ama biz, iktisatçılar arasındaki bilgi derecesinin bu kadar yüksek olduğunu varsayamadık. Çünkü, iktisat kuramı hâlâ, 19. yüzyıl faydacılığının «psikolojileştirme» geleneğinin oldukça etkisi altındadır. İktisatçılara da, bu geleneğin ancak karışıklığa ve gericiliğe götürdüğünü durmadan hatırlatmak gerekir.

Bir toplumsal düzen, başarılı olmak ve bunu sürdürmek için, üyelerine kendi koşulları açısından başarıya erişme hırsını aşılamak ister. Kapitalizmde, en yüksek başarı biçimi iş hayatındaki başarıdır, tekelci kapitalizmdeyse en yüksek iş biçimi büyük şirkettir. Bu sistemde, başarılı olmak isteyen bir genç, mümkün olduğu kadar büyük bir şirkette mümkün olduğu kadar yüksek kademelere çıkmağa çalışmak zorundadır.[27] Bu genç bir şirkete girdiğinde kendini vereceği iki amacı vardır : Yönetim merdivenine tırmanmak ve şirketler dünyası içinde kendi şirketinin statüsünü yükseltmek. Gerçekte bu iki amaç birbirinden ayrılmaz: Gencin şirkette yükselişi, şirketinin gelişmesine yaptığı katkıya bağlıdır. İş-

[27] «Büyüklük elde etme ve sürdürme yolu her zaman daha fazla şey elde etmek için çalışmaktan geçer.» Osborn Elliott, **Men at the Top**, New York, 1959, s. 40. Bu kitapta, Amerikan iş hayatının önderleri konusunda çok yararlı bilgiler vardır.

te sorunun özü buradadır; bu yüzden, şirket adamının kendini şirketin gelişmesine adadığını rahatlıkla söyleyebiliyoruz : Şirket adamı, kendini, benliğini geliştirmeğe adadığı ölçüde şirketini geliştirmeğe de adamıştır.

Bu yargı, şirket adamı, örgütünün en üst katlarına ulaştığı zaman da doğrudur. Bu şirkette iyi bir ün yapmışsa, daha geniş bir şirket tarafından çağrılabilir. İyi bir ün yapmamışsa, yapma umudu da yoksa, yine de, başında bulunduğu şirketi geliştirmek için uğraşacaktır; çünkü, iş hayatında ün, itibar ve kuvvet kişisel özellikler değildir; bunlar, şirketinin ünü, itibarı ve kuvvetiyle şirketteki yeri tarafından şirket adamına verilir.

Cash McCall adlı kitapta bu önermeler çok canlı olarak açıklanmıştır. Bu kitaptaki başlıca kişilerden biri olan Grant Austen, küçük bir şirketin sahibi ve müdürüdür. İkinci Dünya Savaşı sırasında bu şirket çok fazla kâr getirmeğe başlamış, ama Austen iş hayazındaki yerinin değişmediğinin farkına varmıştır. «Kazancı, kendine yılda 100.000 dolar maaş bağlayacak kadar artmıştı, bu da, **büyük iş çevrelerinde** bir müdürün aldığı paraydı, ama Grant Austen, Washington, New York ve Detroit çevreleriyle artan ilişkilerinden, Suffolk Dökme Şirketinin **küçük iş** diye bilinen çevrenin bir örneği olarak bilindiğinin farkındaydı. Sanayi dünyasındaki yeri, toplumsal bakımdan, pek az ayrıcalığı olan bir ortakçınınkine eşitti.» Kızı, kayıtların dolduğu bahanesiyle, üst tabakaların gittiği bir kız kolejine kabul edilmemişti. «Oysa, Grant Austen, daha sonra başka adamların kızlarının bu okula baş vurup kabul edildiklerini biliyordu. Bunun ancak bir tek açıklaması olabilirdi : Austen, hesaba

alınacak kadar büyük bir adam sayılmıyordu. Chadwick Okulu, Pullman klubünde rastladığı adamlara benziyordu: Bunlar, Suffolk Dökme Şirketini hiç duymamışlardı. Küçük bir şirketin müdürü olmanın bir anlamı yoktu.» Grant Austen'in evlilik hayatının en iyi haftası, New York'ta, bir gece kendisiyle karısının da bir parti verdikleri, Ulusal Yapımcılar Birliği kongresinde geçmişti. «Partideki misafirleri, hepsi de kendisinden daha değerli sayılan öteki müdürlerle karılarıydı, ama Miriam bunlardan bazılarını ele geçirmişti... Austen kongre toplantılarını izlerken, karısı da, kocaları, New York Sermaye Piyasasında kote edilmiş hisse senetlerine sahip şirketlerde çalışan iki kadınla tanışabilmişti.» Austen'in iş hayatının sona ermesi, alaycı bir biçimde asıl sorunu gözler önüne sermektedir. Küçük iş hayatının sorunlarından yorulmuş ve engellenmiş olan Austen, sonunda şirketi satmağa karar verir. Şirketi, değerinden fazlaya, iki milyona satar, sonra da, hiç bir şirketle ilgisi olmadığından, daha önce kendisini eşit olarak kabul eden iş çevrelerinde bile artık sayılmadığını, birdenbire anlar.

Ama, şirketin büyüklüğü onun statüsünün tek göstergesi değildir, bu, işi biraz fazla basitleştirmek olur. Öteki önemli göstergeler, kredi hacmi, şirketin hisse senetlerinin fiyatı gibi ölçütlerle ölçülen ,büyüme oranı ve şirketin «gücü» dür. Böylece, eşit büyüklükte de olsalar, bir şirket ötekinden daha güçlüyse ve daha çabuk büyüyorsa daha önde gelecektir. Hatta, daha büyük şirket durulmuşsa ya da geriliyorsa, güçlülük ve hızlı büyüme, büyüklük değişkeninden bile önemli olabilir. Demek ki, şirket siyasetinin önde gelen amaçları - bunlar, aynı zamanda, kaçınılmaz olarak, şirket yöneticilerinin de kişisel amaçlarıdır-, güçlenmek, büyüme hızını artırmak ve genişlemek olmaktadır. Bu amaçlar. ölçmek ya da birleştirmek için genel bir formül yoktur, bu gerekli de değildir zaten. Çünkü, bunlar tek bir kâr getirme paydasına indirgenebilir. Kârlar, genişlemek için gerekli olan iç fonları sağlar. Kârlar, güçlülüğün sinir ve kaslarını meydana getirir, bu da, gerekli olduklarında dış fonlara ulaşma olanağı sağlar. Şirketler, iç genişlemeyle, kazandıkları şeylerle ve başka şirketlerle birleşerek büyürler. Böylece, kâr elde etmek, son amaç olmasa bile, son amaçlara erişmek için gerekli olan bir araçtır. Demek ki, kârlar, şirket siyasetlerinin ilk ağızda gelen, tek, birleştirici, ölçücü amacı, şirket ussallığının mihenk taşı, şirketin başarısının ölçüsü olmaktadır. İşte bu, Earley'in bu bölümün başına aldığımız yazısında ustaca betimlediği «en fazla kâr elde etme» davranışının gerçek - bireysel - psikolojik değil de, toplumsal - yapısal - açıklamasıdır.

Şirket yöneticilerinin, maaşlarını ya da kişisel gelirlerini mümkün olduğu kadar artırmağa çalışıp çalışmadıkları konusunda bir açıklama yapmadık henüz.[28] Çalıştıklarını varsaymak daha iyi olacak. Bunun iki nedeni var: Önce, en çok, iş hayatına girip para yapmakla ilgilenen insanlarla başka yollar izleyip, bununla az ilgilenen insanları ayırmağa yönelen,

[28] Bu ikisi aynı değildir elbet. Şirketler dünyası, daha çok vergileme nedenleriyle, yöneticilerin çalışmalarını karşılamak için, eski moda maaş ve hisse vermenin yanında başka çeşitli yöntemler de geliştirmiştir. Yöneticinin bütün hayatı gözönünde tutulursa, bu «aynî kazançlar» maaştan çok daha önemli olabilir. **Guaranty Trust Company**'nin 24 Kasım 1956 tarihli **Business Week**'de çıkan

seçici bir süreç vardır. Veblen'in dediği gibi, «amaçları mallarını artırmak olmayan insanlar iş hayatına girmezler.»[29] İkincisi, herhangi bir iş çevresinde, bir adamın aldığı maaş ya da gelir, önemli bir itibar belirtisidir. Yöneticilerin vergilere karşı tutumlarını inceleyen William H. Whyte, Jr., aşağıdaki yargıların doğru olduğu sonucuna varmıştır :

> **Vergilerin yüksek oluşundan hoşnut olmayan yöneticiler için, maaşta asıl önemli olan şey, onun mutlak miktarı değil, görece miktarıdır. Bu görece miktar da, vergilenmeden önceki gelire bağlıdır. Kesilmeden önceki net maaş alaya konu olabilir, ama asıl önemli olan da budur. Yılda 30.000 dolar kazanan bir adam, yılda 37.000 kazanan bir rakibinin eline ancak 892 dolar daha fazla geçtiğini düşünmekle hiç de rahat etmeyecektir.**[30]

Böylelikle, şirket yöneticilerinin mümkün olduğu kadar fazla gelir elde etmeğe çalıştıklarından kuşkumuz yok artık. Ama, bunun tersini de önerseydik, yani şirket adamlarının gelirlerinin miktarıyla ilgili olmadıklarını, getirdiği paradan çok, hoşlarına gittiği için iş hayatına atılıp çok çalıştıklarını söyleseydik, şirket davranışı kuramında yine de bir şey değişmeyecekti. Böyle çalışan iş adamları vardır elbet, ayrıca, bütün iş adamları böyle olsa ve kendilerine ona göre gelir sağlansa, şirket adamı olarak davranışlarında bir değişme olmazdı.

---

bir reklamında şöyle denmekteydi : «Kârdan alınan hisselerin, emeklilik işlemlerinin, bulunduğu günümüzde, normal bir yöneticinin bugünkü ve gelecekteki sermaye aktifi, bankadaki parasından ve maaşından çok daha önemlidir.»

[29] **The Theory of Business Enterprise**, s. 20.

[30] **The Organization Man**, London, 1957, s. 144-145.

Bu sözlerimizi bir benzetmeyle açıklayalım. Meslekten bir **baseball** oyuncusu, hayatını top oynayarak kazanır. Bu hayatı sevmeyebilir ama yalnızca para kazanmak için oynar, ya da top oynamağı sever, gerekirse hiç karşılık almadan oynayabilir. Ama oyuncu sahaya çıkınca bu ayrımın bir anlamı kalmaz artık. Sahada oyuncunun amaçlarını kişisel duygu ve tercihleri belirlemez, bu amaçlar artık **baseball** kurallarında yazılıdır. Bu iş ister hoşuna gitsin ister gitmesin, iç dürtüleri ne olursa olsun, oyuncunun eylemi, öteki takımdan daha fazla sayı almak gibi tek ve ölçülebilen bir amaca yönelmiştir. Oyunu kuralına göre oynamazsa ya da oynayamazsa takımdan atılır ve işini kaybeder. Kulübünün başarısına yaptığı katkı yetersizse, oynatılmaz ya da küçük maçlara verilir.

Baseball'ın Amerika'nın ulusal oyunu olduğu söylenir. İş hayatına atılmanın, Amerika'nın ulusal oyunu olduğunu söylemek daha doğru olacak. Bir kere, bu oyunda çok daha fazla insan yer alır, ödüller de daha yüksektir. Ama bu iki oyun da aynı ilkelere göre oynanır. **Baseball'da** amaç ligde birinci olmaktır, günlük siyasetler, öteki takımlardan daha fazla sayı alıp oyunları kazanmağa yönelmiştir, oyuncular her gün çıkardıkları oyuna göre değerlendirilirler. İş hayatında da, amaç şirketler piramidinin tepesine ulaşmaktır, günlük siyasetler mümkün en fazla kârı elde etmeğe yönelmiştir, iş adamları da, her gün çıkardıkları işe göre değerlendirilirler. İkisinde de, kurallara göre oynamak istemeyenler kapı dışarı edilir. Belli bir ölçünün altında iş çıkaranlar, tortu gibi dibe çökerler. İkisinde de, eylemin etkili olmasına bir katkıda bulunmak dışında, kişisel gü-

düler hiç de önemli değildir, bu bakımdan, oyuncular, fizik yapı, zekâ, ustalık, eğitim, vb. gibi etkenlerle oyunlarını oynarlar.

Özetleyelim : İş hayatı, iyi bilinen bir ölçüte göre insanları seçen ve ödüllendirilen, düzenli bir sistemdir. Yol gösterici ilke, şirketler içinde mümkün olduğu kadar tepeye yakın bir şirket içindeki hiyerarşide mümkün olduğu kadar yükselebilmektir. Dolayısıyla, mümkün olduğu kadar fazla kâr elde etmek gereklidir. Buradan da, bir kere elde edilen kârların malî gücü artırmağa ve büyümeyi hızlandırmağa ayrılması ihtiyacı ortaya çıkar. Bunlar, iş dünyasının öznel amaç ve değerleri olur, çünkü aslında sistemin nesnel gerekleridir. Sistemin niteliği üyelerinin psikolojisini belirler, bunun tersi olmaz.

Bu çözümlemeden çıkan bir sonucu iyice belirtmek gerekmektedir: Marx şöyle diyordu : **«Kapitalist üretim tarihte ortaya çıkarken, hırs ve zengin olma isteği önde gelen tutkulardır... Biriktir! Biriktir! işte Musa da bu, peygamberler de bu.»**[31] Ama Marx bu tutkunun insan doğasından gelmediğini, bu tutkunun çok önemli bir rol oynadığı sistemin bir ürünü olduğunu da dikkatle belirtmişti :

> **O, (kapitalist)... Mutlak bir zenginleşme hırsının eseridir. Ancak diğerinde bireysel bir tutku gibi görünen şey, kapitalistle, kendisinin sadece bir çarkı olduğu toplumsal mekanizmanın sonucu ve eseridir. Bundan başka kapitalist üretimin gelişmesiyle birlikte bir sanayi teşebbüsüne yatırılmış bulunan sermayenin kendisini durmadan büyütmesi bir zorunluluk haline gelir, ve rekabetin zoru ile bütün bireysel kapitalistler; kapitalist üretim biçiminin kendi özünden doğan kanunlara dışardan gelme zorlayıcı kanunlar olarak boyun eğmek mecburiyetinde kalırlar. Bunlar, kapitalisti, varlığını devam ettirebilmesi için, sermayesini durmadan artırmak zorunda bırakırlar; kapitalist de bunu ancak gittikçe artan birikimle sağlayabilir.**[32]

Kapitalist üretimin tarihte ortaya çıkışından, hatta Karl Marx'ın **Das Kapital'i** yazmasından bu yana yıllar geçti. Bugün, her kuruşu kapan ve servetinin büyümesini endişeyle seyreden hırslı kapitalist, artık, 19. yüzyıl romanlarının bir tipi gibi geliyor bize. Bugünün şirket adamının tutumu başkadır. Bu adam, elbette, kazanabildiği kadar fazla para kazanmak ister, ama rahatça da harcar bu parayı, şirketinin ona sağladığı emeklilik haklarıyla başka gelirler yüzünden de, para biriktirmeğe pek merakı yoktur. Çağdaş iş adamıyla eski meslekdaşı arasındaki zıtlığa dikkat edince şu sonuca varılabilir: Eski istekler sistemden çekilmiştir artık, biriktirme makinesiyle durmadan ileriye doğru itilen, klasik kapitalizm portresi, bugünün koşulları bakımından yetersizdir.[33]

Ama bu görüşün üstün körü bir görüş olduğunu anlayabiliriz artık. Bugünün gerçek kapitalisti tek iş adamı değil, şirkettir. İş adamının özel hayatında ne yaptığı, kişisel gelirinin elde edilmesine ve har-

[31] **Sermaye**, Çilt 1, Bölüm 22, Kesim 4.

[32] a. k.

[33] Schumpeter de bu yanlışı yapmıştır. «Burjuvazi, başlıca yatırım yapmak için çalışmıştı. Burjuvazinin uğrunda çarpıştığı ve daha kısa yolu seçen hükümetlere karşı savunmağa çalıştığı şey, bir tüketim standardından çok bir birikim standardıydı. Aile güdüsüyle desteklenen itici gücün hafiflemesiyle, iş adamının görüş açısı onun yaşamıyla sınırlandı. Şimdi, kazanma, biriktirme ve yatırım işlevlerini yerine getirmekte daha az istekli

canmasına karşı tutumu gibi şeyler, sistemin işleyişiyle ilgili değildir. Önemli olan, onun şirket hayatı içinde ne yaptığıyla, şirketin gelirinin elde edilmesine ve harcanmasına karşı tutumudur. Bu alanda, kârın elde edilmesi ve biriktirilmesi, geçmişte olduğu gibi bugün de en üstün yeri kuşkusuz muhafaza etmektedir. Bir ya da iki yüzyıl önceki mütevazi ticaret yazıhanesinin duvarına olduğu gibi, bugünün büyük iş binalarının girişine de, aşağıdaki **motto'yu** kazıtmak çok uygun düşer: **Biriktir! Biriktir! Musa da bu, peygamberler de bu.**

7

Kapitalist bireyin yerini kapitalist şirketin alması, kapitalist işlevin kurumlaşmasını meydana getirir. Kapitalist işlevin yüreği ve özü biriktirmedir: Biriktirme, her zaman, şirketin başlıca harekete geçiricisi, çatışmalarının merkezi, hem zaferlerinin hem de musibetlerinin kaynağıdır. Ama ancak sistemin ilk yıllarında, biriktirmenin, kapitalistin borçlarını tükettiği söylenebilir. Marx'ın deyişiyle:

> **Belli bir gelişme seviyesine gelindiğinde, aynı zamanda bir zenginlik gösterisi ve dolayısıyla itibar aracı olan ve herkesçe normal görülen derecede bir israf, bu «talihsiz» kapitalist için, hatta bir iş zorunluluğu haline gelir. Lüks, kapitalistin temsil giderleri arasında yer alır.**[34]

olmalıdır. İş adamı, biriktirmeğe karşı olan bir görüşe kayıyor, kısa süreli bir felsefeyi gösteren, biriktirmeğe karşı **kuramları** kabul etmeğe gittikçe daha hazır görünüyor.» J.A. Schumpeter, **Capitalism, Socialism, and Democracy**, London, 1943, s. 160-161. Yalnız bu sözlerinin kapitalist şirket için geçerli olmadığı Schumpeter'in gözünden kaçmışa benzer.

[34] **Sermaye**, Cilt 1, Bölüm 22, Kesim 4.

Temsil giderleri geleneksel olarak bir yanda göze batacak kadar bir israf, öte yanda hayırseverlik biçimini almıştır. Her ikisinin de amacı, bugün halkla ilişkiler denen amaçtır; biri, halkı şaşırtmağa ve gözünü kamaştırmağa öteki de onun bağlılığını ve sevgisini kazanmağa yarar.

Son yıllarda Amerikan iş hayındaki en çarpıcı değişmelerden biri, iş dünyası aristokrasisinin her iki çeşit masrafı da oldukça kısmasıdır. Büyük Newport ve Southampton servetleri, Morgan'ların ve Astor'ların muhteşem yatları, yarım milyona patlayan partiler; artık bunları günlük gazetelerin sosyete sayfalarında değil de, tarih kitaplarında okuyabiliyoruz. Texas petrolcüleri dışında, bugünün büyük iş adamları mütevazi değilse de, gösterişsiz bir sessizlik içinde yaşamaktadırlar. Servetleriyle büyük gürültüler koparmak, herhalde, son istedikleri şeydir. Hayırseverlik de, buna eş doğrultuda olmak üzere, gittikçe daha az rol oynamaktadır. Bunu en iyi gösteren örnek, ülkenin en büyük iş adamlarından birinin, şirketler dünyasının sorunları hakkında yazdığı kitabının bölümlerinden birine «Kaybolan Hayırsever» başlığını koymasıdır.[35]

Bununla birlikte, bu gelişmeler, sermayenin temsil giderlerinin ortadan kalktığı anlamına da gelmez. Kapitalist işlevin öteki yönleri gibi, sermayenin temsil giderlerini karşılama sorumluluğu da kurumlaşmıştır. Bugün, halkın önünde yüksek bir yaşama standardı sürdürmek zorunda olan şirkettir, bunu da, muhteşem binalar dikerek, görevlilerine her yıl

[35] Crawford H. Greenewalt, **The Uncommon Man: The Individual in the Organization**, New York, 1959, s. 113 vd.

tüyleri daha da uzayan kadifeden bürolar yaparak, onları şirketin sahip olduğu uçak ve Cadillac'larla taşıtarak, onlara sınırsız gider hesapları açarak, vb. yapar.[36] Bütün bunların çoğu, üretimin verimliliğiyle ters orantılı olarak bağlı olan, boşu boşuna israftır, ama büyük iş yapmak iddiasında olan hiç bir şirket, işlemlerin bu yönünü bir yana bırakamaz. Şirket siyasetinin istedikleri şeyler olan büyüklük, başarı, kuvvet, yalnız elde edilmekle kalınmamalı, bütün dünyanın gözleri önüne serilmelidir. Eskiden olduğu gibi, şimdi de, şaşırtmak ve göz kamaştırmak gereksinmesi büyüktür, bunun gerektirdiği masraflar da, sermayenin büyümesiyle birlikte büyümüştür kuşkusuz. Değişen şey, bu israfın amacı ve kapsamı değil de, biçimi ve yöntemidir.

Hayırseverlik için de aynı şey söylenebilir. Bu da kurumlaşmıştır, özellikle yüksek öğrenim kurum-

[36] 60 katlı Chase Manhattan Bank binasını düşünün. Banka tarafından, **A New Landmark for New York** adıyla yayınlanan bir broşürde şöyle yazılı: «İlk sabah güneşini gerisin geri döndürecek kadar uzun olan Chase Manhattan Bank binası, bir mimarlık idealinin gerçekleşmesini ve çağdaş yönetimin en yüksek noktasını temsil ediyor. Bu bina, yalnız iş görmek için değil ifade etmek için de yapıldı... Bina daha yapılırken, çağdaş mimarlığın yalın basitliğine en iyi gidecek süsleyici öğenin güzel sanatlar olduğu düşünüldü. Böylece, banka, işgörenlerin içinde çalışacağı sıcak ve canlandırıcı bir çevre yaratmağı sağlayacak, aynı zamanda, bankanın, insanlığın en çok sevdiği şeylerle ilgilendiğini gösterecek sanat eserlerini seçecek sanat uzmanlarından meydana gelen bir kurul kurdu. Özel büroları ve kabul salonlarını süslemek üzere seçilen eserler, son soyut empresyonizmden ilkel Amerikan eserlerine kadar geniş bir alanı kapl_makta ve bankanın Amerikan tari-

larına özel destek sağlama konusunda şirketler gittikçe daha önemli bir rol oynamaktadırlar.[37] Bu konuda, sonu belli olmayan bir eğilim gören gözlemciler yanılmıyorlar kuşkusuz; belki de, bu eğilimin sonu, bütün özel hayırseverlik giderlerinin doğrudan doğruya şirketlerden doğduğu bir durum olacaktır.

Bütün bu hayırseverlik ve onunla sıkı sıkıya ilişkili olan halkla ilişkiler çabalarına bakarak, «duygulu şirket» görüşünde bir gerçek buluyoruz. Bu görüşü daha önce eleştirirken, Kaysen'in «The Social Significance of Modern Corporation» adlı yazısında savunduğu görüşü, mümkün en fazla kârın elde edilmesinin şirketler için yol gösterici bir ilke olmaktan

hindeki zengin rolünü göstermektedir... 1, Chase Manhattan Plaza (bankanın adresi), aslında birçok şeyleri kaplamaktadır: yıldızlara ulaşmanın artık sözde kalmadığı, insanların sokakta yürür gibi okyanusların diplerinde gezindiği bir çağın ürünü, mimarlık tarihinde bir dönüm noktası; serşemletici bir makine karmaşığı, dünyanın başka yerlerindekilere benzemeyen bir sanat müzesi, Chase Manhattan'ın geleceği güvenle bakışının kule gibi bir simgesi.» Bütün Amerikalılar, bu abideden haklı bir gurur duymalılar, çünkü bu kulenin masraflarının yarısını vergileriyle ödediler.

[37] Bütün bunların yalnız hayırseverlik olduğu yargısına kapılmamalı. Öğretime Malî Yardım Kurulu Başkanı, William M. Compton'ın bir yazısında dediği gibi, «Şirketler iyilik yapan kurumlar değildir. Ama, yapılan yardım, sahiplerinin işine geldiğinde, iyilik sever birer kurum olurlar.» **Association of American Colleges Bulletin**, Mart 1954. Herhalde Mr. Compton, kendi deneylerinden, şirketlerin bu konuda ne düşündüklerini bilmektedir. **Du Pont** genel müdürü Crawford Greenewalt'tan bir örnek alalım: Amerikan sanayisinin sürekli gelişimi, ulusun «dengeli bir araştırma programına sahip oluşuna bağlıdır. Bu da şu anlama gelir: Uygulamalı araş-

çıktığını kabul etmemiştik. Ama Kaysen, çağdaş şirketin «geniş halk kitlesi karşısındaki sorumluluklarının genişlediğini,» bunların arasında «yerel yardım kuruluşlarında önderlik yapmanın, fabrika mimarlığı ve bahçesiyle ilgilenmenin, yüksek öğrenimi, hatta bilimsel araştırmaları desteklemenin» bulunduğunu söylediğinde, bunları kabul etmemek için bir neden kalmaz. Kârlarını fazlalaştırdıktan sonra, şirketler bu çeşitten faaliyetlere girişmek isteyecekler, bunu da gittikçe daha fazla yapacaklardır. Bu faaliyetler, şirketin duyarlı olşundan, şirketin ruhundan doğan şeylerse, bu metafizik varlığı kabullenmek gerekir. Ama bu ruh bildik bir ruhtur, yeni değildir. Kapitalist hayırseverin ölen vücudundan kaçarak kapitalist şirkete yerleşmiştir. Bütün olarak sistemdeyse bir ruh artışı olmamıştır.

8

Bugünün dev şirketinin, en az, daha önceki girişimci birey kadar, «en fazla» kâr elde etme ve sermaye biriktirme makinesi olduğunu göstermeğe çalıştık. Ama şirket, yalnızca, kapitalist bireyin genişletilmiş ve kurumlaşmış bir şekli değildir. Bu iki girişim arasında önemli ayrımlar vardır; bu ayrımların ikisi, genel bir tekelci kapitalizm kuramı için çok önemlidir: Şirketin zaman açısı kapitalist bireyinkinden çok daha geniştir, şirket çok daha ussal bir hesap makinesidir. Her iki ayrım da, şirketin, daha öncekilerle karşılaştırılamayacak kadar geniş işlemlerine temelden ilişkilidir.

Yalnız, özel hukukî biçimi yüzünden değil (eninde sonunda, bir şirket, tek bir mal sahibi kadar kolayca zedelenebilir), başarısını sürdürmek için değerinin düşürülmemesi gereken, çok geniş ve karmaşık sermaye yatırımını «birleştirdiği» için, şirket, bir ilke olarak, ölümsüzdür ve görevlilerine uzun bir zaman açısı telkin eder. Şirketin işlemlerinin genişliği de, yönetim görevinin çok fazla uzmanlaşmasını ve ussallaşmasını gerektirir. Du Pont Şirketi genel müdürü Crawford H. Greenewalt'a göre, «bir yöneticinin işi, herhalde en çok, elinin altında çok uzmanlaşmış ve çok çeşitli ustalıkların tek bir büyük etkili çaba halinde birleştiği bir orkestra yöneticisinin işine benzer.»[38] Büyük şirketin ussal özelliğine gelince, bunu da herhalde, daha önce gördüğümüz Earley'in yazısında kuvvetle belirtilen yöntemlerin geliştirilmesi ve bunları kullanan işgörenlerin artması, çok açık olarak gösterir. Bu yöntemler, bütçe yapma, veri işleme, yönetim danışmanlığı, yöneylem araştırması gibi yöntemlerdir.

Şirketin uzun bir zaman açısına sahip oluşuyla yönetimin ussallaştırılması, şirkete özgü birtakım tutumlar ve davranış kalıpları doğurur. Bunların içinde herhalde en önemlileri, (1) tehlikeli işlere gir-

tırmaları, bütün bilimsel ilerlemenin üstüne kurulduğu temel bilgileri sağlayacak bilimsel araştırmalarla tamamlamak gerekir... Bu çeşit araştırmaların oldukça büyük bir kısmı, bugün sanayi tarafından yaptırılmaktadır. Ama, asıl sorumluluk üniversitelerimizdedir, çünkü, gerçek bilimsel atmosferin fışkıracağı havayı ancak onlar yaratabilir. Sorun, daha çok, malî sorundur. İşte burada, sanayi, temel bilimsel araştırmaları destekleyerek, hem hissedarlarına hizmet edebilir, hem de bir kamu ihtiyacını karşılayabilir.» **The Uncommon Man**, s. 137-138.

[38] **The Uncommon Man**, s. 64.

mekten sistemli olarak kaçınmakla, (2) şirket dünyasının öteki üyelerine karşı takınılan «ne ben sana karışayım ne de sen bana» tutumudur. Her iki bakımdan da, eski moda girişimci bireyden ayrılan yönler, nicelikten niteliğe dönüşecek kadar çoktur.

(1) Tehlikeyi göze alma konusundaki ayrım, kapitalist bireyin şirketten daha fazla «kumarbaz» oluşunda değildir (herhalde, kapitalist birey daha fazla «kumarbaz»dı, ayrıca); asıl ayrım, bireyin, tehlikeleri hesaplayacak ne yeteneği, ne de alışkanlığı olmasındadır. Kapitalist birey, kendisine karşı olan «vuruşları» bilmeden ya da onlara aldırmadan önündeki sayılara oynayan bir adam gibiydi. Oysa, büyük şirket, kendi tarafında olan «vuruşlara» çok dikkat eden meslekten bir kumarbaz gibidir. Zamanla ilgili görüş açısı da burada rol oynamaktadır: Çabuk kazanç elde etmek zorunda olmayan ve çok zengin kaynakları kullanabilen şirket yeni bir gelişmeye dikkatle ve ihtiyatla yaklaşabilir, bununla ilgili araştırmalar ve hazırlıklar yapılıncaya kadar da kendini bağlayıcı bir davranışta bulunmaz. Son olarak, şirket, kendisinin içinden doğup büyüdüğü küçük şirketin zayıflıklarını kendi amaçları için nasıl kullanacağını bilir. Yeni bir sanayi ya da bir eylem alanı açıldığında, büyük şirket kendini isteyerek geride tutar, girişimci bireylerin ya da küçük şirketlerin önemli öncü çalışmalar yapmalarına izin verir. Bunların çoğu başarısızlığa uğrayıp çekilirler, ama başaranlar, gelecek için en umut verici gelişme çizgilerini izlemeğe başlarlar. İşte bu dönemde büyük şirketler sahnenin ortasında görünürler. Bir zamanlar General Electric genel müdür yardımcılığı yapmış olan T.K. Quinn, uzun deneyleriyle bildiği elektrik

malzemesi alanına değinerek şöyle demektedir: «Evlerde kullanılan elektrikli çöp öğütücüsü dışında, dev laboratuarların ya da şirketlerin yaptıkları yeni bir ürün, bir icat - elektrikli tıraş makineleri, elektrikli tuğlalar bile böyledir - bilmiyorum... Devlerin yaptığı iş, daha küçük yaratıcıların içine girmek, hisselerini satın almak ve onları emmektir.»[39] Bu konuda, elimizde genel bir bilgi yoksa da, Quinn'in dediklerinin, başka sanayiler için de doğru olduğuna inanabiliriz.

(2) Büyük iş çevresinin niteliği olan, «ne ben sana karışayım, ne de sen bana» tutumu da, şirketin büyük yatırımlarından ve yönetiminin ihtiyatlı ussallığından doğmaktadır. Bu tutum, genellikle, öteki büyük şirketlerde de görülür, ama küçük iş adamlarında bu tutuma rastlanmaz. Sözgelimi, üç büyük otomobil şirketi, birbirlerine karşı, Schumpeter'in yerinde olarak dediği gibi, «karşılıklı bir saygıyla» davranmaktadırlar.[40] Öte yandan, bu şirketler, ürünlerini halka satan binlerce otomobil satıcısına karşı, oldukça küstah ve diktatörce davranırlar. Bunun nedeni, bu şirketlerin her birinin, öteki dev şirketle-

[39] T.K. Quinn, **Giant Business: Threat to Democracy**, New York, 1953, s. 117. Bu bölüm, **Monthly Review** dergisinin Temmuz-Ağustos 1962 sayısında yayınlandıktan sonra, Racine, Wisconsin'den Bay Morrison Sharp'tan bir mektup aldık. Mektubun bir parçasını buraya alıyoruz: «Bay Quinn ya kendi hukuk işleri bölümüne, ya Racine Ticaret Odasına, ya da elektrikli çöp öğütücüsünü bulan ve geliştiren Racine **In-Sink-Erator** Şirketine başvurmalı. Sık sık duyulan bir dedikodu şudur: Dev General Electric uzun ve başarılı bir davadan sonra bu şirketten hakları alarak kendi adına çöp öğütücüleri yapmaktadır.»

rin gücünü ve misilleme yapabileceğini bilmesi, hesaplı ve ihtiyatlı bir siyasetle onları kışkırtmaktan kaçınmasıdır elbet. Ama, karşılıklı saygıyla davranmak yalnız rakip şirketler arasında olmaz. Dev bir şirket ötekinin rakibi değilse, büyük bir olasılıkla, ya müşterisidir ya da ona malzeme sağlayan bir şirkettir. Bu ilişkilerde de geçerli olan ilke, karşılıklı olmak ilkesidir. Bu da, rekabet kadar, «karşılıklı saygılı» davranmağı gerektirir. Bundan başka, büyük iş çevresi sayıca küçüktür, bütün ülkede herhalde 10.000 kadar kişiyi içine alır, üyeleri de, iktisadî olduğu kadar toplumsal bağlarla da birbirlerine bağlıdır. Bütün toplum içindeki güçlerinin ve itibarlarının farkında olan bu kimseler doğal olarak aralarında dayanışma ve karşılıklı yardım gerektiren ve dış dünyaya bu üyeleri «ortak bir cephe» olarak gösteren bir grup ahlâkı geliştirmeye yönelirler.

Bu işler hep böyle olmadı. Büyük iş çevrelerinin, küçük çaptaki rekabetin vahşi ormanından doğup büyüdüğü ilk yıllarda, karşılıklı saygıyla davranmak, gerçekten oldukça seyrekti. Demiryolları bile, bono sahiplerine ve rakip işletmelere ne olursa olsun, yol yataklarının, rayların, lokomotiflerin ve vagonların yolcu ve yük taşımakta devam edeceğini anlayıncaya kadar, bir yığın yıpratıcı fiyat savaşlarına girişmişlerdi. Boğaz boğaza bir rekabetin sonuçlarını gören «tycoon»lar, insafsız bir tekelcilik siyaseti yoluyla bu rekabetten kurtulma çareleri aradılar. Bu hareketin kurbanları sayısızdı, bunlar hiç bir şey de yapamadılar. Hoşnut olmayan çiftçi ve işçilerle geçici olarak birleşerek «anti-trust» kanunlarını çıkarmağı başardılar. Bu kanunlar, serbest bir rekabeti koruma

[40] **Capitalism, Socialism, and Democracy**, s. 90.

ya da yeniden kurma amacını gerçekleştiremediyse de, tam bir tekelciliğin önüne gerçekten engeller koyabildi. Bu yüzden - teknolojik ve iktisadî başka nedenler de vardır-, bir şirketin, hatta bir malî çıkar grubunun bütün pazar üstünde etkili bir denetim kurabildiğine çok az rastlanmıştır.

İşte bu koşullar altında büyük iş adamları, birbirlerine karşılıklı saygı göstererek davranmanın yararlarını öğrenmeğe başladılar. Oldukça bireyci «tycoon» sahneden çekilip yerini şirket hayatının tipik temsilcisi olan şirket adamına bıraktıkça, bu öğrenme süreci de hızlandı. Bugün, herhalde, bu yüzyılın başıyla karşılaştırıldığında çok daha az gerçek tekel vardır, ama çok daha az boğaz boğaza rekabet de vardır. Bu da bizi, doğrudan doğruya dev şirketlerin **etkileşmesi** sorununa getirir.

III

FAZLANIN ARTMA EĞİLİMİ

1

Tekelci kapitalizm dev şirketlerden meydana gelmiş bir sistemdir. Bu, sistemde başka öğeler olmadığı ya da tekelci kapitalizmi incelemek için dev şirketler dışında her şeyi bu sistemden soyutlamak gerektiği anlamına gelmez. Başlangıçta, birleşmiş tekelci kesimin yanına, az çok geniş küçük iş kesimini de katarak incelemeye girişmek hem daha gerçekçi, hem de daha aydınlatıcı olur. Çünkü, küçük iş çevresi, çeşitli yollardan, büyük iş çevresinin hesap ve stratejilerine girer. Küçük iş çevresini soyutlamak, büyük iş çevresi davranışının bazı belirleyicilerini araştırma alanı dışında bırakmak demek olacaktır.

Yalnız, büyük ve küçük iş çevrelerinin nitelikçe eşit olduklarını ya da sistemin işleyişi **(modus operandi)** bakımından ikisinin de aynı önemde olduğunu varsaymak gibi bir tuzağa düşmemeğe de dikkat etmek gerekir. Sistemde en üstün öğe, sistemi harekete geçiren ilk güç, dev şirketler halinde örgütlenmiş büyük iş çevresidir. Bu şirketler, kârı mümkün olduğu kadar fazlalaştırırlar ve sermaye birikimi yaparlar. Kaderleri şirketin başarısına ya da başarısızlığına bağlı olan şirket adamları tarafından yönetilirler. Onlar yani, hem şirketler, hem de şirket adamları ileriye bakarlar ve dikkatle hesap yaparlar. Onların işe girişmeleriyle iktisadî düzen harekete geçer, onların kuvvetleriyle bu hareketini sürdürür, onların siyasetleriyle güçlükler ya da buhranlar çıkar. Küçük iş çevresi, öteki etkilenen uçtadır. Bu çevre, büyük iş çevresinin baskılarına karşı, bir dereceye kadar onları biçimlendirip çeşitli kanallara yönelterek tepkide bulunur, ama onlara karşı harekete geçmek, hele kendi başına bir şeyler yapabilmek için hiç de etkili bir güç gösteremez. Tekelci kapitalizm kuramı açısından küçük iş çevresi, oyunculardan biri olarak değil de, içinde büyük iş çevresinin iş gördüğü çevrenin bir parçası olarak ele alınmalıdır.

2

Şirket içindeki ilişkiler doğrudan doğruya, hiyerarşik ve bürokratiktir. Yukardan aşağıya doğru buyruklarla ve aşağıdan yukarıya doğru sorumlulukla gerçek bir planlama vardır burada. Bununla birlikte, bütün olarak sistemde böyle ilişkiler yoktur. En geniş şirketler bile, toplumun bütün ürünlerinin ancak bir parçasını üretir. Satış açısından ölçüldüğünde ülkenin en büyük sanayi kuruluşu olan General Motors'u alalım. 1957'de, şirketin gayri safi millî hasılaya yaptığı katkıyı karşılayan ücret toplamı, genel masraflar ve kârlar, dört milyon dolar tutuyordu, bu da o yılın gayri safi millî hasılasının yüzde biriydi. Çeşitli dev şirketlerin çoğunlukla birlikte hareket ettikleri doğrudur, ama bunu, sistemin bütün olarak işleyişini, denetleme demeyelim, etkileme amacıyla değil de, kendi amaçlarına hizmet etmek için yaparlar.

Bütünüyle, tekelci kapitalizm, rekabetçi atası

kadar planlanmamıştır. Büyük şirketler, birbirleriyle, müşterilerle, işçilerle, küçük iş çevreleriyle başlıca pazar yoluyla ilişkilidir. Sistem, hâlâ, onu meydana getiren sayısız birimlerin kendilerini düşünerek giriştikleri eylemlerin doğurduğu istenmeyen sonuçlarla işler. Pazar ilişkileri başlıca fiyat ilişkileri olduğundan, rekabetçi kapitalizmde olduğu gibi, tekelci kapitalizmin incelenmesine de fiyat mekanizmasının işleyişiyle başlamak gerektir.

Bu ikisi arasındaki ayrım iyi bilinir ve şu varsayımla özetlenebilir: Rekabetçi kapitalizmde girişimci birey «fiyat kabul eden,» tekelci kapitalizmde şirket «fiyat koyan»dır.[41] Ama bu ayrımın sistemin işleyişi bakımından doğurduğu sonuçların çözümlenmesi şaşılacak kadar zayıftır. Tek tek ürünlerin fiyatı ya da belli sanayilerin ürünleri üstünde hem kuramsal, hem de ampirik alanda yazılmış bir yığın şey vardır ama tekelci fiyat **sisteminin** işleyişi ve sonuçları hakkında yazılmış pek az şeye rastlanır.

Sistemin parçalarıyla bütünün çözümlenmesi arasındaki - bugün mikro ve makro iktisat denen şeyler arasındaki - bu bağlantı yokluğu, rekabetçi iktisadın eski kuramlarında görülmüyordu. Bu eski kuramlar, ister Marshall'da olduğu gibi şirket ya da sanayi açısından yaklaşsınlar soruna, ister Walras'da olduğu gibi sisteme bir bütün olarak baksınlar, rekabetçi bir fiyat sisteminin, açıkça tanımlanmış ilkelere göre kaynakların bölüştürüldüğü, çıktının üretildiği, gelirin dağıtıldığı bir denge durumu yaratmağa nasıl yöneldiğini göstermeğe çalışıyorlardı. Bundan başka, bu rekabetçi model sermaye birikiminin (tasarruf ve yatırımın) işe karışmasıyla «dinamikleşince» kuram şunu da göstermek için genişletilmişti: Gerekli varsayımlar yapıldığında, fiyat mekanizması (faiz oranı da bunun içindedir), eldeki üretken kaynakların tam kullanımını sağlarken, artan nüfusun ve ilerleyen teknolojinin gereklerine uygun olarak da sermayenin miktarını düzenleyecekti.

[41] Çok yerinde olan bu terimleri Tibor Scitovsky şu kitabında kullanmıştır: **Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy**, London, 1952, s. 18, 20.

Bu modelin, yani, uyumlu olarak büyüyen bir sistemin modelinin kapitalist gerçeğin aslına uygun bir yansıması olmadığı açıktı. Bu yüzden, makro iktisat düzeyinde başlayıp büyük ölçüde bu düzeyde kalan tamamlayıcı bir iş dönemleri kuramı eklendi. Bu dönemler ve bunlarla ilgili çeşitli olgular, normal bir gelişmeyi bozan aksaklıklar olarak ele alındı. Bu aksaklıklar da, düzgün işleyen bir modeli kurarken gözönüne alınmayan bazı etkenlerden ileri geliyordu. En çok üstünde durulan etkenler, para ve kredi sistemi, iş adamlarının oynak psikolojileri ve teknolojik değişmenin pürüzlü oluşuydu. Ayrı ayrı etkenlere önem vererek ya da onları çeşitli biçimlerde birleştirerek çeşitli iş dönemleri kuram grupları meydana getirildi. Bizim görüş açımız bakımından önemli olan şey, bu kuramların hiç birinin fiyat sisteminin işleyişinin karakteri ve biçimi hakkında yeni varsayım ve sonuçlar getirmemesidir.

1930'ların başlarında Joan Robinson ve E. H. Chamberlain geleneksel fiyat kuramına ilk büyük saldırılarda bulunduklarında durum böyleydi. Bu yazarlar, bu kuramın kendi varsayımları açısından geçerli olduğunu yadsımakla kalmadılar, birçok sanayi dalının ne geleneksel anlamda rekabetçi ne de he-

nüz tam tekelci olduğu üstünde ısrarla durarak (geçmişte, kuralın ilginç ama pek de önemli olmayan bir istisnası olarak ele alınıyordu bu durum,) varsayımların genel olarak ilgisiz olduğunu şiddetle belirttiler. Robinson ve Chamberlain'in geliştirdiği «eksik rekabet» ve «tekelci rekabet» kuramları sonraları birçok yazar tarafından işlendi ve eklemeler yapıldı. Şimdi artık, tek tek meta ve sanayileri etkileyen çok çeşitli fiyat kalıplarının hemen hemen yeterince incelendiğini söyleyebiliriz.

Bununla birlikte, bütün bu çalışmalar mikro iktisat düzeyinde kaldı ve sistemin bütün olarak işleyişinin çözümlenişi üstüne şaşılacak kadar az bir etki yaptı. Bu alanda son üç kuşaktaki en büyük ilerleme, en büyük eseri olan **The General Theory of Employment, Interest and Money** adlı kitabı 1936'da yayınlanmış olan Keynes'le başladı. Bu kitap, Robinson ve Chamberlain'in geleneksel fiyat kuramına saldırılarından birkaç yıl sonra yayınlanmıştı ama Keynes yeni kuramlardan etkilenmemişe benziyordu. Kendisinin ve onu izleyenlerin (şaşılacak şey ama bunların içinde Mrs. Robinson da vardır) çalışmaları hep ortodoks iş dönemleri kuramı geleneği içinde kalmıştı: Bu çalışmalar, rekabetçi fiyat sistemini olduğu gibi kabul edip makro iktisat düzeyinde yeni ve birçok bakımdan daha gerçekçi ve geçerli varsayımların sonuçlarını araştırmağa çalışıyordu.

Mikro ve makro kuramların birbirinden gittikçe ayrılmasının nedenlerini burjuva iktisadının kendini savunma niteliğinde aramak gerekir. İlerde göreceğimiz gibi, bu iki çözümleme düzeyinin baştan aşağı tekrar birleştirilmesinin etkileri-geleneksel rekabetçi sistem yerine tekelci fiyat sisteminin konması

ve bütün iktisat bakımından bunun doğuracağı sonuçların çözümlenmesi - kapitalizmin, üyelerinin refah ve mutluluklarını geliştirmeğe yaıayan ussal bir toplumsal düzen olduğu yolundaki iddiaları hemen çürütecektir. Burjuva iktisatçılarının uzun zamandan beri başlıca uğraşısı bu iddiaları desteklemek olduğuna göre, bu iktisatçılar sonunda kendilerinin yanlış olduğunu gösterecek bir yolu izlemeğe hiç de meraklı değiller elbet.

Bu kuralın dışında kalanlar da var, ama böyle durumlarda genellikle bu çeşit çalışmalar pek az dikkati çeker. Mikro ve makro kuramların tekrar birleştirilmesinde başta gelen iktisatçı, «Keynes'in **Genel Kuram**'ını **(General Theory)** bağımsız olarak bulmakla»[42] kalmayıp bütün iktisat modeline «tekel derecesi» adını verdiği şeyi ilk katan Michal Kalecki'dir.[43] Aynı yönde daha ileri bir adım da, Kalecki'nin oldukça etkisinde kalan Josef Steindl'dır **(Maturity and Stagnation in American Capitalism,** 1952). Bu iki yazarın çalışmalarını bilenler, elimizdeki bu çalışmanın da onlara çok şey borçlu olduğunu hemen kabul edeceklerdir. Bu çalışmada onların adı daha çok geçmiyorsa ya da kuramlarından doğrudan doğruya yararlanılmamışsa, bunun nedeni şudur: Amaçlarımız bakımından daha değişik bir yaklaşımı ve sunuş biçimini daha uygun ve kullanışlı bulduk.

---

[42] Joan Robinson, **Economic Philosohy,** London, 1962, s. 93.

[43] Kalecki'nin yol açıcı eserleri, **Essays in the Theory of Economic Fluctuations** ve **Studies in Economic Dynamics,** 1939 ve 1943'de yayınlandı. **Theory of Economic Dynamics** (London, 1954), ilk iki kitabın birleştirilmiş ve gözden geçirilmiş ikinci baskısı gibidir.

3

Dev şirketlerin fiyat koyanlar olduğunu söylediğimizde, onların ürünlerine koyacakları fiyatları seçebileceklerini ve seçtiklerini söylemek istiyoruz. Bu seçim özgürlüklerinin bazı sınırları vardır elbet: Belli fiyatların altında ya da üstünde o üründen vazgeçmek uygun düşebilir. Ama seçim alanı çok geniştir. Bu alan içinde hangi fiyatların konacağını ne belirler?

En basit cevabı geleneksel tekel kuramı vermiştir. Bir tekelci, yerine konacak başka bir şey bulunmayan bir metanın tek satıcısı diye tanımlanır. Tekelci fiyatı düşürdüğünde insanlar o ürünü daha çok alacaklardır, ama bu, rakip bir satıcının benzer ürününün zararına olmaz. Tekelcinin fiyat değiştirmesinden, başka herhangi bir satıcı doğrudan doğruya etkilenmeyeceğinden, hiç bir satıcı tepki göstermek ya da misillemeye kalkışmak istemeyecektir. Bu koşullar altında tekelcinin sorununun çözümü basittir: Tekelci, bir fazla birim satarak servetine eklediğinin (daha önceki birimlerin fiyatlarının da düştüğü gözönüne alınarak) bir fazla birim üreterek masraflarına eklediğine eşit oluncaya kadar fiyatı düşürebilir. Çünkü bu noktaya kadar bir fazla birim üretip satmak masrafa eklediğinden fazla gelir getirecektir, bu noktadan sonra da bunun tersi olacaktır. Dolayısıyla bu nokta, tekelcinin kârını en fazlaya çıkaran fiyatı ve çıktıyı saptayacaktır.

Bununla birlikte tipik bir dev şirket bu anlamda bir tekelci değildir. Burada, aşağı yukarı birbiri yerine geçen metalar üreten çeşitli şirketler vardır. Bunlardan biri fiyatı değiştirirse bunun ötekiler üstündeki etkisi hemen görülür. A firması fiyatları düşürürse yeni bir talep ortaya çıkabilir ama asıl etki, müşterileri B, C ve D firmalarından uzaklaştırmaktır. İşlerini A firmasına kaptırmak istemeyen bu firmalar da fiyatları (hatta A'nın da altına) düşürerek misillemeye girişeceklerdir. Böylelikle, A ilk hareketini, kârını artırmayı umarak yapmış da olsa, sonunda bütün firmalar daha kötü bir duruma girmiş olacaklardır.

Bu koşullar altında, bütün olarak o sanayi ürünlerine olan talep ve kendi masrafları hakkında tam bir bilgiye sahip de olsa, tek bir şirketin, kârını en fazlaya çıkaracak fiyatı bilmesine imkân yoktur. Ne kadar satabileceği yalnız kendi fiyatına değil, rakiplerinin koyacağı fiyatlara da bağlıdır. Bunları da önceden bilemez. Böylece, bir firma, kârını en fazlaya çıkaracak fiyatı dikkatlice hesaplayabilir, ama rakiplerinin ne gibi tepkide bulunacağını bilmediğinden bu tahmin ancak rasgele doğru çıkabilir. Rakiplerin tepkilerinin yanlış tahmini bütün hesapları boşa çıkaracak ve yeniden hesap yapmak gerekecektir; bu da, rakiplerin yeni hareketlerine yol açacaktır. Böylece giden bu süreç, kolaylıkla, karşılıklı yok edici bir fiyat savaşına dönüşebilir.

Bu çeşitten tutarlı olmayan pazar durumları tekelci kapitalizmin ilk aşamalarında sık sık görünürdü; hâlâ da zaman zaman olur; ama bu durum, bugünkü tekelci kapitalizm için tipik bir durum değildir. Gerçekten de, bu gibi durumlar, ileriye doğru bakma eğilimi olan, işlerini dikkatle planlayan, yalnız emin şeyler üstünde «bahse girişen» dev şirketler tarafından aforoz edilmiştir. Bu yüzden, bu durumlardan kaçınmak şirket siyasetinin başlıca soru-

nu, düzenli ve kâr getiren işlemlerin vazgeçilmez bir koşulu olmuştur.

Bu amaç, iktisadî savaşın meşru bir aracı olarak fiyat düşürmeyi yasaklamakla elde edilmiştir.[44] Bu iş birdenbire ya da bilinçli bir kararla olmamıştır elbet. Başka kuvvetli tabular gibi, fiyat düşürmeye karşı olan bu tabu da, uzun ve çoğu zaman acı deneylerle yavaş yavaş ortaya çıkmıştır; gücünü de toplumdaki büyük kuvvetlerin çıkarlarına yaramasından alır. Bu tabu kabul edildiği ve ona uyulduğu sürece, en fazla kârların ussal olarak izlenmesi yolundaki tehlikeli güvensizlikler ortadan kalkmış demektir.

Fiyat rekabeti yasaklanınca, bir metanın ya da onun yerine geçebilecek başka metaların satıcılarının, fiyatın ya da fiyatların bütün olarak grubun kâr-

[44] Bazan küçük iş adamları, halkla ilişkilerin farkında olan büyük biraderlerinin kendilerine sakladığı şeyi düşüncesizce ağızlarından kaçırırlar. Zincir yapımcıların birliği olan Zincir Enstitüsüyle ilgili Federal Ticaret Komisyonu tutanağından alınan şu parça, iş adamlarının fiyat düşürmeğe karşı tutumlarını gösteren klasik bir demeçtir: Tanık, Enstitü toplantılarındaki normal usulü açıkladıktan sonra şöyle devam ediyor: «Ama, bu çeşit işlerden bıkıp... konuşmağa başlarız. Birisi size şöyle diyebilir: «Sen falanca, o... çocuğu, Bill Jones'a neler yaptın?» Sonra biri ötekine yalancı der, sonra da şunları ekleyebilir: «Öyle yaptığını gösteren kanıtlar var elimde, sen bir yalancısın,» sonra da bu adamla kavga etmeğe başlarsınız. Yalnız, şunu bilmelisiniz hemen bir başkası gelip konuşmayı dinleyecektir, sonra altı kişi birden sizi azarlamağa başlar - kendimden değil bu fiyat düşürücülerinden söz ediyorum, anlıyorsunuz ya.. Başkasına küfretmeğe gelince benim çok mükemmel sözlerim vardır, Enstitünün her üyesi bilir bunu. Ben bir adama pis, aşağılık fiyat düşürücüsü dedim mi, artık o fiyat düşürücüsü diye çağrılacağını bilir. Açık olacağım, beni suçlamak istiyorsanız şunu da ekleyeceğim: Bu belalı fiyat düşürmesini durdurmazsa fiyatların nasıl düşürüleceğini ona göstereceğimi söylerim. Birçok defa fiyat düşürdüm de, ben bir fiyat düşürünce, hele düşürdüğüm senin fiyatınsa, bak işte, fiyatların tamam demektir. Ben fiyat düşürmede giderim de giderim - yani şunu demek istiyorum, ister Zincir Enstitüsünde, ister İncil sınıfı toplantısında, iki iş adamı bir araya gelince, aynı sanayideseler, dualarda dendiği gibi, sanayideki koşullardan söz etmeğe başlarlar. Bu konuşma da, eninde sonunda, sanayideki fiyat yapısına gelir dayanır. Başka konuşacak bir şey yok ki.» Federal Ticaret Komisyonu, **In the Matter of Chain Institute, Inc., et al,** Etiket No. 4878, s. 1096-98.

larını en fazlaya çıkaracak biçimde saptanmasında çıkarları olacaktır. Bunlar, bu kârların bölüşülmesi konusunda kavgaya tutuşabilirler - biraz sonra bu konuya geleceğiz - ama, bu uğrunda kavga edilen toplamın daha az olmasını da kimse istemez. Tipik büyük şirketin fiyat siyaset ve stratejilerini belirleyen en kesin olgu budur. Bu da, böyle şirketlerin egemen olduğu bir iktisat için uygun bir genel fiyat kuramının, klâsik ve yeni klâsik iktisadın geleneksel tekelci fiyat kuramı olduğunu gösterir. İktisatçıların daha önce özel bir durum olarak ele aldıkları şey, tekelci kapitalizm koşulları altında, genel bir durum olmuştur. Bu, herhalde, bugünkü iktisatçılar arasında oldukça geniş kabul gören bir görüştür; ama bu görüşün doğuracağı sonuçlar üstünde henüz çok az çalışma yapılmıştır.[45]

[45] Sözgelimi, bak. Duesenberry (...oligopolist koşullar altında fiyatların masraflarla tipik ilişkisi, tekelci koşullar altındaki ilişkiden çok da ayrı değildir), **Business Cyles and Economic Growth,** New York, 1958, s. 113.

Tekelci kapitalizmde, fiyat koyma sürecinin içeriğini grubun kârlarının en fazlaya çıkarılması meydana getiriyorsa da, bu sürecin biçimi özgül tarihî ve hukukî koşullara göre oldukça değişir. Bazı ülkelerde, siyasetlerini eşgüdümlemek amacıyla satıcıların bir araya gelmesine izin verilir, hatta teşvik edilir. Bunun sonucunda ortaya çıkan düzenlemeler, hem fiyatları, hem de çıktıları düzenleyen sıkı kartellerden (saf tekel durumuna çok yaklaşan bir durum), belli fiyat tarifeleri üstünde «gayri resmi» anlaşmalara kadar (bu yüzyılın ilk yıllarında Amerikan çelik sanayiindeki ünlü «Gary akşam yemekleri» örneği gibi), çeşitli biçimler alabilir. Tekelcilik gerçekleri karşısında rekabet ideolojisinin tarihî nedenlerle yine de güçlü kaldığı Birleşik Devletler'de anti-tröst kanunları, satıcılar arasında böyle açık birleşmeleri önlemektedir. Gizli birleşme yapılmaktadır hiç kuşkusuz ama onun da sakıncaları ve tehlikeleri vardır. Bu durum, tipik oligopolist bir sanayinin yöneleceği norm olarak tanımlanamaz pek.[46] Bu normun, en gelişmiş biçimini, «fiyat önderliği» diye bilinen durumda bulan bir çeşit «zımnî» birleşme olduğu su götürmez,

Burns'ün tanımladığı gibi, «bir sanayideki birimlerin çoğunun satışa sundukları fiyat onlardan birinin bildirdiği fiyatla belirleniyorsa orada bir fiyat önderliği vardır.[47] Önder, doğal olarak, U.S. Steel ya

[46] Yenilerde çok geniş olarak yayınlanan bir birleşme olayı için bak. «The Incredible Electrical Conspiracy,» **Fortune**, Nisan, Mayıs, 1961.

[47] Arthur R. Burns, **The Decline of Competition: A Study of the Evolution of American Industry**, London, 1936, s. 76.

da General Motors gibi,[48] sanayinin en geniş ve en kuvvetli firmasıdır; ötekiler de, yalnız işlerine geldiği için değil, iş fiyat döğüşüne dökülürse önderin bu sıkıntıya kendilerinden daha iyi dayanacağını bildikleri için onun egemen rolünü kabul ederler.

Bu dar anlamda fiyat önderliği, daha geniş bir grubun önde gelen türlerinden biridir ancak. Sözgelimi, sigara sanayisinde, büyük şirketler sırayla fiyat değişikliklerini başlatırlar; petrol sanayiinde ayrı ayrı şirketler ayrı bölgesel pazarlarda ve belli bir ölçüde ayrı ayrı zamanlarda önderliği alırlar. Oldukça düzenli bir kalıp sürdürüldüğü sürece bu gibi durumlar, fiyat önderliğinin değişik biçimleri olarak görülebilir. Ama böyle bir düzenliliğin görülmediği bir sürü durum da vardır. Bu gibi durumlarda fiyat değişikliğini hangi firmanın yapacağı biraz keyfe kalmaktadır. Bununla birlikte, bu, üstü kapalı bir birleşmenin olmadığı anlamına da gelmez. Değişikliğe girişen firma, sanayinin geri kalan kısmına yalnızca şunu demek istemiştir: «Hepimizin yararına olacak bir fiyat yükseltmenin (ya da alçatmanın) zamanı geldi sanıyoruz.» Ötekiler bunu kabul ederse onlar da fiyat değişikliğini izlerler. Kabul etmezlerse, fiyatlarını değiştirmezler, ilk harekete geçen firma da değişiklikten vazgeçer.[49] İşte bu, girişilen bir

[48] Anti-trust ve tekel hakkındaki Kefauver Alt Komitesinin mükemmel raporlarına bak. Senato Hukukî Komitesi, 85. toplantı, 1. oturum: **Administered Prices: Steel** (Mart 1958) ve **Administered Prices: Automobiles** (Ekim 1958).

[49] Bu türden bir fiyat davranışı çalışması bilmiyoruz; ama, iş hayatı basınını yıllarca izlemek, bu davranışın yayıldığına ve bugün oldukça sık görüldüğüne inandırdı bizi. Bu basında şöyle haberler sık sık görülür: «Kaiser

değişiklik izlenmezse ondan vazgeçme isteği, üstü kapalı birleşme durumunu fiyat savaşı durumundan ayırır. Bu töreyi bütün firmalar kabul ettiği sürece - aslında bu fiyat rekabetinin yasaklanmasından başka bir şey değildir-, bütün olarak grubun, sanayinin kârını en yükseğe çıkaracak fiyatı araması daha kolay olur. Burada gerekli olan, yalnızca şudur: Değişikliği başlatan, kendi çıkarını gözönünde tuttuğu gibi grup çıkarını da gözönünde tutarak hareket etmeli, ötekiler de, değişikliği izleyerek ya da izlemeyerek kabullerini ya da kabul etmediklerini belli etmeğe hazır olmalılar. Bu koşullar gerçekleşirse, ortaya çıkan fiyatın, kuramsal tekel fiyatına oldukça yaklaştığını rahatça varsayabiliriz.

Bu durumu dar anlamda fiyat önderliğinden ayıran şey, fiyat önderliğinde bütün firmaların daha önce içlerinden birinin yargısını kabul etmekte anlaşmaları, buradaysa, her değişiklikten sonra yeniden karar vermeleridir. Siyasetten bir benzetme yaparsak, birinde bir «diktatörlük,» ötekinde de bir «demokrasi» olduğunu söyleyebiliriz. Ama her iki durumda da amaç aynıdır: Bütün olarak grubun kârlarını en yükseğe çıkarmak. Diktatörlük, elbette, çe-

Alüminyum ve Kimya Maddeleri Şirketi, bir pound'luk alüminyum külçeleri üstünde geçen perşembe bildirdiği bir cent'lik fiyat artışından dün vazgeçmşitir. Amerika Alüminyum Şirketinin bu sıra külçe fiyatını artırmayacağını bildirmesi üzerine bu harekete geçilmiştir... 2 Ekimde, bu alanda ikinci büyüklükte bir şirket olan Reynolds Metal Şirketi tarafından, alüminyum fiyatı, bir pound'da yarım cent oranında artırılmıştır. Bir pound'da 22,5 cent'ten 23 cent'e yükselen bu fiyat artışı bütün sanayi tarafından kabul edilmiş, yabancı malzeme sağlayıcıları da buna katılmıştır.» **New York Times,** Western Edition, 7 Aralık 1963.

lik ya da otomobil gibi, bir firmanın ötekilerden daha büyük ve daha kuvvetli olduğu sanayilerde daha çok görülür; firmaların büyüklük ve kuvvet bakımından aşağı yukarı birbirine eşit olduğu sanayilerdeyse «demokrasi» ye rastlanır.

Bu çözümlemeyi biraz daha açmak gerekir. «Saf» tekel durumunda, fiyatlar, değişen koşullara ve bütünüyle bir yükselme ya da alçalmanın kâr durumunu nasıl geliştireceğine bağlı olarak, yukarıya ya da aşağıya doğru aynı kolaylıkta oynatılabilir. Oligopolide durum böyle değildir. Satıcının biri fiyatı yükseltirse, bu saldırgan bir hareket olarak yorumlanamaz. Bu satıcının başına gelecek en kötü şey, ötekilerin fiyatları yükseltmemesi, bunun sonucunda onun da fiyat yükseltmekten vazgeçmesidir; ya da pazarda daha küçük bir pay almağı kabullenir. Öte yandan, fiyat düşürme durumunda, bir saldırı olasılığı her zaman vardır; yani, satıcı, fiyat rekabeti tabusuna aykırı davranarak pazardaki payını artırmağa çalışmaktadır. Rakipler, bu hareketi böyle yorumlarlarsa, herkese kayıplar verdiren bir fiyat savaşı ortaya çıkabilir. Bu yüzden, herkes, fiyatları düşürme konusunda daha ihtiyatlı davranmak isteyecektir. Başka bir deyişle, oligopolide, fiyatlar, aşağıya doğru kolay kolay değiştirilemezler. Bu durum, tekelci kapitalist iktisadın genel fiyat düzeyinde önemli bir yukarıya doğru eğilimin doğmasına yol açar. **Business Week**'in şu sözünde bir gerçek payı vardır: **Bugün Birleşik Devletler'deki fiyat sistemi «tek yönlü, yukarıya doğru çalışan» bir sistemdir.**[50]

Bir açıklama daha: Oligopoli durumunda fiyat rekabetinin doğal olarak tabu olması, onun bütünüy-

[50] **Business Week,** 15 Haziran 1957.

le ortadan kalkması ya da önemli bir rol oynamaması anlamına gelmez. Saldırgan fiyat taktiklerinden sürekli olarak yararlanabileceğine inanan her şirket ya da bir grup şirket, onları kullanmaktan çekinmeyecektir. Bütün firmaların bir mevki kapmak için çeşitli manevralar yaptıkları ve pazarın uygun ve dural bir paylaşılma kalıbının ortaya çıkmadığı yeni bir sanayi kolunda böyle bir durumun meydana gelme olasılığı fazla olacaktır. Bütün sanayiler de önce bu aşamadan geçmek zorundadırlar elbet. Bu durumda, maliyeti az olan üreticiler, hemen elde edecekleri kârlardan, pazardaki paylarını artırma amacıyla vazgeçebilirler. Fazla maliyetle üretim yapanlar buna dayanamayıp, hiç de iyi olmayan koşullarla birleşmeye zorlanabilirler ya da pazardan bütün bütüne çekilmek zorunda kalabilirler. Böylece, sanayi, sonunda bazı firmaların yerlerini sağlamlaştırıp çetin bir çatışmanın üstesinden gelmeğe yetenekli olduklarını gösterdikleri bir «yerleşme» sürecinden geçer. Bu süreç aşıldığında, sağ kalan firmalar, saldırgan fiyat taktiklerinin artık kısa süreli fedakârlıkları karşılayacak uzun süreli yararlar sağlamadığını görürler. Bu yüzden, daha eski sanayi kolları örneğini izlemeğe, yani bir rekabet silâhı olarak fiyatı bırakmağa ve yeni durumlarına uyan gizli bir birleşme sistemi geliştirmeğe başlarlar.

Herhangi bir zamanda gelişmesinin «yerleşme» döneminde olan birkaç sanayi kolu bulunduğuna göre, geleneksel «atomcu» anlamda rekabetçi olmaktan uzak olan, ama fiyat rekabetinin sık sık görüldüğü iktisat alanlarını göstermek her zaman mümkündür. Bununla birlikte, bu gibi durumlar, oligopoli fiyatlarının en iyi geleneksel tekelci fiyat kuramıyla açıklanabileceği tezini çürütmez. Yalnız, istikrarlı bir oligopolinin doğması ve bunu meydana getiren şirketlerin uygun bir «kârı en fazlaya çıkarıcı» davranış kalıbı geliştirmeleri için zamanın gerekli olduğunu hatırlatır bize.

«Yerleşme» döneminin sona ermesi, normal olarak, daha geniş pazar payları için çatışmanın da sona ermesini gerektirmez, yalnız fiyat rekabetinin bu çatışmada bir silâh olarak kullanılmasının sona erdiği anlamına gelir bu. Çatışma, başka silâhlarla, sürer gider. Bu da, geleneksel tekelci fiyat kuramı ufak tefek değişikliklerle dev şirketlerin iktisadına uyduğu halde, bu iktisadın neden «saf» tekellerden meydana gelmişcesine işlemediğini açıklar.

4

Bu kuramsal görüşleri uygulamanın doğru olmayacağı bazı sanayi kolları (aralarında önemlileri de bulunur) vardır. «Doğal» tekeller böyledir: Elektrik gücü, telefon ve başka kamu hizmetleri (demiryolları da bu gruba giriyordu, ama şimdi kamyon ve uçaklarla aralarında şiddetli bir rekabet vardır). Bunlardan başka, ham petrol üretimi ve tarım gibi doğal kaynak sanayileri de buraya girer. Bir bakıma, bu iki grup birbirine zıt uçlarda bulunur: Kamu hizmetleri öyle tam birer tekeldir ve ürünleri de o kadar gereklidir ki, tipik bir sanayi devinden çok daha fazla kâr getirecek fiyatları kolayca saptayabilirler, doğal kaynak sanayileriyse daha fazla rekabetçi ve daha az kârlı olma eğilimindedirler. Başka bir deyişle, bu sanayiler kendi başlarına bırakıldıklarında ya gereksiz yere fazla, ya da gereksiz yere az kâr (Büyük İş normlarına göre ölçüyoruz bunu) elde etmeğe yönelirler.

«Devletin yürütme gücünün... bütün burjuva sınıfının ortak işlerini yöneten bir komiteden başka bir şey olmadığı»[51] Marx'ın günlerinde olduğu gibi, tekelci kapitalizm çağında da geçerlidir. Bütün burjuva sınıfının ortak işleri, iktisadî yaşamda önemli rol oynayan ve geniş mülk çıkarlarının işe karıştığı bütün sanayilerin ne çok kârlı ne de çok kârsız olacak biçimde yönetilmesini de içine alır. Büyük, ek kârlar, yalnız tüketicileri değil, başka sermayedarları da zarara sokarak kazanılır (sözgelimi, elektrik ve telefon hizmetleri bütün sanayilerin temel masrafları arasındadır); ayrıca bunlar, tekelciliğe karşı gerçekten etkili bir eylemin ortaya çıkmasına da yol açabilirler, siyasal yaşamın istikrarsız olduğu dönemlerde gerçekten böyle bir istek ortaya çıkar. Öte yandan, tarım gibi, iktisadın önemli bir kolunda anormal derecede düşük kâr olması, baskı ve öteki sermayedarlarla pazarlık yoluyla bu durumu düzeltmek için gerekli desteği sağlayabilen, siyasal bakımdan kuvvetli, geniş bir mülk sahipleri grubunun çıkarlarına dokunur. Bu yüzden, tekelci kapitalizmde, bu sanayilerdeki fiyat ve kâr sınırlarının, mümkün olduğu kadar, dev şirketler arasındaki genel sınırlar içinde kalmasını sağlamak Devletin sorumluluğu içine girer.

Bugünkü Amerikan iktisadının bir niteliği olan sayısız düzenleyici kural ve mekanizmaların tarihçesi ve gerekçesi budur işte. Bu düzenlemeler: Kamu hizmetleri komisyonları, petrol üretiminin önceden saptanması, tarımda fiyat destekleri ve dönüm miktarı denetleri, vb. Her durumda, değerli bir amaca - tüketicileri korumak, doğal kaynakları korumak, aile büyüklüğündeki çiftliği korumak-hizmet edildiği

[51] Manifesto, 1. bölüm, 12. paragraf.

varsayılır, ama kulağa hoş gelen bu amaçların bu durumla olsa olsa baharda açan çiçekler kadar ilgisi bulunduğuna bir aptal inanır ancak. Düzenleyici komisyonların tüketicilerden çok yatırımcıları koruduğunu, petrolün daha önceden sınırlanarak dağıtımının, doğal kaynakları korumaktan çok harcadığını, aile büyüklüğündeki çiftliklerin Amerikan tarihinde hiç görülmemiş ölçüde azaldığını gösteren, «resmî» belgelere ve istatistiklere dayanılarak hazırlanmış bir yığın çalışma vardır aslında.[52] Tekelci kapitalizmde Devletin görevinin tekelci sermayenin çıkarlarını korumak olduğu temel ilkesi bir kere kavranınca, bunlar da anlaşılır. İki özgür rekabet şampiyonunun doğru olarak dediği gibi, «Tekel daha fazla iktisadî güç kazanmağa ve toplumsal kabul görmeğe doğru her adım atışında, federal hükümet ona daha fazla hizmet etmekte, ona daha çok bağlı olmakta, ona ayrıcalıklar tanımağa, korumağa, malî yardım yapmağa yönelmektedir.»[53]

Bunun sonunda da, iktisadî yaşamın pazar düzenlemelerine hükümetin karışmasının etkileri (bu karışmanın asıl amacını gizlemek için açıkça söylenen amacı ne olursa olsun). bu ve bundan önceki bölümde çözümlendiği gibi hareket eden ve etkileşen dev şirketlerden (yalnız dev şirketlerden) meydana gelmiş bir sistemin işleyişine daha çok benzer biçimde bu sistemin işleyişini de sağlamaktır.

[52] Bu konuda oldukça fazla sayıda malzeme, şu kitapta toplanmış ve özetlenmiştir: Walter Adams ve Horace M. Gray, **Monopoly in America: The Government as Promoter**, New York, 1955.

[53] **ibid.**, s. 1

5

Tekeli kuvvetlendirmek ve işlemlerini düzenlemek, tekelci kapitalizmde Devletin tek görevi değildir elbet. Daha sonra, özellikle 6. ve 7. bölümlerde, vergileme ve harcama faaliyetleriyle ve dünyanın geri kalan kısmı için saptadığı siyasetleriyle Devletin, sistemin işleyişinde nasıl kesin bir rol oynadığını ayrıntılarıyla çözümleyeceğiz. Böylece, şu soru ortaya çıkıyor: Daha başlangıçta, Devletin bu toplumsal sistemdeki rolüne dikkati çeken ve bunun üstünde duran terimleri kullanmak daha iyi olmayacak mı? Geçmişte bunun örneğine çok rastlanır. **Devlet ve İhtilâl** (1917) adlı kitabında Lenin, «tekelci kapitalizmin Devlet tekelci kapitalizmine dönüşmesi döneminden» söz etmişti. Bugün de, ileri kapitalist ülkelerin bu geçiş dönemini çoktan aşıp Devlet tekelci kapitalizmi aşamasına girdikleri, kabul edilen bir görüştür.

Biz, bu örneği izlememeyi, daha çok, «tekelci kapital» ve «tekelci kapitalizm» terimlerini, sıfatlar takmadan kullanmağı seçtik. Bunun iki nedeni var. Birincisi, Devlet, kapitalizmin gelişmesinde her zaman çok önemli bir rol oynamıştır. Bu rol, nicesel olarak artmışsa da, son yıllarda niteliksel bir değişmeye uğradığını da inandırıcı bulmuyoruz. Bu durumda, tekelci kapitalizmin bugünkü aşamasında Devletin rolüne özel bir önem vermek, kapitalizmin ilk çağlarında Devletin pek de önemli olmadığı gibi yanlış bir yargıya götürebilir okuyucuyu. Bundan daha önemlisi de şudur: «Devlet kapitalizmi» ve «Devlet tekelci kapitalizmi» gibi terimler, hemen hemen kaçınılmaz olarak, Devletin, özel kesimle birlikte çalışan **bağımsız** bir toplumsal güç olduğu, sistemin işleyişinin yalnız bu iki gücün işbirliğiyle değil, bunlar arasındaki düşmanlık ve çatışmalarla da belirlendiği gibi anlamlar getirecektir. Bu da, bize, çok ciddi bir yanlışlık gibi geliyor: Özel kesimle hükümet arasında çatışma gibi görünen şey, gerçekte, yönetici sınıfın içindeki çatışmanın bir yansımasıdır. Onun için, bu görüşü geçerli kılan terimleri kullanmaktan kaçınıyoruz.

6

Fiyat rekabetinin bir yana bırakılması bütün rekabetin sona ermesi demek değildir: Rekabet yeni biçimler altında gittikçe artan bir şiddetle sürer gider. Bu yeni rekabet biçimlerinin çoğu, bundan sonraki bölümde inceleyeceğimiz satış çabaları adı altında toplanabilir. Bu bölümde, doğrudan doğruya üretim masraflarıyla, fazlanın büyüklüğüyle ilişkili olan rekabet biçimleri üstünde duruyoruz.

Daha önce tartıştığımız gibi, oligopollerin kuramsal tekel fiyatına çok yakın bir fiyat saptayabilecekleri doğruysa, ayrıca, James Earley'in üstünde çok durduğu gibi,[54] oligopollerin masrafları azaltmak için ardı arası kesilmeyen çabaları genellikle başarılı oluyorsa, buradan, mantıksal bakımdan kaçınılmaz olarak şu sonuç doğar: Fazlanın güçlü ve sürekli bir artma eğilimi olmalıdır. Ama bu sonucu kabul etmeden önce, oligopollerin, şirket yöneticilerini masrafları azaltmağa ve verimliliği artırmağa zorlayacak baskılar doğurup doğurmadığını sormalıyız. Rekabetçi sistemde durumun böyle olduğunu biliyoruz: Marx'ın dediği gibi, «rekabet, her kapitalist bireyi, kapitalist üretimin kaçınılmaz kanunlarını, dışta

[54] Bak. s. 29-32

olan, zorlayıcı kanunlar olarak duymağa zorlar.»[55] Bu, dev şirketler arasındaki rekabet için de doğru mudur? Yoksa, Adam Smith'in anonim şirketlerle tekelleri bir tutarken dediğini biz de diyebilir miyiz: «Evrensel olarak kurulamayan, ama kendini korumak için herkesi ona başvurmak zorunda bırakan serbest ve evrensel rekabet sonucunda ortaya çıkan tekelcilik, iyi bir yönetimin en büyük düşmanıdır.»[56]

Bunlar, tekelci kapitalizmi anlamakta çok önemli sorulardır. Şirketlerin kendilerinden doğan yayınların yüzeydeki değerlerine bakarak bunlara karşılıklar bulmamağa çalışmalıyız. Dev şirketlerin yöneticileriyle onların sözcülerinin, bir teknolojik gelişme ve örgütsel verimlilik görüntüsü yansıtma konusunda büyük çıkarları olduğunu biliyoruz. Bu görüntülerin de, çoğunlukla, gerçekleri akla uydurmağa çalışan ideolojiler olduğunu biliyoruz. Burada saptanması istenen şey, şirket yöneticilerinin bize inandırmak istedikleri şeyler değil, sistemin işleyişinin onlara ne gibi davranış kalıpları yüklediğidir.

Bize göre, fiyat dışı rekabetin, konumuz bakımından belirleyici önemi olan iki yönü vardır. Birincisi, pazar payı dinamikleri denen şeyle ilişkilidir. İkincisi de, satış çabalarının üretici mallar sanayisinde aldığı özel biçimle ilişkilidir.

Önce, maliyeti düşük ve kârı yüksek olan firma, pazar payları için çarpışmada, maliyeti yüksek olan rakiplerinden daha iyi bir durumdadır. (Bu gerçeği hemen hemen bütün iktisatçılar görmezlikten gelirler[57] ama iş adamları için bu olgu çok açıktır.) Maliyeti düşük olan firma üstün durumdadır; bir fiyat savaşıyla tehdit etme (hatta, seyrek de olsa böyle bir savaşa girişme) noktasına kadar saldırgan olabilir; özel fiyat indirimleri, uygun kredi koşulları gibi taktiklerle yakayı ele vermeden kurtarabilir kendini (zayıf bir firma bu taktiklere kalkışsa bir misillemeye sebep olabilir). Üstün durumda olan firma, pazar payları için çarpışmada normal araçlar olan ve kendilerine harcanan para kadar sonuç elde edilebilen reklâmcılık, araştırma, yeni ürün çeşitlerinin geliştirilmesi, ek hizmetler gibi yollara girişebilir. Bunlardan başka, iktisatçıların ağından kendini kurtarabilen ama iş hayatında önemli bir rol oynayan, daha az elle tutulur etkenler de vardır. Düşük maliyetli, yüksek kârlı şirketin, müşterileri çeken ve onları kendine bağlayan, parlak yöneticileri rakip şirketlerden çeken, mühendislik ve işletme yönetimi okullarının en iyi mezunlarının kendine gelmesini sağlayan özel bir ünü bulunmaktadır. Bu nedenlerle, oligopol'cü bir sanayideki büyük bir şirket, sürekli olarak maliyetini düşürmekle kalmayacak, bunu rakiplerinden daha hızlı yapmak isteyecektir.

İşte burada, Adam Smith'in çok önemli saydığı kendini koruma etkeni işin içine girmektedir. Maliyeti düşürme yarışında geride kalan her şirketin başı derttedir. Saldırıya karşı çarpışma gücü azalmıştır, manevra serbestliği kalmamış gibidir, rekabet çatışmasının normal silâhlarını kullanma yeteneği zayıflamıştır. Gittikçe daha edilgin bir rol oynayan firma, durumunun günden güne kötüye gittiğini görür, sonunda hiç de hoş olmayan ama kaçınılmaz yollardan birine sapmak zorunda kalır: Kendisinin yararına olmayan koşullar altında, daha kuvvetli bir fir-

[55] Sermaye, Cilt 1, Bölüm 22, Kesim 3.
[56] **The Wealth of Nations**, 1. kitap, bölüm 11, kesim 1.
[57] Duesenberry bunların dışındadır, bak. **Business Cycles and Economic Growth**, özellikle s. 124-125.

mayla birleşebilir;[58] yeniden örgütlenmeye girişip, yeni bir yönetim ve yeni bir sermayeyle eski durumuna dönmeğe çalışabilir; ya da alanı daha başarılı rakiplerine bırakabilir. İş dünyasında bu çeşitten olaylar çok sık olur, her yönetici böyle bir yığın olay bilir, kendi şirketi yarışta geri kalırsa kendisini de aynı sonun beklediğinden sürekli bir korku içinde yaşar. Böylece, oligopol'cü sistemde, rekabetçi sistemden hiç de aşağı kalmaksızın, başarısızlık başarıyı tamamlamaktadır.

Üretim maliyetindeki düşme eğiliminin bütün tekelci kapitalist iktisada, hatta, kendi başlarına bırakılsalar teknolojik bakımdan çökecek alanlara özgü bir eğilim olmasının bir nedeni daha vardır. Bizce, bu neden, ihmal edildiği ölçüde önemlidir. Bu neden, üretim malları sanayilerindeki fiyat dışı rekabetin gereklerinden doğar. Bu sanayilerde, tüketim malları üreten sanayilerde olduğu gibi, satıcılar, pazara her zaman yeni bir şey sürmenin çaresini ararlar.[59] Ama, bunlar, başlıca konuları son modaya uymak ya da komşularıyla yarışa girmek olan alıcılarla uğraşmazlar. Bunların alıcıları, başlıca, kârlarını artırmakla ilgilenen daha «ukalâ» alıcılardır. Dolayısıyla, «müstakbel» alıcılara sunulan yeni ürünler, onların kârlarını artırmağa yardım etmelidir. Bu da, genellikle, onların maliyetlerini azaltma anlamına gelir. Yapımcı, bu yeni aracın, malzemenin ya da makinenin paraca tasarruf sağlayacağına müşterilerini inandırırsa, satış hemen hemen otomatik olarak sürüp gider.

Üretim malları yapımcılarının yeni şeyler bulma faaliyetlerinin maliyet düşürücü etkilerine en açık örnek, herhalde tarım alanında bulunabilir. Galbraith'in belirttiği gibi, «yeni mallar yapıp çiftçilere satan şirketlerin araştırmalarına ek olarak devletin desteklediği araştırmalar olmasaydı, tarımda çok az teknik gelişme ve çok az ilerleme olurdu.»[60] Bu yargının da belirttiği gibi, son yirmi yılda tarım alanında maliyetin çok düşmesinin arkasındaki başlıca etken, devletin desteklediği araştırmalardır. Ama, bunun yanında, çiftlik makinelerinin, yapay gübrelerin, koruyucu ilâçların vb. satışa aç yapımcıları da bu süreçte önemli rol oynamıştır. Bunun gibi, elektronik beyin ve elektronik beyin sistemleri, iş hayatındaki makineler, otomatik kontrol makineleri, yükleme ve transfer makineleri, yeni plastik ve maden alaşımları ve daha binbir çeşit üretim malı üretenler, müşterilerinin-gerçekten de bütün iş dünyasını kaplar bu müşteriler - daha ucuza üretim yapmasını, dolayısıyla daha fazla kâr elde etmesini sağlayacak yeni ürünler geliştirmeğe çalışmaktadırlar. Kısaca, üretim malları üretenler, başkalarının daha fazla kâr elde etmesine yardım ederek daha fazla kâr

[58] Kuvvetli şirket aynı sanayide olabilir ya da yatırım yapacak sermayesi olan, büsbütün başka bir alanda başarılı bir şirket olabilir, böylece bu şirket, iyi yönetilen yardımcı şirketinin kendisine kârlı bir yer sağlayacağı sanayilerde şirketler satın alma fırsatı kollamaktadır. Verimsiz bir yönetimin harap ettiği şirketler, değerleri fena halde düşmüş taahhüt senetleri, bu yayılma programları için bulunmaz birer hedef meydana getirirler. Son yıllarda, bir düzine ya da daha fazla sanayiye yayılmış, büyük ve toplanmış şirket imparatorlukları böyle kurulmuştur.

[59] Bunun, tüketim malları alanındaki sonuçlarını gelecek bölümde tartışacağız.

[60] J.K. Galbraith, **American Capitalism**, London, 1957, s. 90.

elde etmektedirler. Bu süreç kendi kendini yenileyici ve artıcıdır; gelişmiş tekelci kapitalist iktisadın niteliği olan, teknolojinin ve emeğin üretkenliğinin olağanüstü bir hızla ilerlemesini açıklamağa kadar varır bu süreç.

Öyleyse şu sonuca varıyoruz : Üyelerine yüklediği maliyet disiplini bakımından tekelci kapitalist iktisat, rekabetçi iktisattan hiç de daha az sıkı değildir, ayrıca, yeni bir şeyler bulma yolunda kuvvetli güdüler de doğurur. Bu yüzden, tekelci kapitalizmde üretim maliyetinin düşüş eğilimi hakkında hiç kuşkumuz kalmamış oluyor.

Yüzeyden bakılırsa, yukarda söylenenler, tekelci kapitalizmin ussal ve geliştirici bir sistem olduğunu gösteren sözler olarak alınabilir. Gerçekten de, maliyet düşürücü eğilimler tekelci fiyat saptanmasından ayrılabilseydi ve artan üretkenliğin meyveleri bütün toplum yararına kullanılabilseydi, bu iddia oldukça kuvvetli bir iddia olurdu. Ama durum böyle değildir elbet. Maliyeti azaltmanın arkasındaki bütün güdüler kârları artırmağa gelir toplanır, pazarların tekelci yapısı artan üretkenliğin meyvelerinden daha yüksek kârlar biçimindeki aslan payına, şirketlerin konmasını sağlar. Bu da, tekelci kapitalizmde, azalan maliyetin durmadan artan kâr oranlarıyla sonuçlanacağı anlamına gelir.[61] Durmadan artan kâr

[61] Bu ülkenin en büyük şirketi, Amerikan Telefon ve Telgraf Şirketi için doğru olduğu söylenen şey, iktisada egemen olan büyük şirketler için de tipik bir durumdur: «A.T. ve T'nin verimliliğinin ve kabaran gelişmesinin en iyi tanığı, bu şirketin bugünkü sorununun kâr oranını artırmak değil de azaltmak oluşudur. Şirket, genellikle, daha yüksek tarifeler istememekte, komisyondan (Federal Bildirişme Komisyonu), işlerin kendi

oranları da, yalnız mutlak olarak değil, ulusal üretimdeki payı bakımından de gittikçe yükselen toplam kârları getirir. Toplam kârların geçici olarak, toplumun iktisadî fazlasına eşit olduğunu düşünürsek, şöyle bir tekelci kapitalizm kanunu ileri sürebiliriz: Sistem geliştikçe, fazla da, hem mutlak, hem de görece olarak yükselmeğe yönelecektir.[62]

Beklendiği gibi, bu kanun, hemen, kâr oranının azalma eğilimi hakkındaki klasik Marx'çı kanunu akla getirecektir. Bu kanunun değişik biçimlerinin çözümlemesine girmeden şunu söyleyelim : Bu kanun (ve değişik biçimleri) hep rekabetçi bir sistemi öngörmektedir. Bu yüzden, azalan kâr kanunu yerine artan fazla kanununu koyarak, siyasal iktisadın uzun yıllar kabul görmüş bir teoremini yadsımıyoruz ya da değiştirmiyoruz : Yalnızca, bu teorem ortaya konduğundan beri, kapitalist iktisadın yapısının temelde oldukça değişikliklere uğradığı gerçeğini (kuşkusuz bir gerçektir bu) gözönüne alıyoruz. Rekabetçi kapitalizmden tekelci kapitalizme doğru olan bu ya-

haline bırakılıp kazanç oranının kendiliğinden yükselmesini istemektedir. Başka bir deyişle, Bell Sistemi o kadar geniş ve verimlidir ki, kârdan yapılan kısıntılarla durdurulmadığında, yatırımlarından elde ettiği kazanç otomatik olarak yükselecektir.» **Business Week**, 9 Ocak 1965, s. 70. Birçok dev şirket için düşünülecek bir komisyon da yoktur.

[62] Gerçekten de, istatistiklerin gösterdiği kârlar, bütün iktisadî fazlayı kapsamaktan çok uzaktır. Faiz ve rant da birer fazla biçimidir; tekelci kapitalizmde, başka biçimlerin de kesin önemi olduğunu göreceğiz. Bununla birlikte, buraya kadar, «kâr» terimini, yalnızca, satış geliriyle üretim maliyeti arasındaki ayrım olarak kullandık; bu anlamda, kârlar toplamı, tam bir iktisadî fazla kavramına çok yaklaşmaktadır.

pı değişikliğinde en temeldeki öğe, böylece kuramsal bir ifadeye kavuşmuş oluyor.

Artan fazla kanununun getirdiklerini görmeden önce, kısaca da olsa, böyle bir eğilimin varlığını yadsımak için kullanılan ya da kullanılabilecek görüşleri inceleyelim.

7

Tekelci kapitalizmde fazlanın artma eğilimi gösterdiği kuramına karşı ileri sürülen bir görüş, Schumpeter'in iyi bilinen «mevsimlik yaratıcı yok etme kasırgası» görüşüne dayandırılabilir. Bu görüş, aslında, Birinci Dünya Savaşından önce ileri sürülmüş, ama, tekelci kapitalizm ideologları arasında ancak yenilerde kabul görmüştür. Bu görüş, uzun sürede, fiyat rekabetinin nisbeten önemsiz olduğunu, böyle bir rekabetin yokluğunda bile tekel kârlarının geçici olduğunu ileri sürmektedir. Schumpeter'in sözleriyle :

> **Ama, ders kitaplarında anlatılandan ayrı olarak, kapitalist gerçeklikte önemli olan, bu çeşit rekabet (fiyat rekabeti) değil, yeni ürünlerin, yeni teknolojinin, yeni malzeme kaynaklarının, yeni örgüt türlerinin (sözgelimi, en geniş denetim birimi) rekabetidir. Bu rekabet, kesin bir maliyet ve nitelik üstünlüğü gerektirir, firmaların yalnız kâr ve çıktı sınırlarını zorlamakla kalmaz, onların yaşamını temelinden sarsar. Bir yeri bombalamakla kapısını zorlamak arasında, etkililik bakımından ne kadar ayrım varsa, bu iki çeşit rekabet arasında da o kadar ayrım vardır. Bu ayrım o kadar önemlidir ki, fiyat rekabeti hızlı bir şekilde de olsa fark etmez: Uzun sürede çıktısını artırıp fiyatlarını indiren kuvvetli bir firma da öteki tür rekabetin etkilerine açıktır.**[63]

[63] J. A. Schumpeter, **Capitalism, Socialism, and Democracy**, s. 84-85.

Bu kuram yirminci yüzyılın ilk yıllarında ortaya konduğunda söyleyecek bir şeyi vardı kuşkusuz. Yeni yeni ortaya çıkan dev şirketler - Schumpeter bunlara en geniş denetim birimi diyor - daha küçük rakiplerinin temellerini sarsmağa ve çıktıyı artırıp fiyatları indirmeğe başlamışlardı. Ama bugünün çok gelişmiş tekelci kapitalizminde bu gibi olayların büyük önemi vardır. «En geniş denetim birimi» başa geçince, «yeni ürünler, yeni teknoloji, yeni malzeme kaynakları, yeni örgüt türleri,» bunların hepsi, birbirlerine karşı, Schumpeter'in adlandırdığı gibi «karşılıklı saygılı» olarak hareket eden bir avuç dev şirket tarafından tekelleştirilmeğe yönelir.[64] Bu karşılıklı saygılı şirketler, Schumpeter'in de çok iyi bildiği gibi, birbirlerinin yaşamlarını ya da kâr oranlarını temelinden sarsmak istemezler. Aralarındaki fiyat dışı rekabet biçimleri, tekel kârlarının sürekliliğiyle ve zaman içinde sürekli yükselmeleriyle pekâlâ uyuşmaktadır.

Bütün yeni buluşların (ya da hemen hemen hepsinin) bir avuç dev şirket tarafından ortaya çıkarıldığını söylemek istemiyoruz. Geçen bölümde de belirtildiği gibi, dev'lerin çoğu isteyerek şöyle bir siyaset gütmektedirler : Küçük firmaların yeni fikir ve ürünleri denemelerine izin vermekte, sonra da bunlardan başarılı olanları kopye etmekte ya da yönetimini üstüne almaktadır. Bu uygulama hem paradan tasarruf sağlamakta, hem de ancak güvenilir yerlere para koyma ilkesine de uymaktadır. Bu siyasetin isteyerek yapılmadığını, küçük şirketlerin yeni buluşlara doğuştan yetenekli olduklarını (T.K. Quinn'le birlikte) varsaysak bile, dev'ler yine de bu işe el ata-

[64] **ibid.**, s. 90.

bilir ve küçük yaratıcıları satın alıp kendi içlerine alabilirler. Gerçekten de, satın alınmak ve emilmek, küçük şirketlerin son istekleridir.

Bütün bunlar, Schumpeter'in yaratıcı yok etme kasırgasının yerini, büyük şirketler için karşılıklı saygılı davranışlarından daha fazla bir tehlike göstermeyen ve arasıra esen tatlı bir meltemin aldığını gösterir. Schumpeter'in kendi kuramına, modası geçtikten sonra da, sadık kalmasını insan anlıyabiliyor; yalnız, bu kuramın son yıllarda çok tutulması da ayrı bir konu. Galbraith'in dediği gibi, «bugünkü Amerikalı kuşağı, yaşamasını sürdürürse, çeliğini, bakırını, pirinç madenini, otomobillerini, lâstiklerini, sabununu, kahvaltıda yiyeceği şeyleri, etini, sigarasını, viskisini, kasa makinelerini bu ürünleri sağlayan bir avuç firmanın birinden ya da ötekinden satın alacaktır. Bir an düşünecek olursak, bu ürünleri sağlayan firmalarda birkaç kuşaktır fazla bir değişme olmadığını anlarız.»[65] Bu artık yeterince açık olarak anlaşılmalı, dolayısıyla da, yeni buluşlarla yaratıcı yok etme konusunda herhangi bir kuramın kabul edilemeyeceği kavranmalı.

Artan fazla kuramına ikinci bir itiraz, Kaldor tarafından şöyle ileri sürülmüştür:

> **Marx'çı iktisatçılar, herhalde,... kapitalizmin gelişmesiyle, yalnız emeğin üretkenliğinin değil, üretimin belli ellerde toplanmasının da sürekli olarak artacağının beklenebileceğini ileri sürecekler. Bu durumda, kâr payı, yatırım ihtiyaçlarını ve sermayedarların tüketimini karşılamaktan da öteye taşıp gittikçe fazlalaşacağından, rekabeti doğuran güçler de gittikçe zayıflayacaktır. Dolayısıyla, bu görüşe göre... sistem, büyüme mekanizmasını işletebilmek için gerekli olan satın alma kuvvetini doğuramayacaktır.**
>
> **Buna verilecek en basit karşılık, şimdiye kadar böyle bir şeyin olmadığıdır. Üretimin dev şirketlerin elinde gittikçe daha fazla toplanması, Marx'ın önceden kestirdiği gibi olmuşsa da, bu olayı, kâr payının artması izlememiştir. Tersine, Birleşik Devletler gibi başlıca kapitalist ülkelerin gelirlerindeki kâr payının son yıllarda yükselmeğe değil de, azalmağa doğru bir eğilim gösterdiğini bütün istatistiklerde bulmak mümkündür. Bu pay oranı, 19. yüzyılın son yıllarındaki orandan da oldukça aşağıdadır. 1930'lardaki buhranın şiddetine ve uzunluğuna karşılık, «fazla değerin gerçekleştirilmesi» sorunu, bugün, Marx'ın çağından daha fazla «müzmin» (chronic) görünmüyor.[66]**

Bu sözleriyle Kaldor, kapitalizmin gelişmesinin rekabeti doğuran güçlerin zayıflamasıyla ve emeğin üretkenliğinin artmasıyla birarada bulunduğunu kabul etmişe benziyor. Ayrıca, bu güçlerin, mantıksal olarak, kârdan daha fazla pay almağa götüreceğini de yadsımıyor. Başka bir deyişle, Marx'çı iktisatçılara yüklediği kuramı yadsımıyor. Ama sonra, kuram ne kadar sağlam görünürse görünsün, istatistiklerin onu çürüttüğünü söylüyor. Bunun, bu sorunu çözmekte hiç de doyurucu bir yol olmadığını kabul etmeliyiz. Ya kuramda ya da istatistiklerde bir yanlışlık olmalı.

Kaldor'un ilk yanlışlığı, istatistiklerde gösterilen kârlarla kuramsal «kâr payı»nı bir tutmasıdır. Sonuncu kavram, aslında bizim fazla dediğimiz şeydir : Toplam çıktıyla bu toplam çıktıyı üretmek için

[65] **American Capitalism**, s. 36.

[66] Nicholas Kaldor, «A Model of Economic Growth,» **The Economic Journal**, Aralık 1957, s. 621.

toplumsal bakımdan gerekli olan masraflar arasındaki ayrım. Bazı koşullarda bu, toplam kârlara eşit olacaktır, ama, daha önce de belirtildiği gibi, tekelci kapitalist iktisadın gerçekteki işleyişinde, çıktıyla üretim masrafları arasındaki ayrımın ancak bir kısmı kâr olarak görülür. Bu yüzden, Kaldor'un görüşlerinde kavramsal bir karışıklık vardır.

Kaldor'un görüşlerinde daha önemli bir sakatlık da vardır. «Kâr payının yatırım ihtiyaçlarını ve sermayedarların tüketimini karşılamaktan da öteye taşıp gittikçe fazlalaşması» diye tanımladığı süreç, niteliği gereği, kendi kendini sınırlayan bir süreçtir ve istatistiklerde, toplam gelirin bir parçası olarak kârların gittikçe artması şeklinde gözükemez, Keynes'le onu izleyenler (Kaldor da bunlardan biridir), yatırılmayan ya da tüketilmeyen kârların kâr olmadığı görüşünü, kesin kanıtlarla ileri sürmüşlerdir. Daha fazla yatırım yapıldığında ya da sermayedarlar daha fazla tüketime giriştiklerinde semeresi alınacak gizli **(potential)** kârlardan söz etmek daha doğru olacak; ama bu kârlara istatistiklerde rastlayamayız; ya da, daha doğrusu, istatistiklerde bu kârların izlerine, işsizlik ya da fazla kapasite gibi örtü ler altında rastlanabilir. Kaldor, kârların artma **eğiliminin** göstergelerini aramak için Amerikan istatistiklerine baksaydı, eli boş dönmezdi. «1930'lardaki buhranın olağanüstü şiddeti ve uzunluğu,» pek de bir kaza değildi; ayrıca, son yıllarda işsizlik oranının sürekli yükselmesi de, fazla değerin gerçekleşmesi sorununun, bugün, Marx'ın çağından çok daha «müzmin» bir sorun olduğu görüşünü kuvvetle desteklemektedir. Böylelikle, gerçeğin şu yolda olduğu görülüyor: Savaş ve savaşla ilişkili zenginlik dönemleri

dışında, Birleşik Devletler iktisadının normal durumu durgunluktur.[67]

Artan fazla kuramına yapılan son bir itiraza da kısaca dokunalım: Bugün, sendikalar, azalan maliyet ve tekel fiyatlarının birleşiminden doğan kârlardan üyelerine gittikçe daha fazla pay almayı başaracak kadar kuvvetlenmiştir. John Strachey'in **Contemporary Capitalism** adlı kitabında savunduğu ve sendika hareketlerinde çok tutulan görüş, bu görüştür.

Sendikalar, ücretlerin saptanmasında elbette önemli bir rol oynarlar; iyi örgütlenmiş sanayilerdeki işçiler, daha zayıf örgütlenmiş sanayi kollarındaki işçilere oranla kendileri için daha çok yararlar sağlarlar. Ama bu, tüm olarak işçi sınıfının, gerçekleşmesi ancak kapitalist sınıfın yararına olacak fazlaya el koyabilecek, hatta bu fazladan artan paylar alabilecek bir duruma geldiği anlamına gelmez.[68] Bunun nedeni, tekelci kapitalizmde, iş sahiplerinin, yüksek işçi masraflarını yüksek fiyatlara dönüştürebilmeleridir. Başka bir deyişle, iş sahipleri, yüksek ücretler karşısında kendi kâr oranlarını koruyabilmektedirler. Gerçekten de, son yıllarda, ücret artışlarını tekelci fiyat saptama siyasetlerine, kuramsal tekel fiyatına hemen ve mümkün olduğu kadar yaklaşık olarak geçebilecek biçimde birleştirmeği başarmışlardır. Bu durum, çelik sanayiinde, Kefauver Komi-

[67] Bunlar, bundan sonraki dört bölümün ana temleridir.

[68] Sendikalar, Strachey'in dediği gibi bir kuvvete sahipseler, yalnızca, sermayedarların toplam gelirden daha fazla pay almalarını önleyecek bir siyaset izlemekle neden yetindiklerini anlamak güçtür. Strachey, Marx'ın kaptializm kuramını ortaya koyduktan beri geçen yüz şu kadar yıl içinde, sendikaların bunu yapmakta başarı-

tesinin oturumlarında, özellikle, büyük çelik şirketlerinin fiyat saptama uygulamaları hakkındaki raporunda inandırıcı olarak belgelenmiştir.[69] 1950'lerin ortalarında çelik sanayiindeki deneylerin de tek olduğunu varsaymak için bir neden yoktur. Kâr oranlarını artırmada ücret artışlarını bir bahane olarak kullanmak ister tutulan bir uygulama olsun, ister olmasın, tekelci şirketlerin kârlarını azaltmamak için ücret artışlarını önleyecek güçleri olduğu su götürmez bir gerçektir. Levinson'ın yerinde olarak belirttiği gibi, «Kollektif iktisadî güç, emeğin fiyatını artırmakta etkili olabilir, ama, üreticiler kendi kârlarını korumak için fiyatlarını, tekniklerini, istihdamlarını ayarlamakta serbest oldukları sürece, kârların yeniden dağıtım olanakları çok sınırlı olacaktır.»[70]

lı olduklarını söylüyor. Oysa, sendikalardan, işçiler için durmadan artan bir pay elde etmeleri beklenirdi. Bunu yapmamaları, hiç kuşkusuz, gelirin sınıf dağılımı üstünde belirleyici bir etkileri olmadığını, bu dağılımın, sendikalardan çok daha önemli bir rol oynayan şirketlerin eylem ve siyasetlerinden meydana gelmiş bir güç karışımınca belirlendiğini gösteren **prima facie** bir kanıttır.

[69] **Administered Prices: Steel.**

[70] H.M. Levinson, «Collective Bargaining and Income Distribution,» **American Economic Review**, Mayıs 1954, s. 316.

IV

FAZLANIN EMİLMESİ : SERMAYEDARLARIN TÜKETİMİ VE YATIRIMI

1

Tekelci kapitalizmde, dev şirketlerin fiyat ve maliyet siyasetlerine bağlı olarak, fazlanın kuvvetli ve sistemli bir artma eğilimi olduğunu geçen bölümde görmüştük. Şimdi, fazlanın emilmesi ya da kullanılması sorununu ele alacağız.

Fazla, genellikle, şu yollarla emilir : (1) tüketilebilir, (2) yatırıma harcanabilir, (3) israf edilebilir. Bu bölümde, tekelci kapitalizmin fazlayı, tüketim ve yatırım yoluyla emme yeteneği üstünde duracağız.

2

Fazla, sermayedarlar tarafından emildiği ölçüde yatırıma ayrılan kısmı azalır. Buradan şu sonuca varılabilir : Sermayedarların tüketimi üstünde gerekli ayarlamalar yapılırsa, yatırım oranı belli bir ölçüde saptanıp orada tutulabilir. Tam istihdam ve üretimin belli bir oranda artması durumları sabit tutulduğunda, işçilerin ve sermayedarların tüketim toplamını da içine alan toplam gelirin (ya da çıktının), sermayedarlarca tüketilmeyen fazlanın yatırıma ayrılmasını karşılayacak kadar hızla yükseldiği

varsayılır. Böylece, fazlanın emilmesi sorunu, kâğıt üstünde çözülmüştür. Sermayedarların tüketiminin gerçekte de böyle bir çözüme kavuşup kavuşmadığı sorunuysa ayrı bir sorundur.

Sorunun aritmetiğine girmeden de, sermayedarlarca tüketilmeyen (dolayısıyla yatırımı gerektiren) fazla miktarı toplam gelire göre arttığında, bu konuda herhangi bir çözümün bulunamayacağı söylenebilir. Fazlanın, gerçekte, toplam gelire göre artma eğilimi bulunduğunu gördük. Dolayısıyla, şu soruya gelip takılıyoruz: Sermayedarların tüketimi, fazlanın bir payı olarak artma eğilimi gösteriyor mu? Göstermiyorsa, fazlanın yatırım için ayrılan kısmının toplam gelire göre artması gerekecek, böylelikle, sermayedarların tüketiminin soruna bir çözüm sağlama olanağı ortadan kalkacaktır.

Sermayedarların, dağıtılan kârların hepsini tükettiklerini varsayalım. Bu varsayım doğru olmaz elbette, ama, bu durumda bile sermayedarların tüketimi fazlanın bir payı olarak artma eğilimi göstermiyorsa, bunu izleyen sonuç, sermayedarların dağıtılan kârları tasarruf ettikleri durumlar bakımından da **a fortiori** olarak doğru olacaktır.

Demek ki, soru, basit olarak şöyledir: Fazlanın (temettülerin) dağıtılan payının gerçekte artma eğilimi mi vardır, bu pay olduğu gibi mi kalır, yoksa fazla genişlerken bu pay azalır mı? Elimizdeki kanıtlar, bu soruya kesin bir karşılık vermektedir.[71] Birçok büyük şirket, uzun süreler değişmeden kalan bir

[71] Buradaki varsayımlar için şu kaynaktan yararlanılmıştır: John Lintner, «Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes,» **American Economic Review**, Mayıs 1956.

temettü ödeme oranını amaç edinmiştir (% 50 en çok görülen rakamdır). Ama, kârlar yükseldiğinde, şirketler temettülerini hemen buna göre ayarlamazlar. Sözgelimi, bir şirket bir süreden beri 2 dolarlık bir pay kazanıyorsa ve 1 dolarlık bir temettü ödüyorsa, sonra kazancı 4 dolara yükselmişse, temettü hemen bir yılda değil, ancak birkaç yılda 2 dolara çıkarılır. Bu arada, gerçek ödeme oranı, şirketin kendine amaç edindiği oranın gerisinde kalacaktır. Bu uygulama tutunan bir uygulamaysa - bunun şirket davranışının temelinde bulunduğunu gösteren çok kanıt vardır - kazançlardaki sürekli artışın, ödeme oranındaki aynı şekilde sürekli azalmayla birarada bulunacağı yargısına varılabilir.

Bu durumda, sermayedarların tüketimi, beklendiği gibi, mutlak olarak artacak, ama, bu tüketim fazlaya oranla azalacaktır; toplam gelire oranla daha da azaldığı görülecektir. Bu sonuçlar, sermayedarlar temettü gelirlerini tasarruf ettikleri ölçüde, **a fortiori** olarak doğru olduklarından, fazlanın emilmesi sorununa burada bir çözüm yolu bulamayacağımız anlaşılmaktadır.

3

Demek ki, yalnız fazla değil, fazlanın yatırıma ayrılacak kısmı da, toplam gelire oranla artma eğilimi gösterecektir. Bununla birlikte, bu eğilimin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği sorunu ayrı bir sorundur. Buna karşılık bulmaya çalışırken, önce, sistemin, artan fazlanın artan payını emebilecek kadar geniş yatırım alanları sağlayıp sağlamadığını (sistemin normal işleyişinde) bilmemiz gerekecektir.

Bu durumda şöyle bir mantık izlemek gerekir: Toplam gelir gittikçe artan bir hızla büyüyorsa, gittikçe daha fazla bir payın yatırıma ayrılması gerekir; tersine, gittikçe daha fazla bir pay yatırıma ayrılıyorsa, toplam gelirin gittikçe artan bir hızla büyümesi gerekir.[72] Ama bu mantığın iktisadî bakımdan bir anlamı yoktur. Bu, şu anlama gelir: Gelecekte gittikçe daha fazla üretim malları üretme amacıyla, yalnızca bu amaçla, gittikçe daha fazla üretim malları üretilmek zorunda kalınacaktır. Tüketim, çıktıya oranla azalacak, sermaye stokunun büyümesinin de, tüketimin gerçek ya da gizil artmasıyla bir ilişkisi olmayacaktır.[73]

Böyle patlayıcı bir büyüme sürecinin, eninde sonunda, normal bir iktisadın fizik sınırlarını zorlayacağına gelince, böyle bir şeyin gerçekte olduğunu ya da olabileceğini varsaymak için bir neden yok. Üretim malları yapımcıları, birbirlerine, her birinin çıktısı için sonsuza kadar genişleyen bir pazar sağlamazlar, bunu da bilirler. Hele, tekelci kapitalizmin ihtiyatlı, hesaplı dev şirketlerinin, bu durumun öngördüğü gibi, çığ benzeri büyüyen gelişme programları planlayıp yürüteceklerini varsaymak, yalnızca bir hayal olur.

Gittikçe hızlanan büyümenin hepten gerçekçi olmadığını söyleyerek bir kenara bırakılmasıyla geriye şu sonuç kalmaktadır: Gelire oranla artan fazla miktarının yatırıma harcanması, iktisadın üretme kapasitesinin çıktılarından daha hızla geliştiği anlamına gelmelidir. Böyle bir yatırım kalıbı elbette mümkündür; gerçekten de, bu çeşit yatırıma, kapitalizm tarihinde sık sık rastlanır. Mümkün olmayan şey, bu çeşit yatırımın sonsuza kadar sürüp gitmesidir. Çünkü, fazla kapasite, er geç, daha fazla yatırıma girişmeyi önleyecek kadar fazla büyüyecektir. Yatırım azalmağa başladığında da, gelir, istihdam, dolayısıyla fazla da azalacaktır. Başka bir deyişle, bu yatırım kalıbı kendi kendini sınırlamakta ve iktisadî bir geriye dönüşle - bir durgunluk ya da buhranın başlaması - sonuçlanmaktadır.

Buraya kadar, iktisadın tam kapasiteyle ya da ona yakın bir yüzeyde işlediğini, üstü kapalı olarak, varsaydık. Fazlanın artma eğiliminin kökünü, çıktının kapasiteyle olan çeşitli ilişkilerinde değil, tekelci fiyat ve maliyet siyasetlerinde aramak gerekir. Ama, kapasiteden daha az üretimde bulunmanın mümkün olduğunu kabul eder etmez, daha başka noktaları da aydınlatmamız gerekecektir.

Gerçekteki üretimin tam kapasiteli üretime bölünmesinden elde edilen iş görme hızıyla kârlar arasında çok sıkı bir ilişki vardır elbet. Belli maliyet ve fiyatlarla en fazla kârı sağlayan çıktı hacmini bir şirketin kapasitesi olarak alırsak, ister çıktıdaki bir azalmayla, ister kapasitede bir artışla, ister bu ikisinin karışımıyla olsun, iş görme hızındaki bir azalmanın, kârlarda da bir azalmayla sonuçlanacağını anlarız. Bundan başka, kârdaki azalma, çıktıdaki azalmaya oranla çok daha fazla olacak, böylece, belli bir **positive** çıktı hacminde, kârlar bütünüyle orta-

[72] Bak. Evsey Domar, **Essays in the Theory of Economic Growth,** New York, 1957, s. 127-128.

[73] Tugan-Baranowsky'nin, iktisadî buhranın bütün tüketim azlığı kuramlarını çürütmeye çalışırken çözümlediği durumdur bu. Tugan'ın kuramının tartışılması ve ilgili kaynaklar için bak. Paul M. Sweezy, **The Theory of Capitalist Development,** New York, 1942, Bölüm 10, Kısım 2.

dan kalkacaktır. Bu noktaya, iş hayatı ağzıyla, «dönüm noktası» denir; bu noktada, elde edilenler ancak masrafları karşılar, geriye ne kâr, ne de zarar kalır. Kârların bu davranışının nedenini, özellikle büyük şirketlere özgü olan ve çıktıya göre değişmeyen, sabit masraflarda aramak gerekir. Birim başına düşen sabit masraflar, çıktı artınca düşmeye başlar. Fiyatlar ve birim başına düşen değişken masraflar, üretimle ilgili sınırlar içinde, değişmeden kalırsa, birim başına düşen kâr artacak, aynı zamanda, çıktının bir payı olarak toplam kâr da yükselecektir.

Kefauver Komitesinin otomobil sanayisini incelemesinden alınan şu örnek, bu noktayı daha aydınlığa kavuşturacaktır.[74] 1957'de, General Motors 3,4 milyon otomobil yapmış ve bunları, otomobil başına ortalama 2.213 dolar gibi bir fiyatla satmıştır. Başlıca saat başına ölçülen emekle malzemenin meydana getirdiği değişken masraflar, otomobil başına 1.350 dolardır; böylece, sabit masraflar ve kâr için geriye 863 dolar kalmaktadır. Toplam sabit masraf 1.870 doları bulmakta, bu da, 3,4 milyon birim olduğu düşünülürse, birim başına 550 dolar etmektedir. Böylece, birim başına düşen kâr 313 dolar, toplam 1.068 dolardır. Üretimin % 25 oranında bir azalma gösterdiğini düşünürsek, birim başına düşen kâr % 58 oranında azalacak, yani birim başına 130 dolar olacaktır. Üretimin % 25 oranında arttığını düşünürsek, kâr da % 35 oranında artacak, birim başına 423 doları bulacaktır. Öte yandan, 2,2 milyonluk bir üretimde, yani o yılın gerçek üretiminin % 65'inde, kâr ortadan kalkacaktır.[75]

[74] **Administered Prices : Automobiles,** s. 129. Üretim hacmi, 107. sayfadadır.

General Motors için doğru olan öteki şirketler için de, bütün olarak sistem için de doğrudur : Üretim, kapasitenin altına düşerse, fazla da buna göre hızla azalır. Bundan başka, temettü ödeme oranı, hem aşağıya doğru, hem de yukarıya doğru hep geride kaldığından, fazlanın yatırıma ayrılacak kısmı daha da hızla azalacaktır. Öte yandan, iktisadî durum, kapasiteden az üretme durumundan yukarıya doğru yükseliyorsa, hem fazla, hem de fazlanın yatırıma ayrılacak kısmı, (hem mutlak hem de görece olarak) çoğalacaktır.

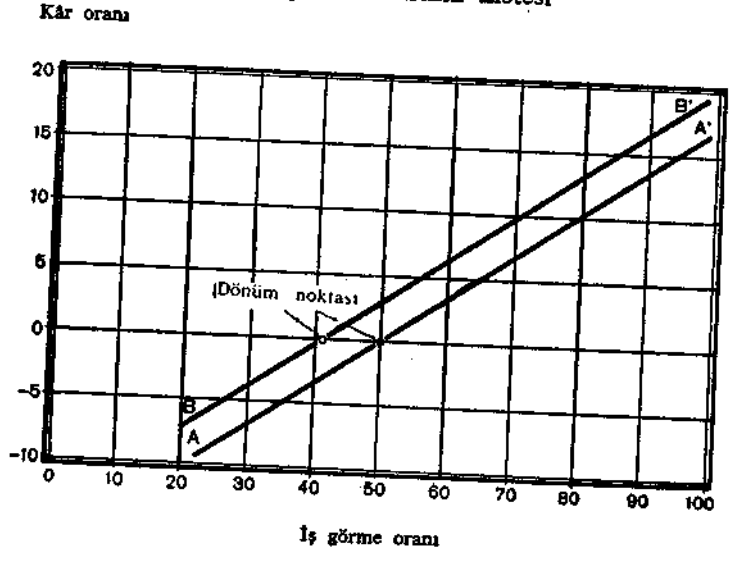
Bu ilişkiler en iyi şöyle açıklanabilir : Herhangi sabit bir maliyet ve fiyat yapısı için, kâr oranını (ya satışlarla ya da yatırılan sermayeyle hesaplanır bu) iş görme hızına (kapasitenin bir yüzdesi olarak çıktı) bağlayan bir «kârlılık listesi» yapılabilir. 1. Çizelgedeki AA' çizgisi, bu çeşitten, varsayımsal bir kârlılık listesini göstermektedir. Bu çizgi, kâr oranı bakımından «eksi» değerlerden başlamakta, sıfırdan ve «dönüm noktası»ndan geçmekte ve tam kapasite noktasında **maximum'a** yükselmektedir. AA' çizgisinin üstündeki BB çizgisi, fiyatlar yükselince ve/ya da maliyet düşünce listenin de nasıl yükseldiğini gösterir : Dönüm noktası sola kaymakta, herhangi bir iş görme hızındaki kâr oranı yükselmektedir. 3. bölümde ve bu bölümün başında, kârların (ya da fazlanın) yükselme eğiliminden söz ederken, tipik şir-

[75] Bunun, yukarda tanımlandığı anlamda bir dönüm noktası olmadığını belirtmek gerek. 1957'deki üretim, 1955'tekinin ancak % 74'üydü, bu yılda bile sanayi tam kapasitesiyle üretimde bulunmuyordu herhalde. Kefauver Komitesi şu sonuca varıyor: «şirketin bugünkü dönüm noktasının, kapasitesinin % 40-45 arasında yer aldığını... varsaymak akla yakın geliyor.» (**ibid.**, s. 112).

ket fiyat ve maliyet siyasetlerinden doğan bütün kârlılık listesinin yükselmesini kastediyorduk. Fazlanın büyümesi nedenlerine şimdi bir başkasını ekliyoruz: masraflar ve fiyatlar sabit olduğunda iş görme hızındaki değişiklikler. Tekelci kapitalizmde fazlanın dalgalanmalarını tam olarak çözümlemek için, hem kârlılık listesindeki, hem de bu liste boyunca meydana gelen değişmeleri gözönüne almak gerekecektir. Bu ikisi, fazlanın hacmini belirleyen uzun ve kısa süreli güçlerin bir yansıması olarak düşünülebilir.

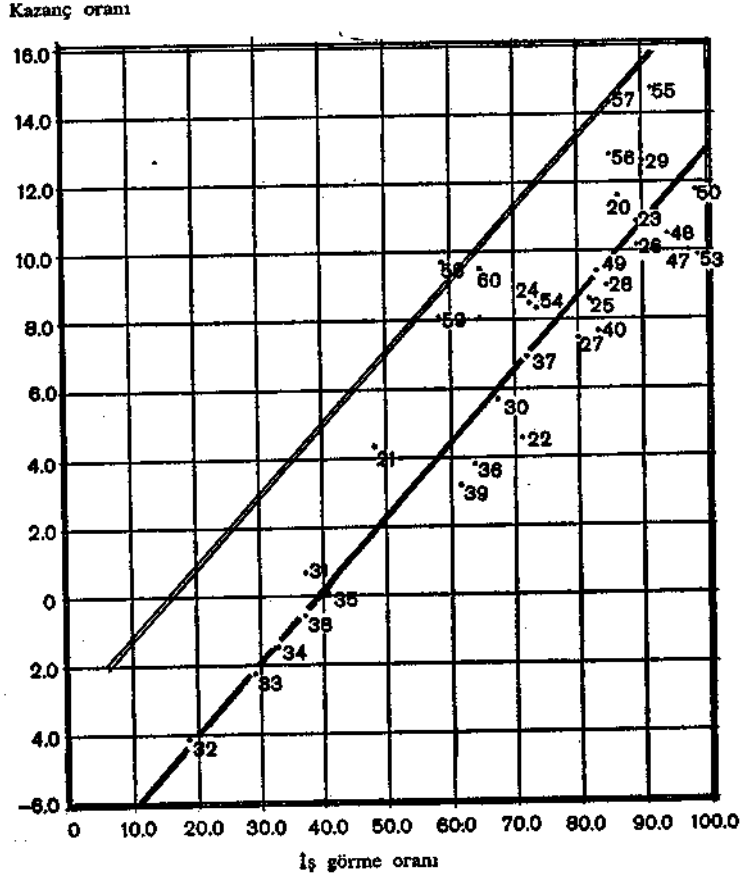
ÇİZELGE 1

Varsayımsal Kârlılık Listesi



ÇİZELGE 2

U.S. Steel Şirketi : 1920-1940, 1947-1950 ve 1953-1960 dönemlerinde iş görme oranıyla hissedarların yatırımlarının, vergiler çıktıktan sonraki kazanç oranları



İktisatçılar, kârlılık listelerini nedense çok az incelemişlerdir. Yalnız, United States Steel Corporation hakkındaki bir inceleme, her iki çeşit değişmeyi de açıkca gösterir.[76] 2. çizelgedeki her kare, o yıl için, U.S. Steel'in kâr oranıyla iş görme oranı arasındaki ilişkiyi gösterir.[77] Bu çizelge 1920 - 1960 dönemini kaplamakta, yalnız tipik olmayan savaş yıllarını göstermemektedir. Çizgi, 1954'e kadar, kapasitenin % 38'inde bir dönüm noktası ve % 100 kapasiteli % 13 bir kâr oranı göstermektedir.[78] Ama, 1955'den 1960'a kadar olan dönemde bu ilişki değişmiştir. Burada, eskisine oldukça paralel ve yüzde dört kadar onun üstünde olan yeni bir çizginin bulunduğu görülüyor. Sözgelimi, 1960'da işgörme oranı % 65'ti. Eski ilişkiye göre, beklenen kazanç oranı % 6'nın biraz altında olmalıydı, oysa 1960 kazanç oranı aslında % 9,4'tür. Demek ki, 1920'den 1955'e kadar, U.S. Steel'in fiyat-masraf yapısı, dolayısıyla kârlılık listesi değişmeden kalmıştır. 1955'den başlayarak da, kârlılık listesini yeni ve çok daha yüksek bir düzeye çıkaran fiyat ve masraf değişiklikleri yer almıştır. Bu değişmede, herhalde, başlıca iki etken rol oynamıştır : Yeni ve daha otomatik çelik yapma teknolojisinin kullanılmaya başlanması, ücret artışlarını izleyen, ama ona oranla çok daha fazla yükselen fiyat artışları. Geçen bölümde de gördüğümüz gibi, bunların her ikisi de, tekelci şirket siyasetinin tipik ürünüdür.

[76] John M. Blair, «Administered Prices: A Phenomenon in Search of a Theory,» **American Economic Review**, Mayıs 1959, s. 442-444. Blair, 1958-1960 yılları verilerini bize vermek nezaketini gösterdi. 1960'dan sonraki ilişkiyi, yazık ki, gösteremiyoruz, çünkü, bu yıldan sonra, çelik sanayisi, iş görme hızlarını yayınlamaktan vazgeçti, ondan sonra da, vergi kanunları ve yönetimindeki değişiklikler, kârların, önceki yıllara oranla çok daha az gösterilmesiyle sonuçlandı.

[77] Buradaki kâr oranı, vergiler çıktıktan sonra, hissedarların yatırımının kazanç oranıdır.

[78] 1920-1956 yılları için **correlation** katsayısı + 0.94'tür.

Bu örnek, burada anlatılan kuramın her iki yönünü de göstermektedir : Bütün kârlılık listesinin zamanla yukarıya doğru yükselme eğilimi ve çıktı belli bir kapasiteye göre yukarıya ya da aşağıya doğru oynayınca kârların da değişmesi.[79] Her ikisi de, tekelci kapitalizmin dinamiklerini anlamak bakımından önemlidir. Listenin yükselmesi, kapasite tam olarak kullanıldığında fazlanın da nasıl artacağını gösterir. Listenin biçimi de, yatırım yolları kalmadığında ve toplam talep azaldığında, fazlanın da nasıl çabucak eksileceğini gösterir. Fazla eksilmeye başladığında, onun yatırıma ayrılacak kısmı çok daha fazla eksilir. Başka bir deyişle, sarkacın aşağıya doğru gidişinde, tüketimin fazlaya ve toplam çıktıya oranı yükselir, bu da eninde sonunda bu küçülmeye bir son verir. Fazlanın ayrıldığı yatırım, eldeki yatırım olanaklarıyla bütün bütüne emildiği zaman, alttaki dönemece gelinmiştir. Bu noktada, fazla üretim kapasitesi ve istihdam edilmeyen işçilerle belirlenen, geçici bir dengeye ulaşılır. Öte yandan, sarkacın yukarıya doğru çıkışı, bu hareket nasıl başlamış olursa olsun, aynı biçimde, fazlanın, mutlak ve görece, hızlı bir artı-

[79] 1955'deki U.S. Steel'in kâr listesindeki birden meydana gelen zıplamaların tipik olduğunu gösteren bir belirti yoktur. Burada işleyen güçler, normal olarak, kârlılık listesini yavaş yavaş yükseltirler. Yine de, U.S. Steel olayı oldukça aydınlatıcıdır, çünkü, birdenbire olan sıçrama, tipik bir değişikliğin karakterini ve yönünü, yavaş yavaş meydana gelen bir yükselmeden daha açıkça göstermektedir.

şını da birlikte getirir. Fazlanın yatırıma ayrılan kısmı, eldeki yatırım olanaklarını aşar aşmaz, bu genişleme son bulur. Kapasitenin tam kullanılmasından ya da emeğin tam istihdamından çok daha önce bu yukardaki dönemece ulaşılabileceği de unutulmamalıdır.[80]

4

Steindl ve başka yazarları izleyerek «içerden gelişen» yatırım diyebileceğimiz yatırımı çözümlüyoruz: Sistemin iç düzenlemelerinden doğan alanlara yapılan yatırım. Bu düzenlemelerin, yatırıma ayrılacak fazlanın sürekli olarak artmasına yol açtığını gördük. Ama, bu düzenlemeler, durumun niteliği gereği, yatırım olanaklarında da bunu karşılayacak bir artışa yol açamazlar. Dolayısıyla, elde yalnız içerden gelişen yatırım olanakları bulunsaydı, tekelci kapitalizm sürekli bir buhran içine düşerdi. Bu durumda, gelişme ve envanterlerin azalmasıyla ilgili dalgalanmalar görülürdü, ama bunlar nispeten dar bir alan içinde yer alırdı; bu alanın üst sınırı da, iktisadın mümkün gücünün çok altında olurdu. Fazlanın artma eğilimi de, uygulamada, artan bir işsizliğe dönüşürdü.

Ama, yatırımların hepsi içerden gelişmemektedir. Sistemin normal işleyişinden doğan talep etkenlerinden bağımsız olarak yer alan bütün yatırımlar olarak tanımlanabilen «dışardan gelişen» yatırımlar da vardır. Sözgelimi, bir metanın pazara daha ucuz olarak getirilmesini sağlayan yeni bir üretim tekniği bulunabilir; o zaman, bu metanın talebinde bir değişiklik olmamakla birlikte, bu teknikle işleyen bir fabrikaya yatırım yapılabilir. İktisatta başlıca üç tür dışardan gelişen yatırım görülmektedir: (1) Artan bir nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan yatırım; (2) yeni üretim yöntemlerine ve yeni ürünlere yapılan yatırım; (3) yabancı yatırım. Artan fazlayı emmekte gerekli yatırım olanaklarını sağlamak için, bu üç çeşit yatırım, tek tek ya da birleşik halde, ne zaman, nasıl ortaya çıkacaktır?

(1) **Nüfus.** İktisatçılar, son yıllarda, yatırımla nüfus artışı arasındaki ilişkiler konusunda, birbirine taban tabana zıt görüşler ileri sürmüştür. Hansen'e göre, «19. yüzyılda, oldukça büyük bir sermayenin, nüfusun büyük bir hızla artması dışında bir nedene bağlı olmaksızın emilmiş olduğu, açık bir gerçektir.»[81] Öte yandan, Kalecki şunu ileri sürmektedir:

> **Önemli olan... nüfusun artması değil, satın alma gücünün artmasıdır. Yoksul adamların artışı pazarı genişletmez. Artan nüfus, diyelim, evlere olan talebi her zaman artırmayabilir. Satın alma gücünde bir artış olmazsa, nüfus artışı, var olan oturma yerlerinde daha fazla insanın barınmasıyla sonuçlanabilir.[82]**

Hansen'in, sermayenin hızla oluşmasının bir koşuluyla nedenlerinden birini birbirine karıştırdığı anlaşılıyor. 19. yüzyılda, yüksek yatırım oranının nüfus artışını hızlandırdığını, bunun da, emek gücünü etkileyerek, yatırımın yüksek bir derecede sürüp gitmesini mümkün kıldığını söylemek gerçeğe daha yakın olacak.

[80] Tekelci kapitalizmin tarihinde bu ilişkilerin açıklanması için bak. Bölüm 8, özellikle s.

[81] A. A. Hansen, **Full Recovery or Stagnation?**, London, 1938, s. 313.

[82] M. Kalecki, **Theory of Economic Dynamics**, London, 1954, s. 161.

Bununla birlikte, Kalecki de, nüfus artışının yatırıma olan talep üstünde herhangi bir etkisi olmadığını söylemekle, biraz fazla ileri gidiyor. Verdiği yerleşme örneğinde, artan nüfusun, insanları başka tip mallardan çok ev istemeye yöneltmesi daha mümkündür; ev yapma da, öteki mallara göre daha ağır bir sermaye yatırımı gerektirdiğinden, bu durum, toplam yatırım hacminde bir artmaya yol açacaktır. Bundan başka, spekülâtörler, yatırım kararlarını verirken nüfus istatistiklerine de bakabilirler; ayni şey öteki üreticiler, özellikle kamu hizmetleri için de söylenebilir. Ama burada önemli olan, nüfusun toptan artması değil, belli bölgelerdeki nüfusun artmasıdır. Bu da, büyük ölçüde, yeni sanayilerin ve yeni ulaşım biçimlerinin harekete geçirdiği iç göçlerin bir sonucudur. Başka bir deyişle, bu hareket, toplam nüfus artışıyla ancak dolaylı olarak ilişkili olan güçlerce başlatılmıştır.

Demek ki, nüfus artışının bazı yatırım olanaklarını kendi başına yarattığını yadsımak için de, bu etkene büyük bir önem vermek için de bir neden yoktur. 1930'lara oranla nüfusun hızla arttığı 1940 - 1950' lerdeki Birleşik Devletler deneyi, klasik iktisatçılarca da tutulan, nüfus artışının bağımsız değil de, bağımlı bir değişken olduğu kuramını desteklemektedir. Savaşın getirdiği zenginlik doğum oranını artırmıştı. Buna karşılık, yüksek doğum oranının yatırım olanaklarına etkisi de, o dönemin zenginliğinde rol oynayan bir etkendi kuşkusuz, ama kesin bir etken değildi. Gelecek için bir kestirimde bulunursak, nedeni ne olursa olsun, nüfus artışı oldukça yüksek bir düzeyde sürüp giderse, aynı zamanda, başka yatırım olanakları azalmağa başlarsa, bunun sonucunda bir yatırım patlamasından çok artan bir işsizliğin ortaya çıkması olasılığı daha kuvvetlidir.

Nüfus artışının yol açtığı dışardan gelişen yatırımın, fazlanın emilmesi sorununun çözümüne kesin bir katkı şöyle dursun, önemli bir katkıda bulunduğu görüşüyse, rahatça yadsınabilir.

(2) **Yeni Yöntem ve Yeni Ürünler.** Burada, 18. yüzyılda buharlı makine, 19. yüzyılda demiryolu, 20. yüzyılda otomobil gibi yeni bir çığır açan buluşları ele almayacağız. Bunların her biri, toplumsal yaşamın her höşesine sızarak, doğrudan doğruya ya da dolaylı geniş yatırım alanları yaratarak, bütün bir iktisadî çağa egemen olmuştur. Şimdi çözümlememize onları almamak, önemlerini yadsımak demek değildir; yalnız, her birinin tarihte tek olduğu ve böylece ele alınması gerektiği görüşüne kuramsal bir çerçeve çizmek olur bu. Birleşik Devletler tekelci kapitalizminin kısa bir tarihsel çözümlemesini yapacağımız 8. bölümde bu konuya yine döneceğiz.

Burada, «normal» diyebileceğimiz teknolojik buluşları ele alıyoruz : kapitalist dönem boyunca sürekli olarak akıp gelen [83] yeni yöntemler ve yeni ürün-

[83] «Çağdaş sanayi, bugünkü sürece bitmiş gözüyle bakmaz hiç. Bu yüzden, bu sanayinin teknik temeli devrimcidir; oysa, eski üretim kalıpları temelde tutucuydular. Makineleşme, kimyasal süreçler ve başka yöntemlerle, bu sanayi, yalnız üretimin teknik temelinde değil, işçinin görevlerinde ve emek sürecinin toplumsal karışımlarında da sürekli olarak değişmelere yol açmaktadır. Aynı zamanda, toplumdaki iş bölümünde de devrimci değişmeler getirmekte ve sermaye kitlesiyle çalışanları üretimin bir dalından ötekine sürüklemektedir durmadan.» Marx, **Sermaye**, Cilt 1, Bölüm 13, Kesim 9.

ler. Bir üreticinin yeni bir ürünü ötekinin yeni bir yöntemi olabileceğinden çoğunlukla hemen tanınır bunlar. Yıllardır yapılan yatırımın büyük bir kısmı, ya gelişmiş ya da bütün bütüne yeni yatırım mallarını kapsamaktadır. Bu durumdan, teknolojik ilerlemenin otomatik olarak, yatırıma ayrılacak fazla için çıkış noktaları sağladığı ve hiç değilse bir ilke olarak, teknolojik ilerlemenin hızını artırarak alan yetersizliğine bir çare bulunabileceği sonuçlarını çıkarabilir miyiz?

İktisatçılar, yıllardır, sanki bunlar çok açık varsayımlarmış gibi, bunlar üstünde tartışıp durmuşlardır. 1930'ların ortasında, demografik ve coğrafî etkenlerin yatırım alanlarına çok ciddi ters etkilerde bulunacağından korkan Hansen, «tam istihdamı sağlamak için özel yatırım fırsatları bulmak istiyorsak çok daha hızlı bir teknoloji geliştirmemiz gereken bir dünyaya hızla giriyoruz» diyerek, bu varsayımları olduğu gibi kabul etmiştir.[84] Son yıllarda da, Araştırma ve Geliştirme hareketinin büyümesiyle, teknolojik değişme hızının, yatırım alanlarının yetersizliğinden söz etmenin artık tuhaf kaçacağı bir noktaya geldiği, ya da yakında geleceği hemen hemen herkes tarafından varsayılmaktadır. Bilimle sanayi arasında değişen ilişkileri anlamağa çalışan ünlü bir fizikçi, «yeni buluşlar» sanayisi dediği sanayinin, iktisadî ve özel işletme düşüncesinde önemli değişiklikler getirdiğini ileri sürmektedir:

[84] A.H. Hansen, «Economic Progress and Declining Population Growth,» **American Economic Review**, Mart 1939. Amerikan İktisat Derneğinin bir Komitesince seçilen **Readings in Business Cycle Theory** adlı kitapta (Philadelphia, 1944) yeniden basılmıştır. Bak. s. 378.

New York Times'da ya da Fortune'de, yeni bir metin okuyabilirsiniz: Bugün, iktisadın itici gücü, yöneltilmiş, kârlı, kurumlaşmış bir yenilik arama faaliyetidir. Burada, yalnız düşüncelerin değil, kazancın. da sınırı yoktur. «Azalan kâr oranı,» «tüketimin azalma eğilimi,» yeni yatırım alanları ihtiyacı gibi sorunlara burada karşılık aranır. Peter Drucker'i, Sumner Slichter'i ya da daha yeni yazıları okuyun, sorun hep aynıdır.[85]

Daha hızlı bir teknolojik gelişmenin iktisadın işleyişine olan yararlı etkileri hakkındaki bu görüşlerin kökenlerini, rekabetçi sistemin geleneksel çözümlemesinde bulmak mümkündür. Kurama göre, rekabet durumunda olan şey tipik olarak şudur: Bazı girişimci firmalar yeni buluşlara yatırım yaparlar (Schumpeter'in modelinde, bu firmalar özel olarak bu amaçla kurulmuştur), bir süre için de fazla kâr elde ederler. Bu iyi kazançtan bir pay almak isteyen ötekiler de onu izlerler. Böylelikle, arz oldukça fazlalaşır ve fiyat düşmeğe başlar. Firmalardan bazıları, kâr oranlarını korumak için yeni yollar ararlar ve uygularlar, bu tehlikeli durumu karşılamakta çok

[85] Philip Morrison, «The Innovation Industry,» **Monthly Review**, Temmuz-Ağustos 1959, s. 103. Bazan, Araştırma ve Geliştirme yoluyla kurtuluşa erileceği büyük bir şiddetle savunulmaktadır. Malî konularda yazı yazan Sylvia Porter, McGraw-Hill'in, sanayinin araştırma planları üstünde yaptığı bir araştırmaya değinerek, heyacanla coşmaktadır: «Bütün Amerikan icat ve buluşları tarihinde yeni şey ve hizmetlerin en büyük fırlaması olacak bu... Bu da, şu güzel haberleri getirecek bize: Günlük yaşamımızda radikal değişikliklerin eşiğindeyiz, büyüme hızımız geçmiş yılların sürünen hızından çok daha yukarlara fırlamak üzeredir, Sovyetler Birliği'yle giriştiğimiz hayatî büyüme yarışında epey hız kazandık.» **San Fransisco Chronicle**, 1 Mayıs 1961.

yavaş ya da çok zayıf olan firmalarsa ezilip giderler, eski cihazları da ıskartaya çıkar. Teknolojik ilerlemenin hızıyla belirlenen bir tempoyla tekrar tekrar oluşan bu süreç boyunca, birçok yeni sermaye yatırılır ve birçok eski sermaye yok olur.[86] Bundan mantıksal olarak şu çıkacaktır: Teknolojik değişmenin her hızlanışı, yeni yatırım alanları açacak ve iktisadın büyüme hızını artıracaktır.

Tekelci kapitalizmde bu kuram artık geçerli değildir. Burada, rekabetçi baskıların zoruyla değil de, kârlarını mümkün olduğu kadar yükseltmek için dikkatle yapılmış hesaplara uygun olarak hareket eden dev şirketler yeni buluşlara girişirler ya da başkalarının buluşlarına hemen konarlar. Rekabet durumunda hiç kimse, buluşları yapan firmalar bile, yeni teknolojilerin uygulanma hızını denetleyemezken, tekel durumunda değişir bu. Dev şirketin yalnızca yeni yöntemin kârlılığıyla değil de, bu yöntemin şirketin bütün kârlılığı üstündeki etkisiyle yöneltileceği açıktır. Demek ki, genellikle, yeni buluş getirme hızında, rekabetçi ölçütlere göre bir yavaşlama olacaktır.

Bunu ispatlamak için, yeni bir yatırımla ortaya konduğunda % 12 kâr getirecek yeni bir üretim tekniğinin kullanıldığını varsayalım. Rekabet durumunda, yatırım, yalnız faiz oranının % 12'den az olup olmadığına bakılarak, hemen gerçekleştirilebilir. Öte

[86] Bu yüzden Schumpeter «Yaratıcı Yok Etme Süreci»nden söz ediyor: **Capitalism, Socialism, and Democracy** adlı kitabının 7. bölümünün başlığı. Sermaye yaratıldığı gibi yok edileceği için, rekabetçi bir iktisatta, sermaye stokuna yapılan net eklemeler, yeni yatırımı yaklaşık olarak bile gösteremezler.

yanda tekelci, hemen bu yeni yöntemi kullanmağa başlarsa, ya pazarın hem yeni hem de eski yöntemlerin çıktısını emmesini sağlamak için fiyatlarını indirmek zorunda kalacak, ya da pazara daha fazla mal sürmekten kaçınmak için eski donatımla oyalanacaktır. Tekelci kapitalizmin fiyat düşürmeye şiddetle karşı olduğu düşünülürse, birinci olasılığı bir yana bırakmamız gerekecektir. Yeni yöntemle elde edilecek olanla eski yöntemle elde edilmekte olan kâr arasındaki **ayrım**, kendisine açık herhangi başka bir yatırımdan elde ettiği kârdan daha büyükse, ikinci olasılık - yeniye yol açmak için bir süre eski donatımla oyalanmak,- tekelciyi çekecektir. Yeni yöntemin % 12, eskisinin de % 10 kâr getirdiğini varsayalım. Bu durumda, ancak faiz oranı % 2'den azsa, tekelci hemen yatırıma geçecektir (% 2'den fazla olduğunda yatırım yapmak mümkün değildir). Joan Robinson, biraz ayrı terimlerle bu görüşü şöyle geliştirmiştir:

> **Yeni bir teknikle karşılaşan tekelcinin... bu yeni teknikle üretilen tekelci metanın birim başına düşen ortalama masrafı bugünkü fabrikasının maliyetinden azsa, yeni bir işyeri açmağa girişeceği ileri sürülür bazan. Bu, yanlış bir görüş gibi geliyor. Tekelci, maliyeti düşürecek yeni bir teknik bulunduğu için, fiyatını düşürmek zorunda değildir. Onun için ölçüt şudur: Bir yıllık üretim üstünden hesaplanan maliyet... bu yeni yatırımdan, başka herhangi bir yolla elde edebileceğinden daha fazla bir kâr oranı elde etmeğe yol açmalıdır. Herhangi bir nedenle üretim faaliyeti yalnız bu metanın üretimiyle sınırlı kaldığında, bu yeni teknikle yapılan üretimin ortalama maliyetinin (gerekli mali kaynaklar üstündeki faiz de buraya girer), eski teknikle yapılan üretimin maliyetinden az olduğuna inanırsa, gerekli değişiklikleri yapacaktır. Ama, doğal olarak, tekelci**

eski fabrikasını işletir, yapmak istediği yeni yatırımı başka şeyde yapar. Ancak, bu metanın maliyet düşürmesi, onu, tekelciye açık olan en çekici bir yatırım alanı durumuna getiriyorsa, işyerini ve donatımını eskimeden de ıskartaya çıkarabilir. Bu yüzden, tekelin, yeni buluşların dağılımını geciktirmediği görüşü doğru bir görüş değildir.[87]

Buradan şu sonuca varıyoruz : Tekelcinin görüş açısından, talep değişmediği sürece, üretim kapasitesine eklemeler yapacak biçimde yeni tekniklerin kullanılmasından, doğal olarak, kaçınmak gerekir. Tekelci, elindeki sermaye, yeni donatım takılmadan önce yer değiştirmeğe hazır oluncaya kadar beklemeyi seçecektir.[88] Bu durumun getirdiği sonuçları kavramak çok önemlidir.

Bu durum, yeni tekniklerin bulunma hızının yavaşlatılması gerektiği anlamına gelmez. Daha önce de üstünde durduğumuz gibi, kârlarını mümkün olduğu kadar artırmak isteyen büyük şirketler, yeni ve düşük maliyetli teknikleri de bulmak isteyeceklerdir. Böyle bir şirketin, bilimsel ve teknolojik kaynaklardan yararlanma yeteneği, küçük rekabetçi bir firmadan çok daha fazla olduğuna göre, tekelci kapitalizmden yeni buluşları hızlandırmasını bekleyebiliriz. Ayrıca, tekelci kapitalizmde, yeni teknikleri durdurmak eğiliminin de bulunması gerekmez. Herhangi bir büyük şirkette, her zaman, ömrünü tüketmiş bir parça donatım bulunur; bunlar, en son ve en kârlı tekniklerin getirdiği donatımla değiştirilecektir elbet. Bu kuramın getirdiği şudur : Tekelci

[87] Joan Robinson, **The Accumulation of Capital**, London, 1956, s. 407.

[88] Bu kuralın, herhalde oldukça önemli bir istisnası, aşağıda ele alınacaktır. Bak. s.

kapitalizmde, yeni tekniklerin eskilerinin yerini alması, geleneksel iktisat kuramının varsaydığından daha yavaş olmaktadır. Biraz ters düşecek ama, tekelci kapitalizmden, aynı anda, hem hızlı bir teknik gelişme göstermesini, hem de, teknolojik açıdan modası geçmiş bir yığın donatımı kullanmakta devam etmesini bekleyebiliriz. Bugün Birleşik Devletler'de olan da tam budur işte. 1958'de, McGraw-Hill İktisat Bölümü üyeleri, bugünkü fabrikalarda modası geçmiş donatım oranını ölçmek için bir araştırmaya girişmişlerdi. Bu araştırma sonunda, bütün modası geçmiş donatımın yerine en iyi yeni donatımın konması için 95 milyar dolar gerekli olduğunu buldular. Bulunan bazı ayrıntılar gerçekten de şaşırtıcıdır :

Amerikan özel işletme fabrika ve donatımında, eskilik ve modası geçmişlik açılarından yaptığımız araştışma, bu donatımın, ancak üçte birinden az bir parçasının çağdaş olduğunu da (gerçekçi olarak çağdaş, yani 1950'den sonra yapılan donatım) göstermiştir. Oysa, 1950-1958 yılları, birçok sanayi kolunda, hızla değişen teknolojinin eski donatımı kullanılmaz hale getirdiği bir dönemi kapsamaktadır...

Modası geçmişliğin ne kadar önemli olduğu şu verilerden de açıkça görülmektedir : Ortalama olarak, 1958'deki bir maden işleme aracı, 1948'de satın alınandan % 54 daha üretkendir. Yeni yük vagonlarıyla yeni depo donatımının bir karışımı, maliyeti % 50 oranında düşürebilir. Kimyasal ya da başka ham madde süreci akımını otomatik olarak yöneten yeni araçlar, masrafları, bu denetimlerin maliyetini bir yılda geri alacak ölçüde azaltabilir. Bütün bu tasarruflar, daha eski işyerlerinde çok az mümkün oluyordu.[89]

Bazı yeni tekniklerin, yeni işyeri ve donatıma çok az yatırım yapılmasını gerektirdiğini, bunların kullanılması için eskilerin yıpranmasının gerekli olmadığını unutmamak gerekir. Çelik yapımında oksijen püskürtme yöntemi, buna verilecek klâsik bir örnektir. Eldeki ocaklara oksijen mızrakları sokarak ısıtma süresi büyük ölçüde düşürülmekte, ocakların kapasitesi de, % 50 oranında (hatta daha fazla) artırılmaktadır. Buradaki buluşun özü, eldeki işyerini ve donatımı bozmadan üretim hızını artırmaktır. Bu da, çok masrafa girmeden elde edilebiliyorsa, rekabetçi için olduğu kadar tekelci için de hoş bir şeydir. Ama, yatırım alanlarının bütün sistem açısından yeterliliği söz konusu olduğunda, bu tür buluşlar bağışlanmayacak kadar kötü sayılır. Önce, az bir sermaye emerler. Eldeki işyeri ve donatımın kapasitesini ister istemez artırdıklarından, artan talebi karşılayacak yeni yatırım için cesaret kırıcı olurlar. Hepsinin üstüne, masrafları azaltarak, kârın, dolayısıyla yatırıma ayrılacak fazlanın azalmasına da yol açarlar.

[89] Dexter M. Keezer, **et.al. New Forces in American Business**, New York, 1958, s. 23. İktisadî hayatın çözümleyicilerinden çok gözlemcileri olan yazarlar, bu olguları, yeni yatırıma çok fazla ihtiyaç olduğu şeklinde yorumluyorlar, bu ihtiyacın da, açıklanmayan bir biçimde yatırım talebine, bizim terimimizle yatırım alanlarına dönüşebileceğini belirtiyorlar. Yazarların, tekelci gerçekleri rekabetçi kuram açısından yorumladıkları açıkça görülüyor. Yanlış anlaşılmaması için, modası geçmiş donatımın yalnız tekelci sanayilerde bulunmadığını da eklemeliyiz. Tam rekabet koşullarında bile, daha yüksek bir tekniğe uyarlanma sürecinin zaman alacağı gerçeğini bir yana bırakırsak, tekelci bir iktisattaki rekabetçi sanayilerin fazla kalabalıklaşma, «müzmin» fazla kapasite ve düşük kâr oranları gibi nitelikleri olabileceğini unutmamak gerekir. Bu koşullar altında, eski donatım, çoğunlukla, üretim maliyetinin çok altında olan fiyatlarla elde edilebilir. Bu da, yeni ve daha verimli donatımın satın alınmasında güçlü bir engel yaratır. Ayrıca, çoğunlukla küçük firmalar için, yeni yatırıma malî destek sağlamak çok pahalı, hatta imkânsızdır. Bütün bunlar, tekelci kapitalizmde, iktisadî durum yeterli yatırım çıkışları olmadığı için bunalırken, oldukça modası geçmiş donatımın kullanımının neden sürüp gittiğini açıklamaktadır.

Bu çözümleme, bizi çok önemli bir sonuca götürmektedir: Tekelci kapitalizmde, rekabetçi sistemin tersine, teknolojik gelişme hızıyla yatırım alanları hacmi arasında bir ilişki yoktur. Teknolojik gelişme, herhangi bir anda, yatırımın hacminden çok biçimini belirlemeye yönelmiştir.[90]

Sert bir kural değildir bu. Özellikle, eski ürünlerin yeni ve değişik biçimlerinden ayrı olarak, yeni ürünlerin çıkışında, hiç dokunulmamış tekel durumundan bir süre yararlanabilmek için, «pazara ilk önce kim yetişecek yarışı» başlayabilir. Mc Graw-Hill araştırmasının dediği gibi, «yeni ürünlerin başlıca özelliklerinden biri, genellikle çok yüksek kâr getirmeleridir. Şirketin biri, o alanda ilk kez üretim

[90] Bu ilişkiyi açıkça görmek, Steindl'ın büyük hünerlerinden biridir (**Maturity and Stagnation in American Capitalism**, s. 133). Ama Steindl, bu ilişkiyi, kapitalizmin bütün aşamalarına uygulanabilecek genel bir varsayım olarak ortaya koymak gibi bir yanlışlık yapmıştır. Bunun, oligopolide doğru olduğu, Paolo Sylos Labini tarafından görülmüş ve belirtilmiştir: **Oligopoly and Technical Progress**, Cambrdige, Massachusetts, 1962, özellikle s. 148-149.

yapıyorsa, oldukça yüksek bir fiyat koyabilir... ve oldukça yüksek bir kazanç - çoğunlukla, oldukça yüksek rekabetin bulunduğu pazarlardaki standart ürünlerden çok daha yüksek-bekleyebilir. Bu yüzden, yeni bir ürün geliştirmekten çabucak yararlanmak için her çeşit itici güç vardır.»[91] Yalnız, bu nokta fazla büyütülmemelidir. Çünkü aynı araştırma, bilimsel buluşlarla bunların iktisatta uygulanması arasındaki açıklığı tartışırken, ters yönde işleyen, yeni ürünlerin kullanımıyla ilgili yatırımları engelleyen etkenlerin de varlığını belirtmektedir :

> **Sermaye yatırımının kendine özgü bir geride kalma eğilimi vardır, çünkü, yeni bir ürünün çıktısını başlatmak için gerekli olan masraflar genellikle çok küçüktür. Çoğunlukla eldeki araçlarda ya da onların bir parçasında, yeni ürünü denemek için değişiklikler yapılır. Bütünüyle yen ibir işyeri kurmak için gerekli olan büyük harcamalar, bir iki yıl geçmeden yapılmaz. Yeni bir sürecin kullanımı için gerekli harcamalar da, bu masrafları haklı çıkaracak ölçüde geniş bir ünetim hacmi olmadıkça, yapılmaz genellikle. Özellikle ağır sanayilerimizde, yeni süreçler, düşük maliyetli bir yeni kapasite ekleme yolu olarak kullanılır ve hazırlanır. (Başka bir deyişle, bu süreçler, başka bir yolla ne de olsa yapılacak bir yatırımın biçimini belirler yalnızca). Bu yüzden, hem yeni ürünler, hem de yeni süreçler için gerekli olan sermaye harcamaları, yalnız bilimsel gelişmele hiç ilişkili olmadan, satış bekleyişleri büyük çapta donatımın kurulmasını haklı çıkarıncaya kadar geciktirilebilir.[92]**

Bu görüşler gerçekten de doğru olduğu ölçüde, yeni ürünlerle yeni süreçleri ayırmak pek de doğru olmayacaktır : Bunların her ikisi de, denetlenerek kullanılmaya ve yatırımların hacminden çok biçimini belirlemeye yönelir. Yeni sürecin eskisinin yerini alması gibi, yeni ürün de eskisinin yerini alır. Bütün bunlarda, Schumpeter'in, kapitalist iktisadın başılca dinamik gücü olarak gördüğü «yaratıcı yok etme»nin izine pek rastlanmaz.

Teknolojik buluşların fazlayı emme kapasitesinden kuşkulanmamızın başka bir nedeni, dev şirketlerin aşınma uygulamalarında bulunabilir. Fazlanın hesap edilmesi için toplam toplumsal üründen çıkarılması gereken, toplumsal bakımdan gerekli üretim masrafları arasına, sermaye stokunun zamanla ve kullanıla kullanıla yıpranan, aşınan kısmını yerine koymak için ayrılan payı da katmak gerekecektir. Genel olarak aşınma diye bilinen bu payın tam tamına ne kadar olduğu ancak, hiç teknolojik değişme olmayan bir iktisatta kesinlikle bilinebilir. Böyle bir iktisatta, çeşitli işyeri ve donatımın hizmet süreleri, tekrarlanan deneylerle iyice belli olacaktır. Bu iktisat bir de rekabetçi bir sistemse, rekabetin bilinen baskıları, üreticileri, eski donatımın yıprandıkça ye-

[91] **New Forces in American Business**, s. 34. Yeni bir ürünün ne kadar kârlı olduğunu, Xerox Şirketinin başarı öyküsü gösterebilir iyice. Xerox ve ürünlerine ayırdığı bir makalede **Newsweek** (9 Eylül 1964) şöyle diyor: «elektrostatik kopyacılıkta, bir tekel haline gelen, soluk kesici kâr elde etme gücü. Sözgelimi, A 914'ün maliyeti, 2.500 dolardan daha aza geliyor. Ama, Xerox bunların çoğunu kiralamakta, aşınma yoluyla, yapım masrafını bile karşılamaktadır. Kiralanan her makine de, yılda ortalama (en az) 4.000 dolar getirmektedir. Müşteri satın almak isterse, fiyat 29.500 dolardır. Wilson (Xerox'un müdürü) bile şöyle demiştir: «Ne zaman uyanacağımı sorup duruyorum kendime.» Burada belirtildiği gibi, satışlardan % 1.000'in üstünde elde edilen kâr oranı herhalde bir rekordur.

[92] **New Forces in American Business**, s. 62.

rine yenisini koymaya ancak yetecek bir miktarı da (gelirin zararına olacaktır bu) uzun süreli maliyet hesaplarına katmaya zorlayacaktır. Oysa, hem teknolojik değişmenin, hem de tekelciliğin olduğu bir iktisatta, bir sermaye donatım parçasının hizmet ömrünün ne olacağı bilinemez. Ayrıca, böyle bir iktisatta, aşınma paylarını saptarken, onlara yol gösterecek dikkatli hesaplar yapmaya dev şirketleri zorlamaya yönelen rekabetçi baskılar da yoktur. Öte yandan şirketleri aşınma paylarını vergilemenin elverdiği kadar yüksek tutmaya iten güçler de vardır. Çünkü, gayri safi kazancın aşınma diye adlandırılabilecek parçası, kârın vergilenmesinden olduğu gibi kurtulmakta, aynı anda, bu parça, şirket amaçları için serbestçe kullanılabilmektedir. İş adamları da, doğal olarak, yasama ve yönetim organlarına, aşınma paylarını yöneten kuralları daha serbest bir hale getirmeleri için baskıda bulunurlar. Son yıllarda da, istediklerini elde etmekte oldukça başarılı olmuşlardır.

Bu durum, ileri kapitalist ülkelerin toplam aşınma sermaye stoklarının büyük sayıları bulduğu gerçeğiyle birleşince, bugünün tekelci kapitalizminde, büyük (ve gittikçe artan) bir paranın, aşınma payları adı altında, şirket kasalarına aktığını gösterir. Kuramsal olarak, bu akımın bir parçası meşru üretim masrafı, bir parçası da kılık değiştirmiş kâr olarak görülmelidir elbet. Ama birinin nerde bittiği, ötekinin nerde başladığını hiç kimse bilmediğinden ve bilemeyeceğinden, doğru bir sayısal ayırma yapmanın yolu yoktur. O zaman, çok görünen bir uygulamayı kabule şirket hesaplarında göründüğü ve vergi kurumlarına bildirildiği gibi, kârları aşınmadan arınmış olarak hesaplamaya zorlanmış olacağız.[93]

Kabul edemeyeceğimiz şey, bu olgu ve ilişkilerin sonuçlarının yanlış yorumlanması ya da görmezlikten gelinmesidir. Herhangi bir gelir düzeyinde, toplam yatırım alanları, yalnız tüketilmeyen fazlayı değil, bütün aşınma paylarını da emmeye yeterli olmalıdır. Şirket yöneticilerinin, kendi denetimleri altında olan özel aşınma paylarını yatırıma ayırmak zorunda oldukları anlamına gelmez bu: Bu payları herhangi bir şirket amacı için kullanabilirler. Ama, bütün sistem açısından, yatırımın, fazlanın emilmesi şöyle dursun, hiç değilse aşınma kadar büyük olması gerektiği anlamına gelir.

«Aşınma» teriminde yerleşmiş anlamlar yüzünden, yıpranmış işyeri ve donatımın değiştirilmesi ihtiyacının, otomatik olarak aşınma payları için bir çıkış noktası sağlayacağını, fazlanın da «yeni» yatırımları karşılayacağını varsaymak gibi bir tuzağa kolayca düşülebilir. Aslında, üretim yöntemleriyle tüketi-

[93] Ticaret Bakanlığının yenilerde yaptığı savaş sonrası kâr incelemesinden, burada sözü edilen miktarın büyüklüğü hakkında bir fikir edinilebilir. Vergileme amaçlarıyla aşınmayı yöneten kurallar 1962'de oldukça serbest bir duruma getirilmiştir. «Hukukî usullerdeki son değişiklik, İkinci Dünya Savaşıyla Kore Savaşı buhranının getirdiği hızlanan **amortization** ve 1954'deki İç Kazanç Kanunundan doğan, daha geniş aşınma paylarıyla birleşince, 1962'de, bu hukukî değişiklikler olmasaydı elde edilecek kârdan 6-7 milyar daha az kâr getirecektir.» Robert E, Graham, Jr., Jacquelin Bauman, «Corporate Profits and National Output,» **Survet of Current Business**, Kasım 1962, s. 19. Yüzdeye vurursak, 1962'deki şirket kârlarının, İkinci Dünya Savaşı öncesi aşınma uygualmaları kulanılmış olsaydı elde edilecek kârdan % 15 daha az olduğu anlamına gelir bu. Bu konu hakkında, kitabın sonundaki Ek'e de bakın.

cilerin beğenilerinin değişmeden kaldığı, yeni yatırım alanlarının da, bütünüyle, artan nüfusa ve ya da artan **percapita** gelire bağlı olduğu bir iktisatta durum böyle olur. Gerçek bir kapitalist iktisatta bu koşulların gerçekleşme olasılığı hemen hemen yoktur. Üretim teknikleriyle tüketicilerin beğenileri durmadan değişmekte ya da değiştirilmektedir. Bu koşullarda, «değiştirmeye ayrılan» yatırımla «yeni» yatırım arasındaki ayrımın bir anlamı kalmaz. Eski sermaye hep eskimekte, yeni sermaye de hep yatırılmaktadır. Ama bu iki süreç arasında bir ilişki olması gerekmez. Tüketicilerin artık beğenmedikleri bir ürünü yapan bir makine yıpranırsa, yerine yenisi konmayacaktır. Modası geçmiş bir yöntemle çalışan bir donatım yıpranırsa - gelecekteki talebin, üretimin devam etmesini güvence altın alacak kadar yüksek olması da bekleniyorsa - yerine yeni bir yöntemle çalışan bir donatım konacaktır. Şirketin ussal yönetimi açısından, bütün yatırım, bugünkü kurulu kalıplara göre değil de, gelecekteki kâr bekleyişlerine sıkı sıkıya uygun olarak, şu ya da bu kalıba yöneltilecek yeni yatırımdır. Herhangi bir anda, çıktı ve istihdam düzeyi sürdürülmek isteniyorsa, çıkış noktası bulunması gereken belli miktarda bir yatırım olduğunu söyleyebiliriz yalnızca. Bu miktar da, aşınmanın hepsiyle bu çıktı düzeyinde ortaya çıkacak fazlanın toplamından tüketilen fazlanın çıkarılmasına eşittir.

Kanıtlayarak ileri sürdüğümüz görüş, basit olarak şöyle ortaya konabilir: Aşınma çok geniş olduğunda - bugünkü tekelci kapitalizmde olduğu gibi, - işletmenin, kârlı bulduğu yeni buluşlara yapacağı bütün yatırımın malî desteğini bu kaynaktan sağlaması, yatırıma ayrılacak fazlanın emilmesine yardım edecek, «yeni buluşlarla ilgili» alanlar bırakmaması

mümkündür. Başka bir deyişle, teknolojik gelişme, şirket yönetimlerinin «cömert» aşınma siyasetleriyle elde ettikleri fonların en kârlı kullanış yollarını biçimlendirmekten öte pek bir şey yapmaz. Bu doğru olduğu ölçüde, teknolojik gelişmenin, yatırıma ayrılan fazlanın «görünen» parçası için çıkışlar bulma sorununa hiç katkı yapmadığı da doğrudur : Eldeki buluşları gerçekleştirmek için gerekli olan yatırım, artan aşınma paylarını emmeye yeterli olmayabilir.

TABLO 1

Malî olmayan şirketler için seçilmiş malî veriler, 1953 - 1962 (milyar dolar)

	Araştırma ve Geliştirme harcamaları (A + G)	İşyeri ve donatım masrafları (İ + D)	Aşınma payları (A)	İ + D'nin yüzdesi olarak A
1953	3.5	23.9	11.8	49.4
1954	4.0	22.4	13.5	60.2
1955	4.8	24.2	15.7	65.7
1956	6.1	29.9	17.7	59.2
1957	7.3	32.7	19.7	60.2
1958	8.2	26.4	20.3	76.9
1959	9.0	27.7	21.6	78.0
1960	10.5	30.8	23.1	75.0
1961	11.0	29.6	24.8	85.2
1962	12.0	32.0	26.2	81.9

KAYNAKLAR : A + G için : McGraw-Hill Publishing Co., **Keys to Prosperity, New York, n.d., Business Week,** 29 Nisan 1961; McGraw-Hill Basın Bülteni, 26 Nisan 1963. I + D ve A için: **Survey of Current Business,** kaynaklar ve şirket fonlarının kullanımı için yıllık makaleler.

Bu görüşü istatistikle saptamak bu çalışmanın dışında kalır. Yine de, teknolojik gelişmenin yatırım alanları sorunuyla fazla ilgisi olmadığı görüşü hemen direnmeyle karşılaşacak ve tekelci kapitalizm genel kuramı için çok önemli olan bir görüştür. Onun için bu görüşü birkaç veriyle desteklemek iyi olur.

1953 - 1962 dönemi, hızla artan bir teknolojik gelişme dönemidir. 1 sayılı tablonun birinci sütununda görülen Araştırma ve Geliştirme harcamaları, teknolojinin gelişme hızının kaba bir göstergesi olarak alınabilir. Bu durum, geniş yeni yatırım alanları açılmasını gerektirseydi, bunun, işyeri ve donatım masraflarında (ikinci sütun) görünmesi gerekirdi. Oysa, işyeri ve donatım masraflarındaki bütün artış, 1953 - 1957 yılları arasında olmuştur. 1957'den 1962'ye kadar, A + G artmaya devam etmiş işyeri ve donatım masraflarıysa, 1957 düzeyinin % 8 kadar altında dalgalanmıştır. Bu gelişmeler olurken, aşınma paylarında sürekli bir yükselme görülmüş (üçüncü sütun), bunun sonucunda da, aşınmanın kapladığı işyeri ve dantım masrafları oranında, 1953'te % 50'den 1962'de % 80'e çıkan bir yükselme meydana gelmiştir.

Bu verilerin bir şeyi ispatladığını söylemiyoruz, yine de, yeni buluşlarla yatırım alanları arasında çok az bir ilişki olduğu ve tekelci kapitalizmin yatırım ihtiyaçlarını, gittikçe daha fazla, aşınma paylarından karşılayabileceği görüşlerini kuvvetle desteklediklerine inanıyoruz.

Yine de, işyeri ve donatım yatırımının üçte birinden daha fazla olan A + G harcamalarıyla, A + G hareketinin, kendi başına, oldukça önemli bir yatırım

alanı yarattığı ileri sürülebilir.[94] A + G, gayrî safi kârlarla (aşınma + safi kârlar) destekleniyorsa, bu hiç kuşkusuz, böyledir. Durum böyle olduğunda, bu masraflar, işyeri ve donatım yatırımıyla aynı miktarda olacaktır. Bununla birlikte, uygulamada, A + G harcamaları, üretim masrafları olarak ele alınır ve gayrî safi kârlar hesaplanmadan önce satış kazançlarından geri alınır. Bu yüzden, A + G hareketinin, gayrî safi kârların yatırımı için çıkış noktaları yaratmadığı açıktır.

A + G harcamalarının gerçekten de üretim masrafları sayılacağı anlamına gelmez bu. Bunlar, elbette, üretim masrafları değildir. Toplumsal bir açıdan, bunlar, eğitim harcamaları gibi fazlanın bir çeşit kullanılış biçimini meydana getirirler. Yapılacak en iyi benzetme, gelecek bölümde çözümleyeceğimiz, satış masraflarıdır. (A + G adı altında olan biten şeylerin çoğu, aslında, şanlı bir satıcılıktan başka bir şey değildir. Bu yüzden, ikisi arasında, hem özleri, hem de kavramları bakımından bir yakınlık vardır.)

Son olarak, vardığımız sonuç şudur: Teknolojik gelişme, nüfus artışı gibi, fazlanın emilmesi sorununa önemli bir katkıda bulunmamaktadır.

(3) **Dış Yatırım.** Bugünkü dünyanın durumunu, özellikle iktisadî bakımdan gelişmiş ve az gelişmiş bölgelere ayrılışını ve bunların etkileşmelerinin diyalektiğini anlamakta, dış yatırımdan daha önemli

[94] İşletme dışı kurumların (devlet kurumları, üniversiteler, vb.) A + G harcamalarını da katınca, Ulusal bilim Kurumu'na göre, toplam harcamalar 1959'da, 12.4 milyar doları bulmuştu. Bu, o yılın işyeri ve donatım masraflarının % 45'i kadardı. National Science Foundation, **Review of Data on Research and Development,** NSF 61-9, Washington, Şubat 1961, s. 1.

olan ancak birkaç konu vardır. Ama, burada, bu kadar geniş sorunlarla ilgilenmiyoruz : Dış yatırımla, tekelci kapitalist sistemin özel işletme kesiminin doğurduğu, yatırıma ayrılacak fazla için bir çıkış noktası olarak ilgileniyoruz. Bu bakımdan, dış yatırım önemli bir rol oynamaz, oynaması da beklenmez. Gerçekten de, ileri ülkelerden olağanüstü yükseklikte sermayenin çıktığı kısa dönemler dışında, dış yatırıma, fazlanın az gelişmiş ülkelere yöneltildiği bir kanal olarak değil de, fazlanın buralara pompalanma yöntemi olarak bakmak gerekir.

Buna klasik bir örnek, Britanya'nın, imparatorluğu'nun en yüksek noktasındaki durumuydu. 1870'den önce, İngiliz iktisadı hâlâ rekabetçi aşamadayken, oldukça fazla sermaye ihracatının yer aldığı, böylelikle, İngiltere içinde üretilen fazlanın suyunu çektiği doğru olabilir. Ama 1870'le Birinci Dünya Savaşı arasındaki yıllarda, İngiltere'nin deniz aşırı yatırımlarından aldığı gelir, sermaye ihracatını çok aşmıştı. Cairncross'un tahminlerine göre, 1870-1913 arasında, net sermaye ihracı 2.4 milyar sterlini bulmuştu, dış yatırımlardan alınan gelir de 4.1 milyar sterling kadardı : Sermaye ihracı, alınan gelirin ancak beşte üçünü meydana getiriyordu.[95] (Bu rakamlar, sömürge bürokrasisine ücret ve emekli aylığı olarak verilen büyük toplamları kapsamamaktadır.) Bu haraç yoluyla, İngiltere, dünyanın en geniş «ehlikeyif» sınıfını yaratıp sürdürebilmiş ve dünya polisi rolünü oynayan bir askerî kuruluşun masraflarını karşılayabilmişti.

[95] A.K. Cairncross, **Home and Foreign Investment, 1880-1913**, Cambridge, 1953, s. 180.

Amerikan deneyi de, aslında, bundan pek ayrı değildir. 1963'de, Birleşik Devletler şirketlerinin (hemen hemen bütün devlerin), 40.6 milyar doları bulan, dış (ve doğrudan doğruya) yatırımları vardı. Ama, bunların büyük bir kısmı, sermayeyi Birleşik Devletler'den dışarıya çıkarmadan elde edilmişti. Cleona Lewis, bunun tipik bir örneğini şöyle anlatmaktadır :

> **Bir şirketin yabancı ülkelerdeki yardımcı ya da ona bağlı kuruluşlara yaptığı katkının büyük kısmını, çoğunlukla, patent hakları meydana getirir. Sözgelimi, 1904'te bir Kanadalı, Gordon MacGregor tarafından, Kanada'da, Ford Motor Şirketi kurulduğunda, Ford hak ve süreçlerinin Kanada'da, Yeni Zelanda'da, Avustralya'da, Hindistan'da, Güney Afrika'da ve İngiliz Malayası'nda sürdürülmesi karşılığında, hissenin % 51'i Detroit'teki şirkete devredildi. Bunu izleyen yıllar oldukça başarılı oldu; büyük temettüler ödenmesine karşın tekrar yatırılan kazançlar da büyüktü. 1912'de, bir stok hissesi, şirketin zaten çok olan stokunu, 125.000 dolardan bir milyona çıkardı. 1915 Ekiminde, stok hissesi % 600 artırıldı, bu da, şirketin stokunu 7 milyon dolara çıkardı. 1925'in sonlarında, şirketin sermaye ve fazlası, 31 milyon dolarda dengede duruyordu. 1927'de, stok satın alımlarının, şirketteki Amerikan paymı % 85 oranında artırdığı tahmin edilmekteydi. Bu arada, şirket, 15 milyon dolar kadar parasal temettü ödemişti. Böylelikle, Kanada'daki bu geniş yatırımın Amerikan iktisadına maliyetinin, ilgili patent haklarıyla alınan temettülerin tekrar yatırımından biraz daha az bir kısmının toplamı kadar olduğu görülüyor.[96]**

Oldukça fazla sermayenin ihraç edildiği durumlarda bile, bunun sonucunda kârların geriye çekilmesiyle, bir yayılma yer almakta; kâr ve temettüle-

[96] Cleona Lewis, **America's Stake in International Investment**, Washington, 1938, s. 300-301.

rin geriye akımı da (hizmetlere ve benzeri yerlere yapılan ödemeler kılığına girmiş paraları saymasak bile), çok geçmeden, ilk yatırımı tekrar tekrar ödemekte, Birleşik Devletler'deki ana şirketin kasalarına sermaye doldurmakta devam etmektedir. Bu yüzden, her yıl ülkeden dışarıya doğru sermaye akmasına karşılık, geriye doğru yatırım akımının hep daha büyük olması hiç de şaşırtıcı değildir. 1950 ve

TABLO 2

Yatırımın dışarıya akması ve gelir, 1950-1963 (milyon dolar)

	Net ve doğrudan doğruya yatırım sermayesinin dışarıya akımı	Doğrudan doğruya yatırım geliri
1950	621	1.294
1951	528	1.492
1952	850	1.419
1953	722	1.442
1954	664	1.725
1955	779	1.975
1956	1.859	2.120
1957	2.058	2.313
1958	1.094	2.198
1959	1.372	2.206
1960	1.694	2.355
1961	1.599	2.768
1962	1.654	3.050
1963	1.888	3.059
Toplam	**17.382**	**29.416**

KAYNAKLAR: Birleşik Devletler Ticaret Bakanlığı, **Survey of Current Business,** Kasım 1954; bundan sonra, her yıl Ağustos ayında yayınlanan yıllık araştırma.

sonraki yıllarda, resmî devlet istatistiklerinden çıkartılabilen bu iki akım, 2 sayılı tabloda gösterilmiştir.

Yöneticilere verilen aylıkları, çeşitli hisseleri **(royalties)** ve çeşitli saklı paraları kapsamayan [97] bu rakamları yorumlarken, aynı kaynakların gösterdiğine göre, toplam «doğrudan doğruya» dış yatırımın 1950'de 11.8 milyar dolardan 1963'de 40.6 milyar dolara yükseldiğini (28.8 milyar dolarlık bir artış) de unutmamak gerekir. Böylece, bu dönemde Amerikan şirketlerinin, dışarıya sermaye olarak gönderdikleri toplamdan 12 milyar dolar daha fazla bir parayı gelir olarak aldıkları, aynı anda, yabancı **holding**'lerini (dışarda kazanılan kârları tekrar yatırarak, yabancı banka ve yatırımcılardan ödünç alarak, vb.) 28.8 milyar dolara çıkardıkları anlaşılmaktadır.

Bu konuda da, dış yatırımın, içte doğan fazla için bir çıkış yolu olmayıp, dışarda doğan fazlanın yatırım yapan ülkeye getirilmesi için etkili bir yöntem olduğu sonucuna varacağız. Bu durumda, dış

[97] «Temettü, faiz ve kâr biçiminde aldıklarına ek olarak, Birleşik Devletler'deki ana şirketler, yabancı ülkelerde kendilerine bağlı olan şirketlerden, çeşitli yönetim hizmetlerinin ve **patent, telif hakkı** gibi «soyut» mülklerin kullanımının karşılığında oldukça fazla miktarda ödemeler de almaktadır. 1961'de, bu akım, yılda 0.4 milyar dolara yaklaşıyordu, ayrıca, «gelir» denen miktarlardan çok daha hızlı yükseliyordu.» Samuel Pizer ve Frederick Cutler, «Expansion in U.S. Investments Abroad,» **Survey of Current Business,** Ağustos 1962, s. 24.
Sahte fatura yapmak, ana şirketten yapılan ithalatla ona yapılan ihracat fiyatlarında oynamak, vb. gibi yollarla yabancı ülkelerdeki şirketlerden çekilen paraları gösteren veriler yoktur elbet.

yatırımın, fazlanın emilmesi sorununu çözmekten çok büyüttüğü açık olarak görülmektedir.

5

Ne yaparsak yapalım, tekelci kapitalizmin, kendi kendisiyle çelişen bir sistem olduğu sonucundan kaçınamayacağız. Bu sistem gittikçe daha çok fazla doğurmakta, buna karşılık, bu artan fazlanın emilmesi, dolayısıyla sistemin düzgün işlemesi için gerekli olan tüketim ve yatırım alanları sağlamakta başarısızlığa uğramaktadır. Emilemeyen fazla üretilmeyeceğinden, tekelci kapitalist iktisadın **normal** durumunun durgunluk olduğunu söyleyebiliriz. Sermaye stokuyla fiyat ve maliyet yapısı bir noktada tutulursa, sistemin iş görme hızı, üretilen fazla miktarının gerekli çıkışlar bulabildiği noktadan öteye yükselemez. Bu da, eldeki insan ve malzeme kaynaklarının hep eksik kullanımı anlamına gelir. Daha değişik terimlerle anlatmak istersek, emebileceğinden çok fazla doğurmaması için, sistemin, kârlılık listesinde yeterince düşük bir noktada işlemesi gerekecektir. Kârlılık listesi hep yukarıya doğru çıktığından, bunun karşılığında «dengesel» iş görme hızı aşağıya doğru inecektir. Kendi başına bırakılırsa, yani, sistemin mantığındaki ilk kurallara göre, sistemin bir parçası olmayan karşı güçlerin yokluğunda, tekelci kapitalizm, «müzmin» bir buhran bataklığına gittikçe daha çok batacaktır.

Ama, karşı güçler vardır. Bu güçler olmasaydı, sistem çoktan, kendi ağırlığını çekemeyerek çöker, giderdi. Bu yüzden, bu güçlerin niteliğini ve sonuçlarını anlamak çok önemli olmaktadır. Bundan sonraki üç bölümde bu konu üstünde duracağız. Bu-

nunla birlikte, burada da, kısa bir başlangıç yapabiliriz.

Tekelci kapitalizmin kendi kendisiyle çelişen karakteri - ürettiğinden daha çok fazlayı emmekteki yeteneksizliği, - sokaktaki vatandaşı, çok kendine özgü bir biçimde etkiler. Sokaktaki adama iktisadî sorun, ders kitaplarının söylediğinden çok başka bir kılıkta görünür : Bu sorun, az bulunan kaynakların en iyi nasıl kullanılacağı sorusu değil de, gereğinden fazla olan kaynakların ürettiklerinin nasıl kullanılacağı sorusudur. Sokaktaki adamın serveti ya da toplumdaki durumu ne olursa olsun, geçerlidir bu. Bu adam bir işçiyse, «her yerde hazır ve nazır» olan işsizlik gerçeği, ona, emek arzının emek talebinden hep daha büyük olduğunu öğretir. Bir çiftçiyse, fazlalar denizinde boğulmamak için çabalar. Bir iş adamıysa, satışları, kârlı olarak üretebileceğinin hep gerisinde kalır. Hep daha fazla, hiç daha az değil.

Bu durum, tekelci kapitalizme özgü bir durumdur. «Daha fazla» kavramı, kapitalizm öncesi toplumlarda akıl almaz bir kavramdı, kapitalizmin rekabetçi aşamasında bile, normal bir durum değil de, geçici bir rahatsızlık olarak görülürdü. Ussal olarak düzenlenmiş bir sosyalist toplumda, doğal kaynakları, teknolojisi ve insan becerileri ne kadar bol olursa olsun, «daha fazla», ancak, dikkatleri «daha az» alanına çekmeye yarayan bir belirtidir. Yalnız tekelci kapitalizmde, «daha fazla» her zaman herkesi etkileyen kapsamlı bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Tekelci kapitalist toplumun karakteri ve işleyişi bakımından çok önemli olan bir dizi tutum ve çıkar doğar buradan. Bir yanda, kurumsal yapıya iyi-

ce yerleşmiş olan inatçı bir kısıtlama adeti vardır:[98] Arzın artmasına karşı en ilkel tepki, onu kesivermektir. 1930'larda, «daha fazla» evrensel bir felâket halini aldığında, ilkel kısıtlama, resmî ulusal siyasetin şanı şerefi olan, Ulusal Sanayiî iyileştirme Kanununu çıkarmış, Ulusal İyileştirme Yönetimini kurmuştu.

Ama, «daha fazla» nın bir çaresi olarak düşünülen kısıtlama, bazı grup ya da bireyler için yararlı da olsa, bütün olarak durumu daha da kötüleştirir. Buradan da, ikincil ve daha ince bir dizi tutum ve siyaset doğar. Önceleri, el yordamıyla ve yavaş yavaş ortaya çıkar bu, ama, tekelci kapitalizm geliştikçe, önemi ve şiddeti artar. Bu tutum ve siyasetlerin gerekçesi şudur: Arz açısından «daha fazla»nın tersi, talep açısından «daha az»dır; bunlar, arzı kesmek yerine talebi canlandırmaya çalışırlar.

Böylece, talebi canlandırmak - pazar yaratmak ve genişletmek - tekelci kapitalizmde özel işletme ve devlet siyasetlerinin **leitmotif'i** olmuştur, gittikçede daha fazla olacaktır. Yine de bu yargı, doğru olmakla birlikte, kolayca yanlış sonuçlara götürebilir bizi. Talebi canlandırmanın akla yakın birçok yolu vardır. Sözgelimi, sosyalist bir toplumda, bir planlama yanlışı yüzünden, satılabileceğinden daha fazla tüketim malları üretildiği görülürse, o günkü fiyat ve gelir yapısına göre, en basit ve en kestirme çare, fiyatları indirmektir.[99] Bu çare, planlama yetkililerinin emrindeki fazla miktarını azaltacak, buna karşılık, tüketicilerin satın alma güçlerini artıracaktır. Böyle-

[98] Fransızların, ince bir mantıkla Malthusianism dedikleri şeydir bu.

[99] Bak. Kalecki, **Theory of Economic Dynamics**, s. 62-63.

ce de, tehlikeli bolluk, çabucak ve fazla bir sıkıntıya düşmeden atlatılacaktır. Böyle bir eylem biçimi, dev şirketlerin fiyat saptama yetkisini kıskançlıkla ellerinde tuttukları tekelci kapitalist bir toplumda kullanılamaz. Şirketlerin her biri, kendi özel kârını mümkün olduğu kadar artırmak amacıyla kararlarını kendi verir. Enflasyoncu baskıların bütün iktisadî ve toplumsal yapıyı sarsmaya başladığı, büyük savaş dönemleri (kısa süreli dönemlerdir bunlar) dışında, fiyatları denetleyen bir kurum yoktur. Ayrıca, barış zamanında, böyle bir kurum kurma çabaları da, ya kepazelikle son bulur (İkinci Dünya Savaşından sonraki fiyat denetimi fiyaskosunu düşünün), ya da «düzenlenmiş» sanayilerde tekelci fiyat uygulamasının çok iyi bir «hukuklaşma» kılığına girmesiyle son bulur. Tekelci kapitalist toplumda fiyat koyma sürecinin en güçlü çıkarlar tarafından denetlendiği açık bir gerçektir. Bunun kamu yararına göre düzenlenmesinin mümkün olduğunu düşünmek, bu toplumu yapan nitelikleri görmezlikten gelmek demektir.

Tekelci kapitalizm çerçevesi içinde, fiyat düşürme yoluyla talebi canlandırmak mümkün değilse, bunu gerçekleştirecek başka yollar vardır. Sözgelimi, bundan sonraki bölümde çözümlenecek olan reklamcılığı ve başka satış biçimlerini düşünün. Her dev şirket, durumunun mantığı gereği, dikkatini ve kaynaklarını gittikçe daha fazla satış çabalarına ayırmaya yönelmektedir. Tekelci kapitalist toplumun da, bu yeni pazarlar yaratma ve eskileri genişletme yöntemini geliştirmekte büyük çıkarı vardır; bu yöntemi kısıtlamak ve denetlemek işine gelmez.

Fiyat düşürme ve satıcılıkta olduğu gibi, başka talep canlandırıcı yöntemler, tekelci kapitalist top-

lumun özünü meydana getiren çıkar kalıplarıyla, kuvvet yapısıyla, ideoloji ağıyla ya uyuşurlar ya da uyuşmazlar. Uyuşan yöntemler geliştirilir, uyuşmayanlar bir kenara atılır ya da yasaklanır. Tekelci kapitalizm için sorun, talebi canlandırıp canlandırmamak değildir. Bir kere, o, ölüm pahasına da olsa, canlandırılacaktır.

Sorun, talebin nasıl canlandırılacağıdır. Bu konuda, ilerde göstermeye çalışacağımız gibi, sistemin kendi içinde oluşan seçici düzenlemeleri vardır; bunlar, tekelci kapitalist toplumdaki yaşamın her köşesine sokulan geniş kapsamlı sonuçlar doğururlar.

V

FAZLANIN EMİLMESİ : SATIŞ ÇABALARI

1

Toplumun iktisadî fazlasının - toplam toplumsal çıktıyla bunun üretilmesi için toplumsal bakımdan gerekli olan üretim masrafları arasındaki ayrım - kullanımını çözümlerken, iktisat kuramı, geleneksel olarak, geçen bölümde incelenen konular üstüne, sermayedarların tüketimiyle özel yatırıma eğilmiştir. Başka kullanım kalıpları bütün bütün bir yana bırakılmış değildir. Devlet ve kilise de, her zaman, fazlanın tüketicileri olarak görülmüş; gerek klasikler, gerek Marx, kamu görevlileriyle rahiplerin yanında, hizmetçiler gibi, gelirlerinin büyük bir kısmını sermayedarlardan ve toprak sahiplerinden alan, önemli bir «üretken olmayan» işçi kategorisi de olduğunu belirtmiştir. Bundan başka, Marx fazlaya, dolaşım masrafları dediği bir şey de eklemiştir :

> **Genel kanun şudur : Yalnızca biçim değişikliklerinden doğan bütün dolaşım masrafları, metalara herhangi bir değer eklemezler. Bunlar, yalnızca, değerin gerçekleşmesi için ya da onun bir biçimden ötekine geçirilmesi için gerekli olan masraflardır. Bunlara yatırılan sermaye (kullanılan emek de buraya girer), kapitalist üretimin ölü masraflarıdır. Bunlar, fazla ürün yoluyla oluşmalıdırlar; bütün kapitalist sınıf açısından da, fazla değerden ya da fazla üründen düşülmeleri gerekir.[100]**

[100] **Sermaye**, Cilt 2, Bölüm 6, kesim 3.

Böylece, bir ilke olarak, sermayedarların tüketi miyle birikimden başka fazlanın kullanım biçimle rinin var olduğundan hiç kuşkumuz kalmadı. Bu nunla birlikte, bu biçimler, hep ikinci derecede önem liymiş gibi ele alınmıştır. Bunların kapitalist sınıfın tüketim harcamalarının yeniden dağıtımıyla ilgili ol duğu ya da birikme hızını biraz azalttığı düşünül müş, bütün iktisadî sistemin işleyişini ve bu iktisadi temele dayanan toplumun karakterini belirleyen ke sin birer etken olduğu akla gelmemiştir.

Tekelci kapitalizmde bu görüşlerin neden kabul gördüğünü anlamak kolaydır. 18. ve 19. yüzyıllardaki egemen burjuvazi, vergilerin mümkün olduğu kadar indirilmesiyle ilgileniyordu. Bunun sonucunda da, kiliseyle devletin tükettiği fazlanın oranı, feodal çağlara göre çok daha az oluyordu. Kapitalist toplum zenginleştikçe, bu azalmanın sürüp gittiğini düşünmek akla uygun geliyor. Bunun gibi, dolaşım masrafları da, ticaret sermayesinin sanayi sermayesine oranla üstün durumda olduğu **mercantile** döneme göre oldukça azalmıştı. Bu durum da, gelecekte, sermayedarların tüketiminin ve birikimin toplumun fazla ürününü gittikçe daha çok yutacak bir noktanın geleceğini gösteriyordu.

Bu iki kullanım biçiminin, iktisadın yaratabildiği bütün fazlayı emmeye yeterli olup olmadığı - iktisat konusunda yazılan eserlerde çok önceden ortaya atılan bir soru - Malthus ve Ricardo tarafından hararetle tartışılmış, Sismondi'nin ve bir yığın aykırı düşünceli «az tüketimciler»in yazılarının büyük kısmını kaplamıştır. Bu sorun, oldukça ikinci derecede olmakla birlikte, Marx'da ve onu izleyenlerde de görülür. Hem klasikleri, hem de Marx'ı, fazlanın

emilmesi biçimlerinin yeterli olup olmadığı sorunuyla daha fazla ilgilenmekten alıkoyan şey, herhalde, kapitalizmin başlıca sorununun, Marx'ın «kâr oranının düşme eğilimi» diye özetlediği şey olduğuna gerçekten inanmalarıdır. Bu açıdan bakınca, kapitalist yayılmanın önüne çıkan engeller, fazlanın kullanım biçimlerinin yetersizliğinde değil de, birikimin hızını sürdürmek için fazlanın yetersiz oluşunda aranabilir. Ağırlık noktasını pazarın dengeleyici düzenlemelerinin meydana getirdiği yeni klasik iktisatçıların kuramlarında da, kapitalizmin uzun süreli eğilimleri sorunu, bütün bütüne gözden kaçırılmıştır.

Rekabetçi sistemin çözümlenmesinden tekelci sistemin çözümlenmesine geçince, radikal bir düşünce değişikliği gerekmektedir. Kâr oranının azalma eğilimi kanununun yerine geçen artan fazla kanunuyla, artan bir fazlayı emmeye açıkça yeterli olmayan fazlanın normal kullanım biçimleriyle, fazlanın başka kullanım biçimleri sorunu da, çok fazla önem kazanmaktadır. Bu kullanım biçimlerinin gitgide daha fazla büyümesi, sistem için bir ölüm kalım sorunu olmuştur. Bunlar, sermayedarların tüketimine ve birikime oranla daha fazla büyümekte, dolayısıyla da, toplumsal çıktının yapısına, iktisadî büyüme hızına ve toplumun niteliğine gittikçe daha çok egemen olmaktadırlar.

2

Kapitalizmin son, tekelci aşamasından çok önce de satış çabalarına rastlanırdı. İktisadî ve toplumsal evrende, daha önce belirtilerini göstermeden, bir **deus ex machina** gibi yerden bitiveren bir olgu hemen hemen yoktur. Eğilimler geçici olarak görünüp,

uzun ya da kısa bir süre için zayıf ve önemsiz kalırlar. Bazıları cılız bir filiz olmaktan öteye gidemezler, sonunda da, karşı süreçler altında ezilip giderler. Bazıları da, sonunda, toplumsal görünümün göze çarpan birer özelliği olan kocaman birer ağaç haline gelirler.[101] Kısacası, satış çabaları, iktisadî ve toplumsal bir düzen olarak kapitalizmden çok daha eskidir. Orta çağlardan önce de çeşitli kılıklarda görünmüş, orta çağlarda iyice ortaya çıkmış, kapitalist dönemde gelişmiştir. Bu çabaların özünü Sombart kısaca şöyle betimliyor:

> **İlgileri harekete getirmek, güven uyandırmak, satın alma isteğini canlandırmak: bunlar, talihli bir tacirin bütün uğraşılarının doruğudur. Bunları elde etmek için hangi araçların kullanıldığı sorusu önemli değildir. Bunların, dıştan çok iç zorlanmayla elde edilmiş olması, öteki partilerin kendi istekleriyle pazarlığa girişmiş olmaları yeterlidir. Satıcının amacı telkin olmalıdır. İç zorlama yollarıysa çok çeşitlidir.**[102]

Eski çağlarda da, bu «iç zorlama yolları» çok ve çeşitliydi belki; ama, asıl, tekelci kapitalizmin en gelişmiş aşamasında - bugün Birleşik Devletler'de-bu iç zorlama araçları, inanılmaz derecede çoğalmıştır. Bu genişleme, satış çabalarının bütün olarak kapitalist sistemdeki rolünü geniş ölçüde etkilemiştir. Bu çabalar, sistemin pek de önemli olmayan bir özelliğiyken, başlıca sinir merkezlerinden biri durumuna

[101] İlkiyle sonuncusunu ayırabilme yeteneği, tarihsel süreci kavramakla, ampirik düşünceli adamın tarihsel «gerçekleri» sıralaması arasındaki temel ayrımı meydana getirir.

[102] **Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des Modernen Wirtschaftsmenschen**, Münih ve Leipzig, 1913, s. 74.

gelmiştir. İktisada etkileri açısından, ancak **militarism**'in yanına konabilir bunlar. Toplumsal varlığın öteki yönleri açısından, her şeyi kaplayan etkileri, hiç de ikinci derecede değildir.

Satış çabalarının olağanüstü büyüklüğü ve etkisinin olağanüstü gücü, bu çabaların, çok kapsamlı, niteliksel bir değişme geçirmelerinden ileri gelmektedir. Halkın dikkatini çekici bir araç olarak fiyat rekabeti büyük ölçüde gerilemiş ve yerini satışı artırmanın yeni tekniklerine bırakmıştır: Reklamcılık, ürünlerin değişik görünüşlerde ve değişik paketlerde pazara sürülmesi, «planlı modası geçmişlik», model değişiklikleri, kredi taslakları, vb.

3

Rekabetin fazla ve insafsız olduğu, rakiplerin az oluşunun fiyat düşürmeyi önlediği bir iktisadî sistemde, reklamcılık, büyük bir hızla, rekabetçi çatışmanın başlıca silahı olur. Reklamcılığın ilk ağızdaki ticarî amaçları ve etkileri, enine boyuna çözümlenmiş ve kavranmıştır. Homojen bir çıktının ancak küçük bir parçasını sağlayan çok sayıda satıcıdan meydana gelmiş bir sanayinin atomcu rekabet koşulları altında, tek tek firmalar reklam yapmayacaklardır. Böyle bir firma, ürettiği her şeyi o andaki pazar fiyatına satabilir; çıktısını artırırsa, fiyatın hafifçe düşürülmesi bu artışın satılmasını sağlar. Fiyatın bir parça artırılması, müşterilerinin, benzer ürünleri aynı fiyatla satmakta devam eden rakiplerine gitmesine yol açarak, firmanın ticaret yaşamından çekilmesiyle sonuçlanabilir. Kuşkusuz, böyle durumlarda bile, üretimci birlikleri tarafından reklamcılığa girişilebilir. Bu reklam, tüketimcileri, **generic**

bir ürünü daha fazla satın almaya zorlayacaktır. Ama, bu çeşit çağrılar («daha fazla viski için,» «daha fazla sigara için») reklamcılık tarihinde hiç de önemli bir rol oynamamıştır.

Satıcıların sayısı azsa, her biri, sanayinin çıktı ve satışlarının büyük bir kısmını kapsıyorsa, durum oldukça değişecektir. Böyle geniş firmalar, kendi ürünleriyle rakiplerinin ürünleri arasında apaçık bir ayrım koyarak ve bu ayrımı sürdürerek, kendi çıktıları için pazarı oldukça etkileyebilirler. Bu ayrım, başlıca, reklamcılıkla, «alameti farika»larla, ayrıca paketlemeyle, ürün çeşitleriyle gerçekleştirilir. Bu işlem, başarılı olursa; aralarında böyle bir ayrım yaratılmış ürünler, tüketicilerin gözünde, birbirlerinin yerini alamayacakmış gibi görünür. Ürün ayrımı çabası etkili oldukça, ayrılmış ürünün satıcısının durumu da, bir tekelcinin durumuna o kadar yaklaşır. Halkın bu ürüne bağlılığı arttıkça, talep daha az esnek olmaya başlar, satıcı da, karşılığında bir kazanç kaybına uğramaksızın, fiyatını daha kolayca artırabilir.

Bütün bu söylenenler, önce, tüketim malları için geçerlidir, ama, üretim malları için de gittikçe daha çok geçerli olmaktadır. Oldukça bilgili, teknik yeterlilikleri yüksek satıcıların bile, reklamcılığın çağrısına açık olduklarını anlamak için, iş adamlarına seslenen sayısız genel ve özel dergilere bir göz atmak yeter.

Reklamcılık, var olan bir ürüne karşı alıcılarda bir bağlılık yaratabileceği gibi, yeni ya da yeni gibi görünen bir ürüne karşı bir talep de doğurabilir. E. H. Chamberlain'in sözleriyle :

Reklamcılık... istekleri değiştirerek... talepleri etkiler. Bununla, var olan isteklerin giderildiği kanalları değiştirmek arasındaki ayrım, bu ikisinin çoğunlukla karıştırılması yüzünden uygulamada pek açık görülmemekle birlikte, çözümleme yaparken oldukça açık olarak karşımıza çıkar. Yalnızca bir markanın ya da bir yapımcının adını açıklayan bir reklam, aslında hiç bir bilgi vermeyebilir; ama, bu isim, alıcılar için alışılmış bir isim haline getirilirse, alıcılar, reklamı yapılmamış, bilinmeyen mallar yerine bunu isteyeceklerdir. Alıcıların hassas noktaları üstünde oynayan, alıcıların bilmediği, bu yüzden kendilerini savunamadığı psikolojik kanunları onlara karşı kullanan, alıcıyı korkutan, şaşırtan ya da savunmasız bırakan satış yöntemlerinin, alıcının sahip olduğu bilgiyle bir ilgisi yoktur. Bu yöntemler bilgi vermezler, alıcıların zayıf tarafını yakalamaya çalışırlar. Onların güdülerini etkileyerek yeni bir istek taslağı yaratırlar.[103]

Yeni yaratılan istekler ne kadar şiddetli olursa, ürünlerin fiyatı da o kadar yüksek olacak, bu isteklerle oynayan firmaların da kârları artacaktır. Dolayısıyla, Scitovsky'nin dediği gibi, «reklamcılık giderlerindeki artış, kâr oranındaki artışın ve fiyat rekabetindeki azalmanın bir belirtisidir.»[104]

4

İktisadî ve toplumsal alanda istatistik zaman dizilerinin belirsiz olmasına karşın, Amerikan iktisadî yaşamındaki reklamcılık harcamalarının oldukça büyük bir artış gösterdiği apaçık ortadadır. Bir yüzyıl önce, yani, kapitalizmin tekelci aşamasının getirdiği

[103] **The Theory of Monopolistic Competition,** Cambridge, Massachusetts, 1931, s. 119.

[104] Tibor Scitovsky, **Welfare and Competition,** s. 401.

toplanma ve trost'lenme dalgasından önce, reklamcılık, ürünlerin dağıtımı sürecinde ve tüketicilerin tutum ve alışkanlıklarını etkilemekte çok küçük bir rol oynuyordu. Bu reklamcılık, perakendeciler tarafından yapılıyordu; onlar da, belli isimlerin satışını artırmaya çalışmıyorlardı. Yapımcılar, henüz, kendi ürünleri için tüketici talebi sağlamakta bir araç olarak reklamcılığı kullanmaya başlamamışlardı. 1890'larda, reklamcılığın hem genişliği, hem de tonu değişti. 1890'da reklamcılık giderleri 360 milyon doları buldu, bu rakam, 1867'dekinden yedi misli büyüktü. 1929'da, bu rakam 3.426 milyon doları bulmuştu.[105]

Demek ki, tekelci kapitalizm olgunlaştıkça, reklamcılık da, «bildirme ya da tekrarlamadan ayrı olarak kandırma durumuna» geçti.[106] Reklamcının görevindeki bu yeni dönem, daha 1905'de **Printer's Ink** tarafından açıkça betimlenmişti :

> **Markalar için altın çağdır bu - değerli bir ürün yapan herkesin, yıllar geçtikçe daha önce görülmemiş ölçülere varmakla kalmayıp, belli bir ölçüde bir tekel durumuna gelebilecek talepleri denetleyebileceği bir çağ... Her yerde...reklamcılıkta başa geçme olanağı vardır - soyu karışık, bilinmeyen, tanınmayan malların yerine, ulusal çapta bir reklamcılıkla halk için bir garanti durumuna getirilmiş, standart, bilinen, bir adı olan malları koyma olanağı.**[107]

Böylece, reklamcılık işi astronomik olarak büyümüş, iktisadın artan tekelciliği ve onun hizmetine

[105] **Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957**, Washington, 1960, s. 526.

[106] E. S. Turner, **The Shocking History of Advertising**, London, 1952.

[107] David M. Potter aktarıyor: **People of Plenty**, Chicago, 1954, s. 170-171.

giren kitle bildirişme araçlarının-özellikle radyo, şimdi de televizyon - etkililiğiyle yayılması ve başarısı sürekli olarak artmıştır. Reklam araçlarına harcanan toplam para, 1957'de 10.3 milyarı bulmuş, 1962'de 12 milyar doları geçmiştir.[108] Pazar araştırmalarına, halkla ilişkilere, reklam kurumlarıyla başka özel firmaların yürüttüğü hizmetlere ayrılan para da katılırsa, bu toplam, bugün herhalde 20 milyar doları geçer. Bu toplamın içinde, üretici şirketlerin kendileri tarafından yapılan pazar araştırmaları, reklam işleri, vb. harcamaları da yoktur.

Kaynakların bu şaşırtıcı akışı, şirket yönetimlerinin hafifliğini ve ussal olmadığını ya da Amerikan halkının, şarkılı ticaret reklamlarına, süslü ilan tahtalarına, reklamlarla dolup taşan dergi ve gazetelere tutkun olduğunu göstermez. Büyük özel işletmelerin önemli bir kısmı için, reklamcılık, artık vazgeçilemez bir araç olmuştur. Reklam, şirketlerin, kârı mümkün olduğu kadar artırma siyasetlerinin ayrılmaz bir parçasıdır, aynı anda, bu şirketlerin tekelci durumlarını koruyan mükemmel bir duvar görevini de görmektedir. Reklamcılık, önceleri, şirket yönetimlerine, mümkün olduğu kadar az kullanılan ve katlanılması gereken bir masraf gibi gelmişse de, çok geçmeden, bir reklam kurumunun doğru olarak dediği gibi, şirketlerin çoğunun «yaşaması için zorunlu bir araç» durumuna geçmiştir.[109]

[108] **Statistical Abstract of the United States: 1963**, Washington, s. 846.

[109] Bu «yaşamak için zorunlu bir araç» ilkesinin aşırı bir örneği şöyledir: Son zamanlarda, ülkenin en büyük eczacı firmalarından biri, Contac adındaki bir ilaç için bir kampanya açmıştır. Bu ilacın reklam bütçesinin «13 milyon dolar olduğu» tahmin edilmektedir. «Rek-

5

Daha önce de belirtildiği gibi, reklamcılık olgusu, akademik iktisatçıların gözünden kaçmamıştır. Alfred Marshall, «yapıcı» ve «savaşçı» reklamları birbirinden ayırmış; ilkinin, «kendileri için yararlı olduğuna inandıkları şeylerin satımı ve alımı için var olan fırsatlara halkın dikkatini çekmek» için hazırlandığını belirtmiş, ikincisini de, bunun yalnızca bir kandırma ve halkla oynama aracı olduğunu söyleyerek, kötülemiştir.[110] Sonra, Pigou daha da ileri gitmiş, «rekabetçi reklam şeytanının - bunu, rekabetçi olmayan reklamdan ayırmak mümkünse - vergileme ya da yasaklama yoluyla devlet tarafından yok edilmesi gerektiğini» ileri sürmüştür.[111] Bu bakış açısı - reklamcılığın «iyi» ve «kötü» yanlarını ayırmak, birincisini savunup, ikincisini yerin dibine batırmak-, daha sonra, birçok iktisatçının yazılarında da görülmüş, refah iktisadı diye adlandırılan bir iktisat kolunun karakteristik bir özelliği olmuştur.

Bu iktisatçıların çalışmaları, daha çok da, toplumsal sorunları yorumlayan ve benzer yaklaşımı kabul eden çok sayıda yazarın ciltler dolusu yazıları, reklamcılık konusundaki bilgimize önemli katkılarda bulunmuştur. Elimizde bu bilgi varken, reklamcılığın, Marshall ve Pigou'nun dediği gibi, öyle büyük ölçüde «yapıcı» bir görevi olduğunu ya da başka iktisatçıların dediği gibi, «daha bilgili ve daha tam bir pazar» yaratacağını ciddi ciddi ileri süremeyiz. Gerçekten de, pazarlama tekniklerinde eski bir uzman olan Louis Cheskin'in «tüketiciler birçok ürün hakkında çok az şey bildiklerinden, yaftalara, markalara bakarlar» yargısını ya da «üstün bir ürün, tüketicinin gözünde üstün olan üründür. Bunun, nesnel değerine göre, ya da laboratuar standartlarına göre üstün olması gerekmez» gözlemini, bugün çok kimse kabul edecektir. Başka bir deyişle gerçekten de birbirinden ayrı ürünler arasında ona bir seçim yaptırarak değil de, oldukça ince ve işlenmiş telkin ve «beyin yıkama» teknikleri kulanarak, tüketicinin seçimine etkide bulunulur. Bu gerçek de, bugün, iyice bilinmektedir. Yine Cheskin'in sözleriyle, «son on iki yılda yapılan çalışmalar, bireylerin, reklamın etkisinden haberli olmaksızın, ondan etkilendiğini göstermiştir. Bir birey, bir reklamla, bir şey satın almaya güdülenir, ama çoğunlukla, onu neyin güdülediğinin farkında değildir.»[112] Tüketicilerin, reklamdan etkilenerek, reklamı iyi yapılmamış, fiyatı düşük malları almayıp, reklamı iyi yapılmış aynı mallara daha yüksek fiyat ödediklerini gösteren araştırmaların bulguları da, eşit ölçüde inandırıcıdır.[113]

6

Reklamcılığın iyi bir şey olduğu, kitle bildirişme araçlarının, yüksek nitelikte müzik ve edebiyat programları için malî destek bulmalarını sağladığı

lamın çoğu televizyonda yapılmaktadır.» Bu masraflar için firmanın «eczane satışlarından 16 milyon dolar çektiği söylenmektedir.» (**New York Times**, 9 Ocak 1964).

110 **Industry and Trade**, London, 1920, s. 305.

111 **Economics of Welfare**, 4. baskı, London, 1938, s. 199.

112 Louis Cheskin, **Why People Buy**, London, 1960, s. 54, 61, 65. Bilinç altına işleyen reklamı kötü diye suçlamak doğru değildir: her çeşit reklam bilinç altına işler.

113 Reklamcılığın bununla ilgili ayrı bir işlevini daha sonra göreceğiz: Fiyat ya da kaliteye aldırmadan satın aldığı şeyi beğendirerek ya da reklama gerçekte olmayan şeyler koyarak tüketiciyi aldatmak.

görüşüyse, tavuk kızartmak için evi yakmaya benzer. Kitle bildirişme araçlarındaki sanat programlarının değeri konusundaki ciddi kuşkuları bir yana bırakalım; tüketicilerin, ticaret reklamları yoluyla ödemeye zorlandıkları toplamdan çok daha az bir miktar ödemeleriyle bu programları yürütmenin mümkün olduğu da tartışmasız kabul edilir.

Reklamcılığın «iyi» ve «kötü» yanlarını değerlendiren görüş, aşağı yukarı bütün geleneksel refah iktisatçılarını, reklamcılığın, kaynakların büyük ölçüde israfı, tüketicinin gelirinin sürekli olarak azalması, gerçek alternatifler arasında bir seçimde bulunma özgürlüğünün sistemli olarak yok edilmesi demek olduğunu söyleyerek, reklamcılığı kötülemeye yöneltmiştir.[114] Ama bu yaklaşım, gerçekten de çok önemli olan iki sorunu içine almakta hep başarısız olmuştur. Bu sorunlardan biri şudur: Bütün yönleriyle, reklamcılık, iktisadî sistemde yer alan ve ondan kurtulmaya karar verdiğimizde ortadan kaldırılabilecek olan bir ur, bir fazlalık olarak görülemez, onunla bu şekilde savaşılamaz. Tekelci kapitalizmin kendi ürünü, fiyat rekabetinin azalmasının kaçınılmaz bir yan ürünü olan reklamcılık, dev şirketler gibi, sistemi meydana getiren parçalardan biridir. Pigou'nun rasgele gözlemlediği gibi - bu gözlemini geliştirmemiştir-, «tekelci rekabet koşulları yok edilirse reklamcılık da bütün bütüne ortadan kalkabilir.»[115] Ama, üstün gelen kapitalist sistemin-tekelci rekabetin yok edilmesinin bugünkü anlamı budur, çok kötü birtakım sonuçlar doğurması ve tekrar doğurması gereken sistemi kuvvetlendirmek için, kapitalizmin en belalı sonuçlarını ortadan kaldırmaya ya da iyileştirmeye çalışan refah iktisatçılarının görüş alanı içinde olmadığı da açıktır.

Refah iktisadı yaklaşımının ikinci ve daha büyük bir zayıflığı, da, bütün mantık dizisi altında yatan, «kaynakların tam kullanımı» varsayımından doğar. Başlangıç noktası olarak Say'in Kanununu alırsak, reklamcılığın (genellikle, satış çabalarının), iktisatta bazı «çarpıklıklar» yarattığı anlaşılır. Önce, reklamcılığın ve satış çabalarının giderlerinin tüketici tarafından karşılandığı kabul edildiğinden,[116] reklamların artışının gelirin tekrar dağıtılmasına yol açtı-

[114] Tekelci kapitalizm çağındaki burjuva düşüncesinde mantığın çöküşünü, bütün iktisat alanları içinde en iyi gösteren «yeni» refah iktisadına uygulanmaz bu. Tüketicinin «açıkladığı tercihi»ni başlangıç noktası olarak alan bu doktrin, herhangi bir «değer yargısı» vermekten kaçınır. En ünlü sözcülerinden biri olan, Paul A. Samuelson, bu konudan şöylece kendini sıyırıyor: «Reklamcılığı savunanlar, onun birçok iktisadî yararları olduğunu söylerler. Halka yararlı bilgi verilir, kitle üretim pazarları yaratılır, reklam masraflarının bir yan ürünü olarak da, özel bir basın, çeşitli radyo ve televizyon programları, kalın dergiler ortaya çıkar. Öte yandan, reklamların çoğunun kendi kendini «tekzip edici» olduğu ve tüketicinin bilgisine bir şey katmadığı ileri sürülür: Senfonik müziğe ayrılan her dakikanın karşılığında bir saatlik melodram yer alır. Gallup kamu oyu araştırmasının şaşırtıcı bir bulgusu, birçok insanın reklamlardan hoşlandığı bulgusu olmasaydı, durum daha çok tartışma götürürdü. Bu insanlar bütün duyduklarına inanmamakta, ama yine de duyduklarını hatırlamaktan geri kalmamaktadırlar.» **Economics**, 5. baskı, New York, 1961, s. 138.

[115] **Economics of Welfare**, s. 199.

[116] «Son çözümlemede, tüketicinin doğurduğu bu masraflar satış masrafları olarak görülmelidir: Üretim masraflarından, çok talepleri **değiştirme** masrafları.» Chamberlain, **The Theory of Monopolistic Competition**, s. 123.

ğı ileri sürülür : Reklamcıların ve reklam araçlarının geliri artarken, tüketicilerin geliri de aynı oranda azalmaktadır. Bundan başka, reklamcılık, tüketicileri bir metadan başka bir metaya çektiğinden, onları, ussal olmayan yollarla satın alma kararları almaya yöneltir, gelirlerinin bir kısmını değersiz mallara harcamalarına yol açar. Böylece, tüketicilerin serbest seçimlerini yanıltmakla, dolayısıyla da, tüketicilerin doygunluklarını mümkün olduğu kadar yükseğe çıkarma çabalarına karışmakla suçlanır. Ama, bu düşünce çerçevesi içinde, reklamcılık, tüketicilerin satın almalarının toplam hacmini değiştiren bir araç olarak görülmemekte, dolayısıyla da, bütün olarak kapitalist sistemin işleyiş ilkelerinin çözümlenmesinde dikkati fazla çekmemektedir.

Konu bu yaklaşımla ele alınınca, reklamcılığın temel işlevi de,-bu işlev, Amerikan iktisadının gerçekleriyle haşır neşir olan iş adamlarınca ve iş çevresini çözümleyenlerce çok daha açıkça anlaşılmaktadır-tekelci kapitalist iktisadında olup bitenler de gözden kaçmaktadır. McGraw - Hill İktisat Bölümünün yazdığı gibi, «olması gerektiği gibi, geniş olarak, yani, ürünün çizilmesinden, fiyatının konmasından, reklamcılıktan tutun da kapı kapı dolaşıp satışına kadar bütün pazarlama işlemlerini içine alacak biçimde geniş olarak tanımlanınca, satış ve pazarlama, yalnızca, özgür bir toplumun simgesi olarak kalmamakta, bize özgü özgür toplumun işlemesi için bir gereklilik de olmaktadır.»[117] Bütün bu pazarlama işlemleri olmasaydı, «bize özgü özgür toplumu» yıkabilecek olan musibeti de, New York'ta ünlü bir yatırım bankacısı

[117] M. Dexter Keezer ve arkadaşları, **New Forces in American Business**, s. 90.

şu korkunç sözlerle açıklamaktadır : «Elbiseler, kullanım değerine göre; yiyecekler, tutumluluk ve beslenme değerlerine göre satın alınacaklar; otomobilin kullanımı asıl amacına indirgenecek, otomobil sahipleri otomobillerini on, on beş yıl kullanacaklar; evler, stile ya da bulunduğu bölgeye bakılmadan, korunma niteliklerine göre yapılacak. Yeni modellere, yeni stillere, yeni fikirlere bağlı bir pazarın durumu ne olacak o zaman?»[118]

Doğrudur. Talebin yetersizliği yüzünden durmadan felaketlere sürüklenen bir pazarın durumu ne olacak o zaman? «Müzmin» tüketim azlığına, yatırım azlığına ve işsizliğe yakalanmış bir iktisadî sistemin durumu ne olacak? Demek ki, reklamcılığın iktisadî açıdan önemini, onun, yalnız, tüketicilerin harcamalarının yeniden çeşitli mallar arasında dağıtımına yol açmasında değil de, toplam talebin büyüklüğüne, dolayısıyla, gelir ve istihdam düzeylerine yaptığı etkilerde aramak gerektir. Bu görüş, pazarlama ve reklamcılık profesörlerince olduğu gibi, iş çevresi gazetecilerince de anlaşılmış, ama birkaçı dışında, iktisat kuramcılarınca ihmale uğramıştır.[119]

[118] Paul Mazur, **The Standards We Raise**, New York, 1953, s. 32. Elbise ve yiyecek seçiminde, estetik görüşlerin ve tatlılığın da yer alabileceği, evlerin Madison-Avenue tarzına göre değil de, mimarlık sanatına göre yapılabileceği, hem de iyi, sağlam yapılabileceği, bölgelerin ne «iyi», ne «sınırlı,» ne de kenar mahalle olması gerekmediği, doğal nitelikleri, işyerlerine, parklara, çocuk bahçelerine yakınlıkları ve ulaşım kolaylıkları bakımından iyi planlanmış olmasının yeteceği, Mazur'un aklına gelmemiş olmalı.

[119] Bildiğimize göre ilk ve en belirgin, istisna K.W. Rothschild'dir. Bu yazarın, ne yazık ki çok az ilgi gören makalesine bak. «A Note on Advertising,» **Economic Journal**, Nisan 1942.

Bu ihmalin nedeni, tekelci kapitalizmin niteliğinde «müzmin» bir durgunluk eğiliminin olduğunun ve buna karşı koymak için, reklamcılığın çok karmaşık yollarla işlediğinin anlaşılmamasından doğmaktadır. Bütün reklam çabalarının, iktisadî fazlanın bir kullanım biçimini meydana getirdiğini anlamak gereklidir, ama, reklamcılığın işletme hesaplarında ele alınış biçimi bu noktayı gözden saklamaktadır. Bu güçlük şuradan doğmaktadır: Masraf olarak gösterilen reklam harcamaları, üretim masraflarıyla aynı düzeyde görünmekte, elbette kâr sayılmamaktadır. Ama, bu harcamaların ne kadar geniş tanımlanırlarsa tanımlansınlar, üretim masraflarıyla ve dağıtımla açıkça bir ilgisi yoktur, bunlar ancak, toplam fazlanın bir parçası olarak görülebilirler.

Bu fazla parçasının bazı özellikleri vardır. Önce, bu parça, iki heterojen öğeden meydana gelmiş bir bütündür. Üretken işçilerce satın alınan tüketim mallarının fiyatlarında bir artışla ödenen, toplumun toplam reklamcılık ve satış masrafları, ilk öğeyi meydana getirir. Bu işçilerin gerçek ücretleri, bu öğenin miktarı kadar azalmış olur; toplam net çıktıyla üretken işçilerin toplam gerçek ücretleri arasındaki ayrım olan fazla da, buna göre bir artış gösterir. Öteki öğe daha karmaşıktır. Sermayedarların kendileri ve üretken işçiler tarafından, satın aldıkları malların artan fiyatları yoluyla oluşan, reklamcılık ve satış çabalarının geri kalan kısmı da ikinci öğeyi meydana getirir. Üretken işçiler tarafından doğurulmayan, reklamcılık ve satış çabaları üstündeki bu masraflar, fazlada bir artış yaratmazlar, ama onun tekrar dağıtımına yol açarlar: Bazı bireyler, başka bireyleri, gelirlerini satış sanayisinin doğurduğu ücretlerden, aylıklardan ve kârlardan elde eden bireyleri

desteklemek için, gelirlerinin bir kısmından yoksun kalırlar.

Toplam fazlanın satış çabalarını besleyen bu kesiminin daha önemli bir niteliği de, onun «kendi kendini emen» özelliğidir. Bu fazlanın bir kısmı üretken işçilerden, bir kısmı da üretken olmayan işçilerden alınırken, bu kesimin bütünü, satış çabalarının sürdürülmesinde kullanılır. Net kâr kılığında görünen fazla parçasının tersine, satış masrafları kılığında görünen bu fazla parçası, ne sermayedarların tüketimini, ne de yatırım alanlarının bulunmasını gerektirir. Kendi kaynaklarını ve çıkış noktalarını kendisi sağlar. (Yalnız, burada, açıklanması gereken bir nokta var: Reklam kurumlarıyla satış çabalarına girişen başka işletmelerin kârları, genel kâr toplamına girer; sermayedarların tüketimleri ya da yatırımlarla, bunlara çıkış noktaları bulmak gerekir.)

Bu nedenlerle, satış çabalarının, iktisadın gelir ve çıktı yapısına doğrudan doğruya yaptığı etkiler, vergi kazançlarıyla desteklenen devlet harcamalarına benzer. İktisatta «dengeli bütçe çoğaltanı **(multiplier)**» ile ölçülen bu etki, toplam gelir ve çıktıyı, özgün **(original)** kazanç (ve masraf) kadar artırır.[120] Toplam gelirin artışı da, reklam kurumlarında, reklam araçlarında vb. üretken olmayan işçilerin daha fazla işe alınmasıyla birlikte yürür elbet.

Buraya kadar, reklamcılığın gelirin doğması ve fazlanın emilmesiyle doğrudan doğruya ilişkileri üstünde durduk. Dolaylı etkileri de, herhalde, bu kadar önemlidir, ayrıca, onlar da aynı yönde işlerler.

[120] Dengeli bütçe teoremi daha geniş olarak aşağıda ele alınacaktır. Bak. s.

Genellikle iki çeşit dolaylı etki vardır: Yatırım fırsatlarının elde edilebilirliğini ve niteliğini etkileyenlerle, toplam toplumsal gelirin, tüketimle tasarruf (Keynes'cilerin tüketme eğilimi dedikleri şey) arasındaki bölünmesini etkileyenler.

Yatırım fırsatları açısından, reklamcılık geleneksel olarak, yeni buluşlara verilen role benzer bir rol oynar. Bir ürün için talep **yaratmayı** mümkün kılarak, reklamcılık, işyeri ve donatım yatırımlarını teşvik eder. Reklamı yapılan ürünün gerçekten yeni olup olmamasının önemi yoktur: Eski bir ürünün yeni bir markası da olabilir. Bu gibi durumlarda kaynaklar oldukça israf edilmiştir elbet; ama, işsizlik ve boş duran kapasite var oldukça, bu kaynaklar zaten kullanılmayacaktı hiç; böylelikle, reklamcılık, yatırım ve gelire net bir ekleme yapar.

Toplam gelirin tüketimle tasarruf arasında bölünmesine gelince, burada reklamcılığın etkisi açıktır, ölçülememesine karşın, herhalde oldukça büyüktür. Bu konuda, tekelci kapitalist dönemde, ulusal gelirin çok fazla arttığını, iktisadî fazlanın ondan da fazla büyüdüğünü akılda tutmak gerekir. Bu gelişmeler, bunların hem nedeni, hem de sonucu olduğu teknolojik gelişmeyle birlikte, emeğin meslek dağılımına önemli değişiklikler getirmiştir. Dar tanımıyla, çalışan sınıf içindeki tabakalaşma artmıştır : Birçok usta ve «beyaz yakalı» işçi grupları, yakın zamanlara kadar orta sınıf üyelerine nasip olmayan gelirleri ve toplumsal statüleri kazanabilmektedir. Aynı anda, eski «fazla yiyenler» tabakası da büyümüş, bunlara yenileri eklenmiştir : Şirket ve devlet bürokratları, bankacılar ve avukatlar, reklam ressamları ve halkla ilişkiler uzmanları borsa komisyoncuları ve

sigortacılar, daha bir sürü insan. Bütün bu grupların,- C. Wright Mills'in şirketten zenginlerle çok zenginler dedikleri de girer buraya - yalnız konforlu olarak değil, çeşitli derecelerde lüks yaşamalarını sağlamaya yetecek gelirleri vardır. Bunların büyük bir kısmı gelirlerini biriktirir, gelirlerinde bir artış olduğu zaman, bunlar bu fazlayı tüketmekle biriktirmek arasında bir seçim yapmak zorunda kalırlar. Öte yandan, bu gruplar kredi alan gruplardır; tekelci kapitalizmin bir niteliği olan, ödünç verme kurumlarının çokluğu da düşünülecek olursa, bu grup üyelerinin, bir ev, bir otomobil, bir motor, vb. almak için kolayca ödünç para bulabilecekleri de anlaşılır. Bu durumda, genellikle «yetkiye kalmış harcama» diye bilinen harcama miktarı - biriktirilebilecek ya da harcanabilecek gelir miktarı + tüketicilere verilen kredi - çok artar, yılda on milyar doları bulur. Demek ki, reklamcılığın bugünkü başlıca işlevi, tüketim malları üreticilerinin ve satıcılarının adına, tüketimin yanında, biriktirmeye karşı amansızca savaşmaktır.[121] Bu işlevi yerine getirmenin başlıca araçları da, modada değişiklikler yapmak, yeni istekler yaratmak, yeni statü standartları saptamak gibi şeylerdir. Reklamcılığın bu amaçları elde etmekte gösterdiği başarı, onun, tekelci kapitalizmin durgunluk eğilimine karşı savaşan bir güç olma rolünü kuvvetlendirmiş; aynı zamanda, onu, ünlü «Amerikan yaşama biçimi»nin başlıca mimarı durumuna getirmiştir.

[121] Bazı reklamlar - tasarruf bankalarının, tasarruf ve ödünç verme kurumlarının, hayat sigortalarının vb. reklamları - ters yöne işlemektedir. Ama bunların sayısı, hizmet ve mal sağlayanların çabalarıyla karşılaştırıldığında, çok azdır.

7

Reklamcının taktiği, pazara sürülen yeni ürüne sahip olmanın sorusuz sualsiz istenmesini, bunun gerçekten kesinlikle gerekli olduğunu insanların kafasına zorla yerleştirmektir.[122] Bu taktiğin çalışması için üreticilerin pazara boyuna «yeni» ürünler çıkarması gerekir; müşterilerini yenilikler yapan rakiplerine kaptırmak korkusuyla hiç kimse geride kalmayı göze alamaz.

Yine de, bilim ve teknik yönünde hızla ilerlenen çağımızda bile gerçekten yeni ya da farklı ürünler getirmek kolay değildir. Bunun için temcit pilâvı gibi tüketicinin önüne konan yenilik aslında ya sahte ya da ürünün görevi ve kullanılışıyla önemsiz bir ilgisi olan; hatta çoğu zaman olumsuz bir ilgisi olan bir yeniliktir. Sahte yeniliğin bazı örneklerini, ülkenin en büyük şirketlerinden biri olan Ted Bates reklamcılık şirketinin başkanı Rosser Reeves ilginç bir şekilde verir :

> **Çarpıcı reklam sözleri yazmaktaki dehasıyla reklamcılığın ölümsüzlerinden biri olan Claude Hopkins büyük bira seferlerinden birinin hikâyesini anlatır.**

[122] Vance Packard, kendisine «dünyanın en büyük gazetesi» diyen **Chicago Tribune**'ün araştırma ve pazarlama müdürünün şu sözlerini alıyor: «Gelenek canımızı sıkıyor artık. Yeniyi, en yeniyi, daima en yeniyi arayan bir halk için yararlı değil zararlı oluyor bu.» **The Waste Makers**, London, 1961, S. 165. Packard'ın eserleri, yaşadıkları zamanın kötülüklerini gören öteki yazarlarınki gibi, bir yığın yararlı bilgi sağlar; ama aynı zamanda, Marx'ın sözleriyle «zamanlarını yargılayıp mahkûm etmesini bilen, ama onu kavramasını bilemeyen bir çeşit eleştirinin iyi ve kötü yanlarını» gösterir. **Capitals**, Cilt 1, Bölüm 15, Kısım 8.

> **Bira fabrikasını gezerken çimlendirilmiş arpanın ve şerbetçi otunun harikaları karşısında edeple başını sallıyordu, ama boş şişelerin buharla temizlendiğini görünce birden canlandı. Yanındaki adam bütün bira fabrikalarının aynı şeyi yaptığını söyliyerek itiraz etti. Hopkins yaptıklarının değil ne yaptıklarını reklam etmenin önemli olduğunu sabırla açıkladı. Beylik bir yazı yazıp şunu belirtti: «BİZİM ŞİŞELERİMİZ BUHARLA YIKANIR!» Büyük sigara fabrikatörü George Washington Hill bir seferinde şimdi çok ünlü olan şu ilânı yaptı: «TÜTÜNÜ KURUTULMUŞTUR!» Aslında bütün öteki sigaralar da böyleydi, ama öteki fabrikatörler böylesine basit bir sözün geniş olanaklarını görecek kadar kurnaz değildiler. Yine Hopkins «DİŞLERİNİZİ PASLANMAKTAN KURTARIR!» diye yazdığında büyük bir reklam başarısı sağlamıştı. Aslında bütün dişmacunları da bunu yapardı.[123]**

Bu örnekler sayısız çoğaltılabilir elbet. Ama şimdi fikrimizce belirtilmesi gereken şey bu olayın her zaman her yerde oluşu değil, sadece pazarlama alanı içinde kaldığı ve yeniden üretim sürecine ulaşamadığıdır.

Başka bir çeşit yenilikten farklıdır bu. Yapılma nedenleri ve görünüşleri gerçekten yeni olan, yine de yerini aldıkları eski ürünlerle aslında aynı amaçlara hizmet eden ürünleri ele alıyoruz burada. Farklılık, basit bir paketleme değişikliğinden otomobil modellerindeki çok pahalı yıllık değişikliklere kadar uzayabilir. Bütün bu ürün değişikliklerinin ortak yanı bunların üretim sürecini etkilemeleridir: Üretimin sadece önemsiz bir eki olagelen satış çabaları, bir takım tüketici ihtiyaçlarını karşılayacağı tasar-

[123] Rosser Reeves, **Reality in Advertising**, London, 1961, s. 58-9 Bu kitap başarılı reklamcılığın en usta rehberi olmakla meşhurdur.

lanan malların kârına elden çıkarılmasında fabrika töre yardım ederek, fabrikayı ve atelyeyi gitgide daha bir istila etmekte, üretimin, satış dairesince ve bunun reklamcılık sanayisindeki öğütçü ve danışmanlarınca konan ölçülere göre yapılmasını istemektedir. Bu durum Mc Graw-Hill İktisat Bölümü tarafından çok iyi özetlenmiştir :

> **Bugün yapım şirketlerinin yöneltisi gittikçe üretimden ayrılmakta ve pazara doğru gelişmektedir. Gerçekten bu değişiklik bazı durumlarda öylesine ileri gitmiştir ki bunun göze batan örneği General Electric Company şimdi kendisini esaslı bir üretici örgütten çok bir pazarlama örgütü saymaktadır. Bu düşünce şirketin yapısına yayılmakta, üretim araçlarının gruplaşması ve düzenlenmesi bile pazarlama ihtiyaçlarının etkisiyle yapılmaktadır.[124]**

Vance Packard da şu bilgiyi veriyor : «1950'lerin sonuna doğru uygulayıcı sanayideki mühendisler konferanslarda ne zaman biraraya gelseler satış dairesinin oyuncağı durumuna düştüklerinden sık sık yakınırlardı. Ayrıca Tüketiciler Birliği'nin şu sözünü de aktarıyor : «Üretim araştırması denen şeyin çoğu bugün aslında ticarette kârlı bir «ürün karması» denilen şeyi sağlamak için girişilen bir satış artırma masrafıdır.»[125] Hepsi bu kadar da değil. Büyük iş çevresinin erdem ve törelerinin sadık bir aynası olan **Fortune** dergisi araştırıcıları, geniş Amerikan şirketlerinin Araştırma ve Geliştirme programlarına bakarak, bu birkaç milyar dolarlık çabanın bilimin ve tekniğin ilerlemesine hizmettense satılabilir malların üretimiyle daha yakından ilgili olduğunu görüyorlar.[126]

[124] Dexter M. Keezer ve arkadaşları, **New Forces in American Business**, s. 92

[125] **The Waste Makers**, S. 14.

İktisadî ağırlık merkezindeki bu üretimden satışa kayışın etkisi tüketici bakımından büsbütün olumsuzdur. Tüketim mallarının denenmesi ve değerlendirilmesi konusunda en geniş ve en tecrübeli örgüt olan Tüketiciler Birliği'nin eski müdürü Dexter Masters'in sözleriyle :

> **Şimdilerde gittikçe daha çok görüldüğü gibi, maksat üretim görevi yerine satışla ilgili olursa, pazarlama taktiği sık sık moda değişikliği temeline dayanırsa, bunun kaçınılması güç sonuçları olur : Kötü malzeme kullanma eğilimi; sağlam üretim geliştirmesi için gerekli zamandan kısıtlamalar; niteliğin (kalitenin) ve yeterince denetimin ikmali. Bu çeşit yapma modası geçmişliğin sonucu, daha çabuk eskime ve ağır onarım paraları şeklinde tüketiciye aktarılan bir fiyat artışıdır.[127]**

Gene de bütünüyle iktisat için elbette olumlu bir etkidir bu. Birleşik Devletler gibi geniş bir dayanıklı tüketim malları stoku olan bir toplumda toptan mal ve hizmet talebinin önemli bir öğesi bu stokun bir kısmı eskidikçe ya da atıldıkça yerine yenisinin konması ihtiyacına dayanır. Yapma modası geçmişlik, eskime oranını artırdığı gibi sık sık moda değişiklikleri de atılma oranını artırır. (Masters'in gösterdiği gibi, gerçekte bu ikisi birbirine sımsıkı bağlıdır.) Bunun açık sonucu, yerine koyma talebinin oranında bir yükselme, ayrıca genel bir gelir ve

[126] Eric Hodgins, «The Strange State of American Research,» **Fortune**, Nisan 1955. D. Hamberg de aynı sonuca varıyor; (Inventions in the Industrial Research Laboratory), **Journal of Political Economy**, Nisan 1963.

[127] Wance Packard'ın kitabından, **The Waste Makers**, s. 127.

iş sahası artışıdır. Bu bakımdan da satış çabaları, tekelci kapitalizmin müzmin bir buhran durumuna düşme eğilimine etkili bir panzehir yerine geçer.

8

Satış ve üretim çabalarının böylesine iç içe girip birbirinden ayırdedilemeyecek bir duruma gelişi, toplumsal ürünün kendi niteliğinde olduğu gibi toplumsal bakımdan gerekli üretim masraflarını belirleyen şeylerde de büyük bir değişiklik gerektirir. Belli bütün koşullarıyla rekabetçi kapitalizmde, ancak zamanın tekniğinin belirlediği en az üretim masrafları ile birlikte zamanın törelerinin gerektirdiği en az paketleme, ulaştırma, dağıtma masrafları pazar tarafından-ve iktisat kuramınca-bir ürünü alıcısına maletmenin toplumsal bakımdan gerekli masrafları olarak tanınabilirdi. Bu ürünün kendisi, kapitalizm düzeninde kullanış değerine göre değil değişim değerine göre üretilmiş bir meta olduğu halde, gerçek bir insanca ihtiyacı karşılayan yararlı bir nesne olarak düşünülebilirdi. Doğrusu, bu örneğe aşağı yukarı uygun düşen kapitalizmin rekabetçi aşamasında bile toplumsal bakımdan gerekli masraflar daha az karmaşık bir üretim sisteminde olduğundan çok daha aşırıdır; ama ciddî bir satış masrafları sorunu yoktur; ayrıca üretim ve satış çabalarının iç içe girmesi de yoktur elbet. Üretim güçlerinin gelişimi ve buna uygun olarak iş üretkenliği sağlandığında, yararlı bir çıktının üretimi ve teslimi için bazı masraflar kaçınılmaz olduğuna göre, toplumsal bakımdan gerekli masraflar kesinlikle ayrılabilir ve hiç değilse ilkede ölçülebilir. Masraflar bir kere ayrıldı mı,

çıktının tümüyle masraflar arasındaki fark olarak toplumsal fazla kolayca belli olur.[128]

Tekelciliğin ve oligopoli'nin egemenliği altında sorun bambaşkadır. Tekelci kapitalizmi birçok aşamalarıyla tanıyan ve çözümleyen ilk iktisatçı olan Veblen, oldukça erken bir dönemde önemli bir noktaya parmak basmıştı :

> **Üreticiler sürekli olarak ürünlerinin satılabilmesine daha çok önem vermektedirler; böylece defterlerde üretim masrafı diye görünen şeyin çoğu haklı olarak satışa yarayacak gösterişli ayrıntıların yapılması hesabına geçirilmelidir. İşçilikle satıcılık arasındaki ayrım bu yüzden silikleşti; şimdi pazar için üretilen çoğu nesnelerin atelye masrafını satılabilsin diye bayağıca süslenmiş gösterişlerin hesabına almak doğru olur elbet.[129]**

Veblen'in dediği gibi bu olayın 1920'lerin başında gerçekten yaygın olup olmadığı sorulabilir. Ama bunları 1950'ler ve 1960'lardaki durumun bir tanımı olarak alırsak yüzde yüz doğrudur. Temel kavramları arasına toplumsal bakımdan gerekli masrafları ve fazlayı alan bir kuram için güç olduğu kadar önemli bir sorun ortaya çıkarır bu.

Sorun şudur : Veblen'in sözleriyle «işçilikle satıcılık arasındaki ayrım silikleştiği» zaman toplum-

128 Kapitalist hesaplama yöntemleri faiz ile rantı ayrı ayrı firmaların masrafı olarak alır. Toplumsal çıktının masraf tutarı ayrı ayrı üreticilerin masrafları eklenerek hesaplandığında rant ile faiz masraflara katılacak ve fazladan çıkarılacaktır. Oysa gerek klasik gerekse Marksist iktisat, gerçekte rant ile faizin - kârlar gibi - toplumsal fazlanın bir parçası olduğunu açıkça görmüştür.

129 Thorstein Veblen, **Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times** London, 1924, s. 300.

sal bakımdan gerekli masraflar nelerdir? Bu sorunu getiren sadece satış masraflarının varlığı değildir. Satış «sanayisi» ve üretim firmalarının satış bölümleri ayrı olduğu ve üretim bölümlerinin işine karışmadığı sürece her şey düpedüz satıştır. Bu durumda satış masrafları, rant ile faiz gibi, üretimin toplumsal bakımdan gerekli masraflarını doğruca bulmak için toptan masraflardan çıkarılacak bir çeşit fazla olarak rahatça kabul edilebilirdi. Ama, sözgelimi, otomobil sanayisinde olduğu gibi satış masrafları üretim masraflarından ayrılamıyacak kadar içiçeyse ne yapılabilir? Bir otomobilin yapımı için harcanan gerçek işin büyük bir kısmının-ne kadar olduğunu az sonra inceleyeceğiz-daha işe yarar bir ürün değil daha satılabilir bir ürün yapmak amacında olduğundan kimsenin kuşkuşu yoktur. Ama otomobil atelyedeki ve montaj hattındaki işçilerin birleşik çabalarıyla yapılıp tamamlanan bir nesnedir. Üretken işçiler üretken olmayanlardan nasıl ayırdedilebilir? Satış masrafları üretim masraflarından nasıl ayrılabilir?

Bunun cevabı şudur: Bunlar, otomobil şirketlerinin defterlerindeki bilgilere dayanarak ayırdedilemezler. Tek anlamlı yöntem, satışa yarayan ayrıntılarıyla birlikte, oldukları gibi otomobillerin gerçek masrafını, daha güvenli ve daha etkin bir şekilde aynı görevleri yapması düşünülen otomobillerin mümkün masrafı ile karşılaştırmaktır. O zaman bu mümkün masraflar otomobillerin toplumsal bakımdan gerekli masrafları olur ve bu varsayılan masraflarla gerçek masraflar arasındaki fark satış masrafları olur. Bu örnekten kalkıp bir genellemeye gidersek şu görülecektir: Toplumsal ürünün satış masraflarını temsil eden ve bunun için fazlanın içine alın-

ması gereken bu kısmının toplumsal bir ölçüde belirlenmesi, zorunlu olarak, varsayılan bir ürün karmasının varsayılan masraflarını gerçek bir ürün karmasının gerçek masraflarıyla karşılaştırmayı gerektirir.

Şimdilerde belli nedenlerden ötürü nicelik yönünden bu çeşit karşılaştırmalar yapılamadığı halde, bunların klasik siyasal iktisatta bir ilke olarak bütünüyle kabul edildiğini hatırlamak yerinde olur. Bunu önerenlerin, ideolojik ve siyasal bir savaş açtıkları melez feodal-merkantilist - kapitalist sistemin gerçekte üretmekte olduğu çıktının yapısını ve masraflarını **laissez faire** rejimi altında gelecek çıktının yapısı ve masraflarıyla karşılaştırmaktan çekindikleri yoktu. Onların amacı, gerçekte olanla akla uygun olanı yüzyüze getirmek ve istenen değişikliği gerçekleştirecek bilinçli hareket için gerekli sonuçları çıkarmaktı. Bu yüzleştirme elbette o sıra olan ile akla uygun olacak arasında bir karşılaştırmayı gerektiriyordu.

Çağdaş iktisatta işler elbet bambaşkadır. Onun için, ne olursa olsun üretilen ve tüketicinin «serbestçe» seçtiği şey tek uygun çıktıdır; yapım satım sürecindeki bütün masraflar değer bakımından eşittir ve hepsi de zorunludur. Bu noktadan kalkıldığında, yararlı ile yararsız çıktı arasındaki, üretken ile üretken olmayan iş arasındaki, toplumsal bakımdan gerekli masraf ile fazla arasındaki her ayrımı bilimsel değil diye reddetmek mantıklı olur. Çağdaş iktisat, nesneleri oldukları gibi kabul eder; hiçbir şeyle ideolojik ya da siyasal savaşı yoktur; gerçekte olanla akla uygunu yüzleştirmek istemez.

Bu tutumun acıklı sonuçlarından biri, iktisatçıların ve istatistikçilerin çabalarının burada ele alınan konulardan uzaklaşmasıdır; oysa bunların aydınlatılmasının tekelci kapitalizmin çalışma ilkelerini anlamakta büyük önemi olduğu açıktır. Doğrusu, istenen araştırma çalışmasının çevresinde kavramsal ve pratik korkunç engeller, güçlükler vardır. Varsayılan bir ürün karmasını ayrıntılarıyla belirtmek ve masrafını hesap etmek büyük bir hüner ve iyi bir yargı ister; gerçek çıktının masrafı hakkındaki bilgiler çoğu gizli tutulur, olsa olsa dağınık ve eksik parça parça bilgileri birbirine eklemekle elde edilebilir. Yine de, bu alanda çok şeyler yapılabileceği parlak ve yöntem bakımından çığır açıcı bir incelemeyle apaçık ispat edildi: Franklin M. Fisher, Zvi Grilliches, Carl Kaysen'in otomobil model değişikliklerinin masrafları hakkındaki incelemesidir bu.[130] Bunun kısa bir özeti, ilgilendiğimiz sorunların niteliğini daha bir kesinlikle tanımlamaya, model değişiklikleriyle ilgili harcamaların büyüklüğü hakkında bir fikir vermeye, ilerdeki araştırmaların önemli ihtiyacı olan yolları göstermeye yararlı olacaktır.

En önemli sorunu, gerçek çıktının niteliği ve masrafı ile varsayılan çıktının niteliğini ve masrafını karşılaştırma gerekliliği sorununu Fisher, Grilliches, Kaysen şöyle çözdüler: 1949'u çıkış noktası olarak aldılar; o yılın modelini nitelik ve masraf

[130] «The Costs of Automobile Model Changes Since 1949,» **Journal of Political Economy.**, Ekim 1962. Hesaplama yöntemlerinin ayrıntılarını almayan bir özeti Amerikan İktisat Derneği'nin 1961 yıllık toplantısında sunuldu ve **American Economic Review**'un 1962 Mayıs sayısında (259'uncu sayfadan başlayarak) yayınlandı. Bizim aldığımız parçalar sonraki nüshadandır.

standardı olarak kullandılar. Yazarlar 1949 modelini seçmeleri nedeninin bunun bazı özel değerleri olması değil sadece işe yarar gerekli bilgilerin ilk o yıldan başlayarak bulunması olduğunu belirtirler. Standard olarak 1949 modelinden daha akla uygun bir şekilde tasarlanmış ve yapılmış, daha güvenli, daha dayanıklı, daha yeterli, çalışması daha tutumlu bir modeli kabul etmek elbet düşünülebilirdi. Belki böyle bir otomobil dünyanın bir yerinde gerçekten vardır; belki de bunun planını çizmek için bir takım uzmanlar gerekecekti. Yöntem bakımından bunların ikisi de 1949 modeli yerine alınabilirdi; bu yapılsaydı model değişikliği masrafları hesapları elbet çok daha yüksek sonuçlar gösterirdi. Ama 1949'un kusurlu modeli alındığında bile, araştırmanın sonunda masraf hesabı yazarların «başdöndürücü» dedikleri bir yüksekliğe varır.

Yazarlar «arabalar her yıl 1949 modeli uzunluğu, ağırlığı, beygir kuvveti, iletme mili **(transmission)** vb. ile yapılsaydı tasarruf edilecek malî araç masrafı üstünde durdular. Sanayide teknik değişiklikler olduğuna göre, [onlar] 1949 modelleri devam etseydi tasarruf edilecek malî araç sarfını değerlendirmediler; arabalar 1949 özellikleriyle devam edip te gelişen teknikle yapılsaydı gerçek araba yapımı masrafı ve yapım verileriyle hesaplanacak malî araç sarfından edilecek tasarrufu değerlendirdiler.» Bu hesapların gösterdiğine göre, model değişiklikleri masrafı «araba başına 700 dolar kadardı (satın alma fiyatının yüzde 25'inden fazla) ya da 1956-60 döneminde yılda 3.9 milyar dolar kadardı.»

Hikâye burada bitmiyor, çünkü «model değişikliklerinin arabanın yapılmasıyla bitmeyen ve ilerde-

ki hayatı boyunca süren başka masrafları da vardır.» Bunların arasında yedek parçaların bir süre sonra kullanılamamasından gelen masraflar, araba plan ve yapımındaki bazı değişikliklerin getirdiği daha ağır onarım masrafları ve daha fazla akaryakıt harcamaktan gelen masraflar vardır. Yalnız akaryakıt tüketimini hesaplayan yazarlar şunu buldular :

> **1949'da arabalar bir galon akaryakıtı 16.4 milde harcardı; on yıl sonraki arabalarda bu, galon başına 14.3 mile düştü, derken 1960 ile 1961'de 15.3'e yükseldi; ortalama 1949 arabası 1959'da galon başına 18 mile, 1961'de ise 18.5 mile yükselecekti. Bu demektir ki ortalama 1956-60 arabası sahibi, 10.000 mil yol aldığında, 1949 modelleri devam etseydi onların harcayacağından 40 dolar kadar fazladan bir para ödüyor (toptan akaryakıt masrafının yüzde 20'si kadar).**

Model değişiklikleriyle ilgili fazla akaryakıt harcamasının 1956-60 dönemi için yılda ortalama 968 milyon dolar kadar olduğu hesaplandı. Ayrıca yazarlar şunu da hesapladılar : «Böyle fazla harcamalar arabanın hayatı boyunca sürdüğüne göre,... 1962'nin ve bütün sonraki yılların modelleri 1949 özelliklerine döndürülürse bile, 1961'de zaten yapılmış olan arabaların harcayacağı fazla akaryakıtın tutarı, 1961 değerinden (1960 fiyatlarıyla) yüzde 10 indirimle aşağı yukarı 7.1 milyar dolar olacaktır.»

Model değiştirmelerin kendi masraflarıyla bunların doğurduğu fazla akaryakıt masraflarını toplayarak yazarlar şu sonuca varıyorlar : «Böylece, 1949'dan beri model değişiklikleri masrafının 1956 - 60 döneminde, ilerdeki akaryakıt masraflarının şimdiki değeri 7.1 milyar dolarla, yılda aşağı yukarı 5 milyar doları bulduğunu hesapladık. Bu sayılarda bir hesap eksikliği varsa bu da münferit rakamların hesaba katılmamasındandır.»

Bütün bu hesaplar, otomobil yapan dev şirketlerin (ülkenin iktisadında en büyükler arasındadır) muazzam tekel kârlarının ve satıcıların yüksek fiyatlarıyla satın alanın ödediği paranın % 30-40'ının otomobillerin masrafları içinde sayıldığını gösterir. Bunlar masraftan çıkarılsaydı, 1956-60 teknolojisiyle yapılmış bir 1949 otomobilinin gerçek yapım masrafı 700 dolardan az olurdu. Biraz daha ilerleyip akla uygun bir şekilde planlanmış bir arabanın 1949 modelinden, diyelim, 200 dolar az bir masrafla çıkacağını düşünürsek, yine tutumlu ve etkin bir dağıtım sisteminin varlığını düşünürsek, bir otomobilin satın alana maliyetinin 700 ya da 800 doları geçmiyeceği sonucuna varırız. O zaman malî araç tasarrufu toplamı yılda 11 milyar doların üstünde olur. Bu hesapla, 1950'lerin sonundaki otomobil model değişiklikleri ülkeye gayrisafî millî hasılanın aşağı yukarı % 2.5'ine maloluyordu!

Satış çabalarının böylesine önemli bir öğesi olan reklamcılığın araba başına 14 dolardan fazla ya, yani model değişiklikleri masrafının % 2'sine varmaması şaşılacak bir şey gibi görünür. Otomobil konusu elbet aşırı bir örnek olduğu halde, bu yine de satışla üretim faaliyetinin içiçe girişinin büyüklüğüne ve şiddetine, büyük satış masrafları tutarının böyle görünmeyip üretim masrafları içine karışmasına bir işaret olarak alınabilir. Otomobil sanayisinde - bu bakımdan aynı durumda olan başka birçok sanayi de vardır - satış çabasının çok büyük bir kısmı satıcılar ve reklam yazısı yazanlar gibi açıkça üretken olmayan işçiler tarafından değil, görünüşte üretken işçiler tarafından yürütülür: alet ve kalıp yapanlar taslak çizenler, makinistler, montaj hattı işçileri.

Ama bizim hepsinden çok üstünde durmak istediğimiz şey, Fisher - Grillichas - Kaysen incelemesinin, gerçek bir çıktıyla varsayılan bir çıktı arasında, gerçek çıktıyı üretirken girilecek masraflarla daha ussal bir çıktıyı üretirken girilecek masraflar arasında anlamlı bir karşılaştırmanın ilke olarak mümkün olduğunu kesinlikle göstermesidir. Tümüyle iktisat için yapılsaydı, böyle bir karşılaştırma bize şimdi satış ve üretim çabalarının içiçe girmesiyle gizlenen fazla'nın tutarının hesabını sağlardı.

9

Bu çeşit büyük ölçüde bir hesabın şimdilerde yeterli bir şekilde yapılabileceğini söylemek değildir bu. Ne kadar hayalî olursa olsun hiç bir iktisatçı grubu, ne kadar ehliyetli olsa da hiçbir istatistikçi grubu daha ussal bir iktisadî düzende üretilebilecek çıktının yapısını ayrıntılarıyla belirtmeye girişemezdi; bu yüzden girişmesi de gerekmez. Bu elbette bugün yakından tanıdığımız yapıdan çok farklı olacaktı; ama çoğu zaman olduğu gibi, daha ussal bir örneğin ayrıntıları verilemeden de ussal olmayanı açıkça görmek mümkündür. Bize durmadan zorla kabul ettirilen model değişikliklerin, çevremizi saran pis yoksul mahallerinin, kulaklarımızı patlatan rock-and-roll müziğinin insan refahına düşman maddî-manevî araçların kullanılışına birer örnek olduklarını tanıyıp anlaması için insanın ussal şekilde yapılmış bir otomobil hakkında, iyi planlanmış bir semt hakkında ,güzel bir müzik eseri hakkında belirgin bir fikri olması gerekli değildir. Savaşın yıkıcılığını ve dehşetini anlaması için insanın kafasında uluslararası işbirliği ve birlikte yaşamanın inceden inceye bir tasarısı olması gerekmez. Doğru

olan, siyasal iktisattan alınacak en önemli görüşlerden birini olumsuz yönden de olsa saptayan şu sözdür : Oligopolik şirketlerin en yüksek kâr siyasetleri tarafından hacmi ve bileşimi kararlaştırılan bir çıktı ne insanca ihtiyaçları karşılar, ne de en azından bir insan emeğini ve acısını değerlendirir.[131] Ussal bir toplumsal çıktının somut yapısı ve bunun üretimi için en iyi koşullar ancak sosyalist bir toplumda uzun bir zamanda, bir arama, bir deneme-yanılma süreciyle gerçekleştirilebilir; orada iktisadî faaliyeti artık kârlar ve satışlar yönetmez; orada bu faaliyet insanın çevresiyle birlikte gelişmesine ve refahına gerekli bolluğun yaratılmasına doğrudur.

10

Fazlanın kullanılışının satış çabalarıyla aynı durumda - ya da hiç değilse onun üretimden ayırabilen parçasıyla aynı durumda - bir şekli de, ulusal gelir hesaplarına «Maliye, Sigorta ve Mülk alım satımı»

131 En yüksek kâr düşüncesiyle planlanan bu ürünlerin en basit yaşama ihtiyaçlarına tam anlamıyla düşman olduğunu **New York Times**'da (3 Mart 1964) çıkan bir rapor açıklar. Buna göre, Amerikan Otomobil Derneği, Otomobil yapımcılarını arabaların gösterişi uğruna güvenlik tedbirlerini aşırı ihmalden suçlu buluyor. AOD'nin genel müdürü ve Massachusests şubesi başkanı Robert S. Kretschmar «uzman mühendislerin tavsiyelerine arabanın şeklini düzenleyenler ve satışıyla uğraşanlar kulak asmıyor; yapımcılar otomobile mümkün olduğu kadar güvenli yapılması gereken bir araç olarak değil «parlak satış eşyası» olarak bakıyorlar,» diyor. Güvenlik kusurlarından şunları sıralıyor: yedek fren olmayışı, hatalı lastikler, dayanıksız iç düzeni, dayanıksız direksiyon düzeni, zayıf ve ince yapım. Bütün bunlara karşın otomobil sanayisi hâlâ araştırma ve geliştirmeye her yıl milyonlarca dolar harcıyor :

başlığı altında giren geniş bir malî araçlar doğrultusudur.[132] İlkeyle ilgili yeni sorunlar olmadığına göre, bu faaliyetlerin ve onların iktisadî önemlerinin uzun uzun tartışılması gerekli değildir. Ama gerekli olan bunların salt büyüklüğü üstünde durmaktır.

İktisadın bu kesimi 1960'da topluca 42.3 milyar dolar gelir sağladı; o yılın toptan ulusal gelirinin % 10.2'sine eşittir bu.[133] Tarım, madencilik ve sözleşme yapımının getirdiği toplu gelire yakındır. Maliye, sigorta ve mülk alım satımı kesiminin kullandığı malî araçların bazısının toplumsal çıktı üretiminin gerekli masraflarından sayılması gerektiğini kimse yadsımaz. İş bölümü ve meta alım satımı temeline dayanan her toplum bir çeşit bankacılık sistemi ister; yine de bunun görevleri şimdi olduğundan çok daha basit ve bunun için masrafları çok daha az olabilir. Her çeşit sigorta, geniş bir toplumsal güvenlik sisteminin bir parçası olarak herkese kendiliğinden sağlansaydı, ajanların, satıcıların, tahsildarların, saymanların, sigorta uzmanlarının saçma ıvır zıvırından ve bunları barındıran kocaman yapılardan vazgeçilebilirdi. Mülk alım satımına gelince-kesimin toplu gelirinin yarısından çoğunu bu sağlar (1960'da 25.8 milyar dolar) -ussal bir toplumsal düzende elbet bir çeşit büro işçileri ve denetçiler gerekir, ama kapitalist düzende büyük paraların vurulduğu bütün alım, satım ve mülk spekülasyonu asalak işleri ortadan kalkardı. Bizim toplumumuzun maliye, sigorta, mülk alım, satım için yaptığı harcamaların çoğu, genellikle kapitalizmin ve şimdiki muazzam genişliğinde özellikle tekelci kapitalizmin niteliğinden olan sadece bir «fazlanın emilmesi» şeklidir. Bunun kökleri şirket sisteminin özündedir ve daha şirketlerin yeni yeni egemen olmaya başladığı bir sırada Marx bunu çok iyi tanımlamıştır : «Bu, yeni bir malî aristokrasi, kurucular, spekülâtörler, sözde müdürler diye yeni bir asalaklar çeşidi doğurur; şirket kurma, hisse senedi çıkarma ve hisse senedi spekülâsyonu yoluyla tam bir hilekârlık ve dolandırıcılık sistemi doğurur.»[134] Yine de bu dev spekülâsyon, hilekârlık, dolandırıcılık sistemini ayakta tutmak için gereken malî araç harcamaları, reklam ve model değişiklikleri harcamalarında olduğu gibi, kapitalist hesaplama yöntemine göre üretimin gerekli masraflarından sayılır.

Belki de bunun böyle olması gerekir. Reklam, ürün farklılığı, yapmacık moda, model değişikliği ve satış çabasının bütün öteki dümenlerinin gerçekte şatışı ilerlettiği, artırdığı, böylece çalışma ve gelir düzeyinin zorunlu destekleri oldukları gibi, bütün «maliye, sigorta ve mülk alım satımı» cihazı da şirket sisteminin normal işlemesi için gereklidir ve çalışma ile gelir seviyesinin ötekiler kadar zorunlu destekleridir. Bütün bu faaliyetlerde harcanan muazzam

[132] «Maliye, sigorta ve mülk alım satımı bölümü içinde şu özel kurumlar vardır: maliye alanında (bankalar ve emniyet şirketleri, bankalardan başka kredi kurumları, holding şirketleri, başka yatırım şirketleri, taahhüt ve meta sözleşmesi yapanlar ve komisyoncular), sigorta alanında (sigorta hamilleri, sigorta ajanları ve komisyoncuları), mülk alım satımı alanında (mal sahipleri, kiraya verenler, kiracılar, satın alanlar, satanlar, ajanlar ve mülk alım satımı geliştirenler).» Birleşik Devletler Ticaret Bakanlığı, **Business Statistics 1963, A. Supplement to the Survey of Current Business**, s. 235.

[133] **Statistical Abstract of the United States : 1962**, s. 317.

[134] **Capital**, Cilt 3, Bölüm 27.

malî araçlar tutarı gerçekte kapitalist üretimin gerekli masrafları olurlar. **Böyle** masrafların toplumsal bakımdan gerekli olduğu bir iktisadî sistemin artık toplumsal bakımdan gerekli bir iktisadî sistem olmaktan çıktığı apaçık ortadadır.

VI

FAZLANIN EMİLMESİ : SİVİL YÖNETİM

1

Önceki bölümde fazlanın büyük bir kısmını satış çabalarının dolaylı ve dolaysız olarak emdiği gösterildi; böyle olmasaydı bu üretilmezdi. Bu ve bundan sonraki bölümlerin iki amacı var; birincisi, devletin de daha geniş bir alanda aynı rolü oynadığını, ikincisi, devletin emdiği fazlayı kullandığı yolların tekelci kapitalist toplumun niteliği tarafından daraltıldığını ve zamanla çok daha anlamsız ve yıkıcı olduğunu göstermek.

Eski kuramlarda-klasik, neo-klasik ve Marx'çı iktisatlarda-normal olarak iktisadın fabrikalarını ve makinalarını tam kapasiteyle çalıştırdığı, böylece toplumun çıktı tutarından devletin alacağı herşeyin ister istemez üyelerinin bazısının ya da hepsinin hesabına olacağı kabul edilirdi.[135] Buna gerçek gündelik ücretlerin taban geçim düzeyine göre dondurulduğu ve bunun için hiç bir şekilde indirilemeyeceği varsayımı eklendiğinde şu sonuca varılırdı : Devlet mali-

[135] Marxçı kuramda işsizliğin («sanayi yedek ordusu» ya da «görece fazla nüfus») normal olduğu ve gündelik ücret derecesini ayarlamada önemli bir rol oynadığı kabul edilirdi. Aylak fabrika ve makina olmadığına göre, ek fazla üretmek için işsizler elbet işe alınamıyacaktı.

yesinin yükünü fazlayı alan sınıflar yüklenmelidir; başka bir durumda tüketecekleri ya da sermayelerine ekleyecekleri fazlanın bir parçası vergi yoluyla Devlete gider, o da bununla memurların, polislerin, silahlı kuvvetlerin vb. geçimini sağlar ve yoksullara yardım eder. Klasik halk maliyesi kuramının özü buydu ve belli nedenlerle «en iyi devlet en az yöneten devlettir» ilkesinin sağlam bir kalesi oldu. Görüldüğü gibi, zenginlerin ve güçlülerin işine gelen, devleti mümkün olduğu kadar sınırlamak, onu nerdeyse bir polis durumuna getirmekti; ve de bu sınırlama, kendiliğinden ayarlanan rekabetçi pazarlar kuramı tarafından «tümüyle toplumun iyiliği için» gibi iri lafların ardına gizlenerek haklı çıkarılıyordu.

Tekelci kapitalizmde işler bambaşkadır. Bunda normal durum kapasite üretiminden azdır. Sistem, gerek çalışmanın gerekse üretim araçlarının tam kullanışını sağlayacak yeterince «etkili talep» **(effective demand)** (Keynes'çi terimle) doğurmaz. Bu aylak araçlar işletilebilse, yalnız üreticiler için gerekli geçim parası sağlamakla kalmaz bir hayli ek fazla da üretebilir. Böylece devlet daha çok etkili talep yaratır. Yurttaşlarının gelirlerine el uzatmadan mallar ve hizmetler üstündeki egemenliğini artırabilir. Bu etkili talep yaratma, devletin doğrudan doğruya hizmet ve mal satın alması şeklinde, ya da biryerde özel muameleye hakkı olan gruplara «aktarma ödemeler» şeklinde olabilir (iş adamlarına ve çiftçilere bütçeden para, işsizlere yardım, yaşlılara emekli aylığı vb.).

Keynes'in ve onu izleyenlerin eserleri sayesinde bu olanaklar önce 1930'lardaki buhran sırasında anlaşılmaya başladı. Bir süre, iktisatçılar arasında bi-

le, yaygın bir şekilde şuna inanılıyordu: Devlet ancak aldığından fazla harcarsa ek talep yaratabilir; aradaki farkı fazla para basmak ya da bankalardan ödünç almak gibi «açık finansman» şekilleriyle giderebilir. Bu kuram, talep artışı toplamının (devlet + özel) devlet açığının birkaç katı olacağını kabul ediyordu. Bunun için, devletin uyarıcı gücünün, bu çeşit devlet harcamaları seviyesiyle orantılı değil, açığın büyüklüğüyle orantılı olacağına inanılıyordu. Böylece, devlet harcamalarının tutarı ne olursa olsun, bu harcamalar aynı tutarda vergi alarak karşılanıyorsa toptan talep'e genişletici bir etki yapamıyacaktı.

Bu görüşün şimdi genellikle yanlış olduğu kabul ediliyor. Bir yerde işsizlik ve kullanılmayan fabrikalar varsa, devlet bir denk bütçeyle bile ek talep yaratabilir. Önemli etkenleri içine alan ve sayılara dayanan basit bir örnek bu noktayı aydınlatır. Toptan talep (= Gayri safi Millî Hasıla, GMH) 100 sayısıyla temsil ediliyor diyelim. Bundan devlet hissesi 10'dur diyelim; bu hisse tam tamına 10 vergi alınarak karşılansın. Devlet şimdi başka bir 10'la hizmet ve mal satın almayı - sözgelimi orduyu genişletmek ve daha çok mühimmat almak için-artırmaya ve aynı tutarda vergi toplamaya karar veriyor. Artan harcamalar toptan talep'e 10, (aylık işçilerden ve fabrikalardan yararlanılacağına göre) toptan çıktıya da 10 ekleyecektir. Bir başka deyişle gelir 10 artmıştır; buna eşit bir miktar, özel harcamalar düzeyini değiştirmeden vergi yoluyla hazineye akıtılabilir. Net sonuç GMH'nin 10 büyümesidir; bu da tam tamına devletin denk bütçesindeki artış tutarıdır. Bu durumda «çarpan» 1'e eşittir; artan vergiler özel talebin ikinci defa büyümesini önler.

Şimdi devlet harcamasının ilerde 2 daha artması, ama bunun ek vergilerle toplanmaması kararlaştırıldı diyelim; bu kere bu miktar bir açığı temsil eder.[136] Bu yeni parayı devlet ödeyeceğine göre, özel gelirler yükselir, artan gelirin bir parçası harcanır ve bu böyle devam eder. Özel harcamalardaki artmalar birkaç seferden sonra çok küçük olacağı için, harcanan her artmanın orantısı biliniyorsa, özel harcamalara olan eklerin toptan tutarı hesaplanabilir. Bu eklerin toptan tutarının 3 olduğunu kabul edelim. O zaman «açık»a bağlı bütün talep büyümesi 5'e çıkar (2'si devlet ve 3'ü özel). Bunun için bu durumda çarpan 2.5 tir.

Şimdi tümüyle iktisada bakarsak, önceki duruma göre, GMH'nın 100'den 115'e, özel harcamaların 90'dan 93'e devlet harcamalarının 10'dan 22'ye yükseldiğini ve devlet açığının 2 olduğunu görürüz. Bu durum elbet ancak devlet bu açığı devam ettirdikçe sürekli olur. Bütçenin yeniden denkleştirilmesine karar verildiğini kabul edelim. Açığı silmek için harcamalar 2 azaltılırsa, çarpan ters işleyecek ve GMH 110'a düşecektir. Ama harcamalar olduğu gibi bırakılıp ta vergiler 2 yükseltilirse, özel artma durdurulacak ve GMH 112'de tutunacaktır.

Bu çok basit örnekler daha iyi, daha ayrıntılı verilebilirdi.[137] Yine de ana ilkeler değişmiyecekti. Bu ilkeler şöyle özetlenebilir: (1) Devletin etkili talep düzeyine etkisi, hem açığın hacminin hem de devlet harcamalarının salt düzeyinin bir görevidir. (2) Geçici bir açığın geçici etkileri olur. (3) Sürekli bir açık bile, gittikçe daha çok büyümezse, etkili talebi yükseltmez.

[136] Bunun için elbet vergi oranlarında biraz azaltma gerekli olur.

[137] Buna bir örnek olarak bak: **Principals of a Growing Economy**, New York, 1961, Bölüm 12 ve 17.

Asıl ilgilendiğimiz Birleşik Devletler iktisadı olduğuna ve Amerikan maliye tarihinin belirgin özelliği sürekli, gittikçe büyüyen açıklar olmadığına göre devlet harcamaları düzeyindeki değişiklikler üstünde durabiliriz. Harcamaların toptan tutarındaki değişiklikler yoluyla devlet etkili talep üstündeki-böylece fazlanın emilmesi süreci üstündeki-büyük etkisini göstermiştir.

2

Tekelci kapitalist dönem süresinde devlet harcamaları gerçekte neler oldu?[138] Gerek devlet harcamaları (eyalet, yerel yönetim ve federal) gerekse GMH konusundaki resmî istatistikler ancak 1929'dan başlar; daha önceki yıllar için eldeki bilgiler kesin bir karşılaştırmaya yaramadığı gibi pek doğru da değildir. Yine de bunların gösterdiği büyüklük ve süregelen eğilim hakkında bilinenler yeterlidir. Tablo 3. yüzyılın başından buyana savaş olmayan bazı yıllar için sayıları gösterir.

[138] Bununla ilgili sayı, aktarma ödemeleri dahil toptan devlet harcamaları olup yalnız resmî istatistiklerde GMH'nin devlet hissesini teşkil eden «devletçe satınalınan mallar ve hizmetler» değildir. Yukarda görüldüğü gibi, devlet doğrudan doğruya hizmet ve mal satın alımıyla olduğu kadar satın alma gücünü kişilere ve özel işletmelere aktararak ta etkili talep yaratabilir. Oysa resmî GMH hesaplarında aktarma ödemeleri devlet hissesinin dışında bırakılır, kişi ve işletme hisselerine alınarak bunları kabartır. İki defa saymayı önlemek için istatistik bakımından gerekli olan bu yöntemin, etkili talep yaratmada devlet rolünün gerçek büyüklüğünü gölgelemesine izin verilmemelidir.

Devlet harcamalarının eğilimi, gerek salt olarak gerekse GMH'nın yüzdesi olarak, yüzyıl boyunca hep yukarı doğru olmuştur. 1929'a kadar yükseliş yavaştı : 1903'te GMH'nın % 7.4'ünden 1929'da % 9.8'ine. 1929'dan beri bu çok daha hızlı olmuş ve şimdi oran dörtte birin üzerine çıkmıştır. Bu orandaki yükseliş, devletin bir etkili talep yaratıcısı ve fazlayı eriten olarak rolünün tekelci kapitalist dönem süresince nerelere kadar vardığına aşağı yukarı bir gösterge diye alınabilir.[139]

TABLO 3
Devlet Harcamaları, 1903 - 59
(Milyar dolar olarak)

	Gayri safi Milli Hasıla (GMH)	Toptan Devlet harcamaları (DH)	GMH yüzdesi olarak DH
1903	23	1.7	7.4
1913	40	3.1	7.7
1929	104.4	10.2	9.8
1939	91.1	17.5	19.2
1949	258.1	59.5	23.1
1959	482.1	131.6	27.3
1961	518.7	149.3	28.8

KAYNAKLAR : 1903 ile 1913 için, Paolo Sylos Labini, **Oligopoly and Technical Progress,** Cambridge, Massachusetts, 1962, S. 181. Sonraki yıllar için, Council of Economic Advisers, **1962 Supplement to Economic İndicators,** Washington, 1962, s. 3.

[139] Devletin bir etkili talep yaratıcısı olarak oynadığı rol bakımından Birleşik Devletler hiç te aşırı bir örnek değildir. Gelişmiş altı kapitalist ülkede son yılların bazısında toptan devlet harcamalarının GMH'ya yüzde oranını gösteren sayılar şunlardır: İngiltere (1953) %

Bu gittikçe artan devlet harcamaları eğilimi, bunların altındaki gelişmelerin istenilir şeyler mi yoksa istenilmez şeyler mi oldukları hakkında elbet bize hiç bir şey söylemez. Böyle yargılara ancak devletin emdiği fazlanın aldığı şekiller gereğince hesaba katıldığında varılabilir; henüz bu konuya gelmedik. Şimdilik şunu söylemek gerekir : Devletin fazlayı daha geniş emmesine doğru eğilim-gerek salt olarak, gerekse toplumun çıktı tutarına göre-tekelci kapitalizme özgü değildir. Bu çok genişlemiş iktisadî sistemlerin bir özelliğidir. Üretim olanakları Birleşik Devletlerinkiyle karşılaştırılabilecek ussal olarak düzenlenmiş bir sosyalist toplumda halkın ortak istek ve ihtiyaçlarını gidermek için devletin emdiği fazlanın miktarı ve orantısı bugün bu ülkede devletin emdiği miktar ve orantıdan daha az değil elbet daha çok olacaktır.

Asıl konumuza dönelim: Geçen 30-40 yılda devletin emdiği fazlanın geniş ve gittikçe artan miktarı, yine söylüyoruz, böyle bir emme yapılmasaydı şirketlerin ve bireylerin işine yararlı olacak «fazla»dan çıkarmalar değildir. Tekelci kapitalist iktisadın yapısı şöyledir : Fazlanın sürekli olarak artan hacmi özel yollarla emilemez; başka çıkış yolları yoksa, bu zaten üretilmez. Devletin emdiği, özel fazladan çıkarılmış değil buna eklenmiş olandır. Dahası var: Devlet harcamalarının daha geniş bir hacmi iktisadı tam kapasiteyle çalışmaya yakın bir yere ittiğine göre, bu noktaya kadar fazla tümüyle etkili talepten daha ça-

35.7; Belçika (1952) % 31.2; Batı Almanya (1953) % 30.8; Kanada (1953) % 26.6; İsveç (1952) % 25.9; Birleşik Devletler (1957) % 25.5. F. M. Bator, **The Question of Government Spending,** New York, 1960, s. 157.

buk arttığına göre, fazlanın hem devlete düşen parçası hem özel parçası birlikte artabilir ve gerçekten de genellikle artar. İkinci Dünya savaşının son yıllarında olduğu gibi, devlet emmesi kapasitenin tam kullanışından sonra bile artmaya devam ederse, ancak o zaman özel fazlaya el uzatılır.

Bu ilişkiler, geçen 30-40 yılda şirket kârlarının vergilerden önce ve sonra ne olduğuna bakarak aydınlatılabilir. İkinci Dünya Savaşından önce şirket gelirlerinin vergisi oldukça düşüktü. Savaş sırasında oran birden yükseldi; Kore Savaşı sırasında yeniden yükseldi ve o zamandan beri yukarda kaldı. Yine de, şirket vergisi düzeyindeki bu değişme vergiden sonraki kârlarda bir azalma olduğu demek değildir. Tam tersi, vergiden sonraki kârların miktarı iktisat genişledikçe arttı; 1920'lerde olduğu gibi 1950'lerde de ulusal gelirin hemen hemen aynı orantısında kaldı.

Şirketlerin vergi sonrası kârlarını - salt olarak ve iktisadın öteki dallarına göre - eksilten şeyin yüksek vergi ve elbet yüksek devlet harcamaları olmayıp buhran olduğunu Tablo 4 açıkça gösterir.[140] Devletin vergi olarak aldığı, özel fazladan çıkarılmış bir miktar değil buna eklenmiş olandır. Ayrıca, geniş ölçüde devlet harcamaları iktisada tam kapasiteye yakın

[40] Başka bir zedeleyici faktör de fiyat denetlemeleridir. 1920'lere ve 1950'lere göre 1940'ların daha düşkün görünüşü makul olarak savaş zamanı fiyat denetlemeleriyle açıklanır. Bu faktör daha küçük bir ölçüde Kore Savaşı sırasında da vardı; 1950'lerdeki durumu etkileyen de budur. Ayrıca, 1950'lerin emekleyen durgunluğu da, şirket kâr hissesinin vergilerden önce ve sonra düşmesinde kendini belli etti elbet.

bir çalışma olanağı verdiğine göre, bunun özel fazlanın büyüklüğüne net etkisi hem olumlu hem geniştir.

TABLO 4

Ulusal gelirde şirket kârları hissesi

(Yüzde Olarak)

	Vergilerden önce	Vergilerden sonra
1919 - 28	8.4	6.7
1929 - 38	4.3	2.8
1939 - 48	11.9	6.0
1949 - 57	12.8	6.3

KAYNAK: Irving B. Kravis, «Relative İncome Shares in Fact and Theory», **American Economic Review**, Aralık 1959, s. 931. 1929'dan sonraki sayılar resmî Ticaret Bakanlığı verileridir; 1919-28 sayılarını Kuznets'in verilerinden Kravis düzenlemiştir.

Amerikan yönetici sınıfı, hiç değilse dev şirketlerin yöneticiler takımının ileri gelenleri, bu dersleri otuz yılın buhran, savaş, Soğuk Savaşlarının geniş deneylerinden öğrendi. Bunların vergilere ve devlet harcamalarına karşı tutumunda temelden bir değişme oldu. Devlet faaliyetinin herhangi bir genişlemesine karşı düşmanlık elbet ortadan kaybolmadı; ideoloji alanında derinlere kök salmış tutumlar hiçbir zaman çabucak kaybolmaz. Ayrıca, yönetici sınıfın bazı kesimlerinde - özellikle irat sahipleri (**rentiers**) ve küçük iş adamlarında - devletin rolüyle ilgili duygularda vergi tahsildarından nefret hakimdir. Ama çağdaş Büyük İşadamı, kimi zaman geleneksel dilden konuşsa da, bunu ataları kadar ciddiye almaz. Devlet harcamaları ona göre daha etkili talep demektir;

şirket (**associated**) vergilerinin çoğunu ileriye doğru tüketicilere, geriye doğru işçilere kaydırabileceğini sezer.[141] Bundan başka bu noktanın Büyük İşadamlarının öznel tutumlarını anlamakta büyük önemi vardır - herçeşit özel çıkarın ihtiyacına biçilmiş kaftan olan vergi sistemindeki içinden çıkılmaz karışıklıklar spekülatif ve havadan kazançlara sonsuz fırsatlar doğurur.[142] Uzun lafın kısası, Amerikan yönetici sınıfının ileri gelen kesimi, devlet harcamalarının yararlı bir niteliği olduğuna gerçekten inanma yolundadır.

Peki, işçiler ve öteki dar gelirli gruplar ne olacak? Büyük şirketler vergi yüklerini kaydırdıklarına göre, devletin fazlayı gittikçe artan eritmesi, sonunda Veblen'in temeldeki nüfus dediği halktan sızdırılmıyacak mı? Bu sorunun karşılığı hiç değilse ima yoluyla verildi. Devletin aldığı, o olmasaydı zaten üretilmiyecekse, bunun birilerinden sızdırıldığı söylenemez. Başlıca bir gelir aktarma mekanizması olagelen devlet harcamaları ve vergiler, aylak sermayeyi ve işi üretime getirerek büyük ölçüde bir gelir yaratma mekanizması olmuştur. Bu süreçte kimsenin canı yanmıyor demek değildir bu. Nispeten değişmez (sabit) gelirliler (irat sahipleri, emekliler, bazı örgütsüz işçi grupları) vergiler yükseldiğinde ve şirket kesimi tarafından kaydırıldığında elbet sıkıntı çekerler. Ama bu grupların kayıpları dolaylı ya da dolaysız olarak devlet harcamaları sayesinde bir işde çalışan işçilerin büyük kısmının kazançları yanında pek büyük ve önemli değildir. Ayrıca, işsizlik seviyesi düşük olursa, tümüyle işçi sınıfının pazarlık etme gücü ve böylece yaşama standardını korumak ya da geliştirmek yeteneği elbet daha fazla olur. Bunun için, tekelci kapitalizm düzeninde yüksek devlet harcamaları ve yüksek vergiler, bütünüyle dar gelirli sınıfların çıkarınadır. Bazı gelenekçilerin feryad edip yakınmaları bir yana, son otuz - kırk yılın niteliğinden olan devlet harcamalarının ve vergilerin sürekli yükselişine niye gerçekten etkili bir siyasal muhalefet olmadığını açıklar bu. Tekelci kapitalizmin, kolayca yaratabileceği fazlanın özel kullanışı için yollar sağlama yeteneği olmadığı belliyken, devletin harcamalarını ve vergileri sürekli olarak artırmasının bütün sınıfların - bunların içindeki bütün unsurların değilse de - yararına olacağı açıkça ortadadır.

Bunun için, yaygın bir şekilde kabul edilen, bü-

---

[141] Profesör Boulding şöyle diyor: «Vergiden sonraki kârların oldukça tutarlılığı, şirket kârları vergisinin gerçekte hemen tamamiyle kaydırıldığının kanıtıdır; şirketleri devlet sadece bir vergi tahsildarı gibi kullanır.» K.E. Boulding, **The Organizational Revolution,** New York, 1953, s. 277.

[142] **Harward Law Review**'da bir makale şöyle başlıyor: «Bu makalenin yazılma nedeni bir Washington avukatının birara sorduğu bir sorudur: «Aynı vakti ve nakti harcayarak kanunu düzeltmek varken bir vergi davası açmanın gayesi nedir?» Belki bu söz doğru değildi, elbet pek aşırıydı, ama iç gelir suçları bohçasına dikilecek yeni parçalar bulmak için hergün vergi dairelerini inceleyen pek bilgiç danışmanlara şaşılacak birşey gibi gelmez. Bunların çabaları ister kanunlarda yeni fıkralar, isterse daha ince deyişle «teknik değişiklikler» şeklini alsın, bugün bir örneklikten uzaklaşan ve tercihli muameleye doğru hızlanmış bir eğilim vardır.» William L. Cary, «Pressure Groups and the Revenue Code: A Requiem in Honor of the Departing Uniformity of the Tax Laws,» **Harward Law Review,** Mart 1955.

yük özel çıkarların bu eğilime karşı olduğu görüşünü kesinlikle reddetmeliyiz. Yalnız tümüyle sistemin yaşaması değil üyelerinin büyük çoğunluğunun bireysel refahı da onun devamına bağlıdır. Bu yüzden, büyük sorun, gittikçe daha çok devlet harcaması olup olmayacağı değil, bunun nelere harcanacağıdır. İşte burada özel çıkarlar, denetleyici etken olarak lâyık oldukları yeri alırlar.

3

Devlet harcamalarının en hızlı geliştiği dönemde (1929'dan buyana) bunların nerelere yapıldığı ve değişmeleri hakkındaki başlıca gerçekler yeterince bilinir. 1929 ile 1957'yi karşılaştıran Tablo 5, üç büyük parçaya ayrılmış devlet harcamalarını GMH'nın yüzdesi olarak gösterir.[143] «Savunma-dışı satın alımlar»ın içinde federal, eyalet ve yerel yönetimlerce sivil amaçlar için hizmet ve mal satın almaların hepsi vardır. «Aktarma ödemeleri»nin içinde işsizlere yardım, yaşlılara emeklilik, eski askerlere emeklilik tahsisatı vb.; devlet borçlarının faizi, özel işletmelere yardımlar vardır; devlet işletmelerinin fazlaları bunun dışındadır.[144] «Savunma satın alımları» içinde askerî amaçlar için hizmet ve mal satın almaların (hemen yalnız federal hükümetçe) hepsi vardır; askerî malzeme satışları bunun dışındadır.

[143] Son yıl olarak 1957'yi almamızın nedeni, Ticaret Bakanlığı resmî sayılarından inceden elemeyle çıkarılan Bator'un hesaplarını kullanabilmektir.

[144] «Aktarma ödemeleri» içinde federal yönetimin eyalet ve yerel yönetimlere yaptığı yardım bağışları yoktur; bunlar eyalet ve yerel yönetimlerin sarfları içine alınırlar.

TABLO 5
Devlet Harcamaları, 1929 - 57
(GMH'nın yüzdesi olarak)

	1929	1957
Savunma-dışı satın alımlar	7.5	9.2
Aktarma ödemeleri	1.6	5.9
Savunma satın alımları	0.7	10.3
Toplam	9.8	25.4

KAYNAK : F.M. Bator, **The Question of Government Spending**, 1960, Tablo 1 ve 2.

Toptan devlet harcamaları 1929-57 arasında aşağı yukarı GMH'nın onda birinden dörtte birine kadar arttı; bu farkın çoğu fazlanın eritilmesinden gelir, harcamalar olmasaydı bu üretilmiyecekti. Devlet harcamalarının GMH'ya oranındaki bu artışın nerdeyse onda dokuzu aktarma ödemeleri ve savunma satın alımlarında, onda birden biraz fazlası savunma - dışı satın alımlardaydı. Bu sayıları nasıl yorumlamamız gerekir?

Önce, toplumun gidişine ve refahına devletin doğrudan doğruya katkısı, hemen hemen bütünüyle savunma-dışı satın alımlar altında toplanır. Burada halk eğitimi, yollar, ana yollar, sağlık örgütleri, haberleşme, dinlendirme, ticaret, konut yapımı, polis, itfaiye, mahkemeler, hapishaneler, yasama ve yürütme örgütleri vardır. Oysa burada, 1929'dan buyana kullanılan otomobillerin sayısının iki kat artmasıyla ilgili olarak ana yollara yapılan masrafların korkunç artışı dışında, tümüyle iktisadın genişliğine göre pek ufak bir artma olmuştur. Savunma-dışı hizmet ve mal satın alımlarındaki artışın, böylece, fazlanın eri-

tilmesi sorununun çözümüne nerdeyse hiç bir katkısı olmamıştır.

Öte yandan aktarma ödemelerinde önemli bir gelişme olmuş, bunlar GMH'nın yüzde ikisinden azken yüzde altısına yaklaşmıştır. Bu artışın irice bir parçası (% 12'si) büyüyen faiz ödemelerine gidiyorsa de (çoğu bankalara, şirketlere yüksek gelirli kimselere) çok daha büyük bir parçası çeşitli toplumsal güvenlik ödemeleri şekilleridir (işsizlik, yaşlılık ve sakatlık, emeklilik) ve elbet yığınlarla yoksul yurttaşın refahını artırır. Bu ülkenin 1929'dan beri bir «refah devleti» olduğu genel iddiasında tek gerçek payı budur. Başka konularda halkın refahını etkileyen harcamalar ancak tümüyle iktisadın geliştiği bir hızla arttı. Fazlanın eritilmesine gelince, aktarma ödemelerinin büyümesinin buna elbette önemli bir katkısı oldu.[145]

En büyük genişleme savunma satın alımları alanında oldu: GMH'nın yüzde birinden azken yüzde onunu aştı; bu, 1920'lerden buyana GMH'ya göre devlet harcamalarının genişleme toplamının üçte ikisi kadardır.[146] Fazlanın askerî hazırlıklarda bu bü-

[145] Toplumsal güvenlik sistemi malî bakımdan azalan oranlı ücret bordroları (payroll) vergisine sıkı sıkıya bağlı olmasaydı bu katkı daha da büyük olurdu. Kısa bir incelemede çözümleyemiyeceğimiz birçok karışık ayrıntıdan biri de budur.

[146] 1929 ile 1957'nin barış yılları olduğu unutulmamalıdır. Savunma harcamalarının GMH'ya oranı 1943 ile 1944'te % 41'le en yükseğe erişti. Bu düzeyde özel fazlaya oldukça büyük ölçüde el uzatıldı; bunun kanıtı, GMH'nin yüzdesi olarak «vergiden sonra şirket kârları»nın savaş yılları sırasında sürekli düşmesidir (1941'de % 7.5'ten 1945'te % 3.9'a). Ama savaş sırasında devletin

yük eritilmesi, savaş sonrası Amerikan iktisadî tarihinin ana olayı olmuştur. Altı-yedi milyon işçi, işgücünün yüzde dokuzundan çoğu, şimdi ordu bütçesiyle ilgili işlere bağlıdır. Askerî harcamalar bir kere daha İkinci Dünya Savaşı'ndan önceki orantılara düşürülseydi, ulusun iktisadı, 1930'lardaki % 15 ve daha yukarı işsizlik oranının belirttiği derin bir buhran durumuna dönüşürdü.

Çokları bunu inkâr ederler; buna karşı çıkanlar iki sınıfa ayrılırlar. Birincisi, ordu harcamalarında bir düşüşle birlikte vergiler indirilirse özel harcamaların artarak bunu denkleştireceğini iddia edenlerdir. Buraya kadar bu kitabın büyük bir kısmı sistemin niye bu yolda işlemediğini ve işleyemiyeceğini göstermeye çalıştı, burada tartışmayı tekrarlamak gerekmez. İkinci grup, ordu harcamalarının şimdi iktisada desteklik ettiğini (bunun önemini genellikle küçümsediği halde) ve bunun kaldırılmasının ciddî sonuçları olacağını kabul eder. Bunların iddiası, ordu harcamaları yerine başka çeşit devlet harcamaları getirerek bu sonuçlardan kaçınılabileceğidir. Savaş devleti yerine sonunda gerçek bir refah devleti kurabiliriz derler.[147] Bunlar şimdiki ordu

emdiği fazlanın muazzam miktarları bile çoğunlukla araçları tam ve daha ussal bir şekilde kullanarak üretilmiştir; bunlar özel fazladan ya da işçilerin gerçek gelirlerinden çıkarılıp alınmış değildir. İşçilerin gelirleri gerçekte savaş sırasında zirveye çıkmış ve bu seviyeye bir daha 1950'lerin ortasında ulaşabilmiştir. Bak: Paul M .Sweezy, «The Condition of the Working Class,» **Monthly Review**, Tem-Ağs. 1958, s. 120-21.

[147] Bu iddianın kısa bir saptamı için bak: J.K. Galbraith, «We Can Prosper Without Arms Orders,» **The New York Times Magazine**, 22 Haz. 1952.

bütçesi kadar ya da bundan bile geniş devlet masrafları istiyen yararlı ve gerekli projeler saymaktan bıkmazlar.[148]

Savunma dışı harcamaların iktisadı ayakta tutmakta savunma harcamaları kadar etkili olduğu ve bu yüzden bunu ötekinin yerine koymamız gerektiği iddiası ancak istenen bir şeyin saptamı olarak doğrudur. Bunun tekelci kapitalist toplum düzeninde, mümkün olanın saptamı olarak ta doğru olup olmadığı ayrı bir sorundur; değiştirme avukatlığı yapanlar sık sık bu sorunu bilmezlikten gelirler. Oysa sistemin gerçekten nasıl işlediğini anlamak isteyen bir kimse için meselenin bam telidir bu.

Bu soruya cevap vermek için, bir tekelci kapitalist toplumda, daha belirgin olarak özellikle Amerikan toplumunda siyasal iktidar biçimlerini hesaba almak gereklidir. Bu kitapta enine boyuna incelenemiyecek kadar geniş bir konu olduğu için burada birkaç söz ve gözlemle yetineceğiz.

4

Buhran zamanları dışında, rekabetçi olsun tekelci olsun kapitalizmin normal siyasal sistemi burjuva

[148] Örneğin, Harward Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlama Fakültesi dekanı Reginald Isaacs, American Council to Improve Our Neighborhood (ACTION) için yaptığı uzun araştırmalardan sonra şu sonuca (1958'de) vardı: Şehirleri onarıp düzeltmek için gereken masraflar 1970'e kadar aşağı yukarı 2 trilyon dolar olacaktır; ayrıca «ulusal güvenlik için, gerekli federal iştirak masrafları tutarında bir para harcanacaktır.» Reginal R. Isaacs, in Commitee for Economic Development, **Problems of United States Economic Development**, New York, 1958, Cilt 1, S. 339.

demokrasisidir. Siyasal iktidarın sözde kaynağı oylardır, gerçek kaynağı ise para; başka bir deyişle, sistem, biçimde demokrasi aslında plutokrasidir. Şimdiye dek bu iyice anlaşıldığı için konuyu bir daha tartışmak gerekli değildir. Şunu söylemek yeter : Sistemin başlıca özelliklerini teşkil eden bütün siyasal faaliyetler ve görevler-oy veren halka propaganda ve telkin, siyasal partiler örgütlemek ve bunları ayakta tutmak, seçim kampanyaları sürdürmek - ancak parayla, büyük parayla yapılabilir. Tekelci kapitalizmde büyük şirketler büyük para kaynakları olduğuna göre siyasal iktidarın da ana kaynaklarıdırlar.

Bu sistemde gizli bir çelişme olduğu doğrudur.[149] Büyük çoğunluğu teşkil eden servet sahibi olmayan seçmenler kendi kitle örgütlerini (sendikalar, siyasal partiler) kurabilirler, aylık ödentilerle gerekli parayı toplayabilirler ve böylece etkili bir siyasal kuvvet olurlar. Resmî siyasal iktidarı kazanmayı başarırlar da bunu paralı oligarşinin iktisadî gücünü ve ayrıcalıklarını sarsacak bir yolda kullanmaya kalkarlarsa, sistem bir buhranla yüz yüze gelir ve bu ancak oligarşi çarpışmadan çekilmeye razı olursa kendi kurallarına göre çözülebilir. Bildiğimiz kadarıyla tarihte

[149] 1848'de kabul edilen demokratik Fransız anayasası hakkında Marx şunları yazmıştı: «Bu anayasanın en büyük çelişkisi şudur: Anayasa, toplumsal köleliklerini sürdürdüğü işçi, köylü, küçük burjuva sınıflarına genel oy yoluyla siyasal iktidarı alma hakkı veriyor. Eski toplumsal iktidarın koruduğu burjuva sınıfından ise bu iktidarın siyasal garantilerini alıyor. Kendi kuralını demokratik koşullara sokuyor; düşman sınıfların bir bakımdan kazanmasına yardım eder bu ve burjuva toplumun temellerini tehlikeye düşürür.» Karl Marx, **The Class Struggles in France: 1848-50**, International Publishers edition, London, 1934, S. 69-70.

ayrıcalıklı oligarşinin bu türlü davrandığını gösteren bir örnek olmadığına göre bu olanağı kesinlikle biryana bırakabiliriz. Aslında ola gelen şey, oligarşi ya doğrudan doğruya ya da güvenilir adamlarıyla denetlediği bütün baskı araçlarıyla (silâhlı kuvvetler, polis, mahkemeler vb.) demokratik biçimleri başından savuşturup birçeşit otoriter yönetime başvurur. Burjuva demokrasisini bırakıp otoriter yönetime başvurma başka nedenlerle de olabilir; sözgelimi, uzun zaman tutarlı bir parlamento çoğunluğu sağlanamazsa, ya da iktisadın doğru dürüst işlemesi için gerekli reformlara bazı yerleşmiş çıkarlar başarıyla karşı durursa. Son 30-40 yılın tarihi kapitalist ülkelerde demokratik yönetim yerine otoriter yönetim getirilmesi örnekleriyle doludur: 1920'lerin başında İtalya, 1933'te Almanya, 1930'ların sonunda İspanya, 1958'de Fransa ve daha birçoğu.

Yine de genellikle oligarşiler otoriter yönetimdense demokratik yönetimi yeğlerler. Sistemin tutarlılığı, belirli aralarla oligarşik yönetimi halkın onaylaması ile artırılır (parlamento ve başkanlık seçimlerinin aslında yaptığı budur); ayrıca kişisel ya da askerî diktatörlüğün oligarşiyi düşüreceği bazı gerçek tehlikelerden de kaçınılır. Bu yüzden, gelişmiş kapitalist ülkelerde, özellikle uzun bir demokratik yönetim tarihi olan ülkelerde, oligarşiler güç sorunları çözmede ya da muhalefet hareketleriyle uğraşmada otoriter yöntemlere başvurmaktan çekinirler; amaçlarına varmak için bunun yerine daha dolaylı ve ince yollar bulurlar. Sendikaların ve radikal amaçlar güden siyasal işçi hareketlerinin dişini sökmek için ayrıcalıklar verirler. Bunların önderleri parayla, dalkavuklukla, şeref payeleriyle satın alınır. Sonunda bunlar iktidarı aldıklarında sistemin

sınırları içinde kalırlar; alt kademelerdekilerin gözünü boyamak için sadece şurda burda biraz daha ayrıcalık koparmaya çalışırlar; ama oligarşik iktidarın iktisattaki ve devlet aygıtının baskı kollarındaki gerçek kalelerine hiçbir zaman meydan okuyamazlar. Ayrıca oligarşi, demokratik gidişi bozacak durgunluk ve çıkmazları gerektiği gibi önlemek için yönetim mekanizmasını değiştirir (sözgelimi, tutarsız parlamento koalisyonlarıyla hükümet kurulmasını önlemek için siyasal partilerin sayısı bile bile sınırlanır.) Bu ve bunun gibi yöntemlerle demokrasi, otoriter yönetimden çok daha etkili ve sürekli olarak oligarşinin çıkarına hizmet edecek bir duruma getirilir. Otoriter yönetim olanağı hiçbir zaman reddedilmez gerçekten, çoğu demokratik kurumlar umulmadık güç durumlarda buna kaymak için özel hazırlıklar yaparlar ama işlerin tıkırında gittiği kapitalist toplumlarda yeğlenen bir yönetim biçimi değildir bu.

Birleşik Devletler yönetim sistemi yukarda anlatılan anlamda tam bir burjuva demokrasisidir. Anayasa kuramına göre halk egemenlik hakkını kullanır, gerçekte ise oldukça küçük, paralı bir oligarşi hakimdir. Ama demokratik kurumlar sadece arkasında bir avuç sanayicinin ve bankacının oturup siyaset yaptığı, emirler verdiği bir duman perdesi değildir. Gerçek bundan çok daha karışıktır.

Ulusun Kurucu Ataları, onsekizinci yüzyılın sonu ve ondokuzuncu yüzyılın başındaki çoğu siyasal düşünürler gibi, demokratik yönetim şeklindeki gizli çelişkiyi çok iyi biliyorlardı. Seçimi kazandığında servetsiz çoğunluğun sözde egemenliğini gerçek iktidar haline getirmeye kalkışabileceği olanağını ve böy-

lece uygar toplumun temeli sayılan mülkiyet güvenliğini sarsacağını biliyorlardı. Bu yüzden ünlü durdurma ve dengeleme (**checks and balances**) sistemini buldular; bunun amacı geçerli mülkiyet ilişkileri sisteminin bozulmasını mümkün olduğu kadar güçleştirmekti. Amerikan kapitalizmi sonraları paralı sınıfların çeşitli grupları ve kesimleri arasında sayısız ölüm-kalım çarpışmaları yapılan bir duruma geldi, ama bunlar, Avrupa'da olduğu gibi, hiçbir zaman derebeylik iktidarına karşı ortak bir çarpışmada birleştirilmedi. Bu ve başka nedenlerle, Birleşik Devletler'de gelişen yönetim kurumları azınlıkların haklarını ve ayrıcalıklarını korumaktan yana ağır bastılar: Tümüyle servet sahibi azınlık halka karşı ve servet sahibi çeşitli gruplar birbirlerine karşı. Konunun ayrıntılarına-kuvvetler ayrılığının Anayasa'da nasıl olduğuna, eyalet haklarının ve yerel özerkliğin nasıl müktesep hakların kaleleri olduğuna, siyasal partilerin nasıl programsız ve ilkesiz birer oy avcısı, iltimas dağıtıcısı örgütler haline geldiklerine-inemeyiz burada. Bizi ilgilendiren sonuçtur; bu da zaten ondokuzuncu yüzyıl sona ermeden belirmişti. Birleşik Devletler, özel servet ve iş çevresi egemenliğinin bir çeşit ütopyası oldu. Yönetimin gerçek yapısı, iktisadın ve toplumsal hayatın birçok alanlarında etkili harekete engel oluyordu (sözgelimi, son yıllarda gittikçe daha önemli bir ihtiyaç olan şehir planlaması alanında).[150] Bunun olmadığı yerlerde bile siyasal temsil sistemi, sorumlu siyasal partiler de olmayınca, yerleşik çıkarların geçici ya da sürekli koalisyonlarına etkili bir veto hakkı veriyordu. Yönetimin olumlu rolü, paralı sınıfların esaslı bütün öğelerinin beğeneceği birkaç görevle sınırlanıyordu: Ulusal toprakları genişletmek, dışardaki Amerikan iş adamlarının ve yatırım sahiplerinin çıkarlarını korumak, bu faaliyetler ulusun tarihi boyunca federal yönetimin ilk işi olmuştur;[151] yurtta mülkiyet haklarını geliştirmek ve korumak; kamu mülkünü en güçlü ve sırnaşık istekler arasında paylaştırmak; özel işletmelerin kârlı çalışması için **minimum** bir altyapı sağlamak; ünlü örtülü ödenek ve al gülüm-ver gülüm ilkelerine uyarak armağanlar ve yardım paraları vermek. 1930'ların New Deal dönemine kadar aşağı sınıfların refahını artırmanın devletin bir sorumluluğu olduğu lafı bile edilmezdi; egemen ideoloji, gelir ve hizmet için devlete güvenmenin bireyin ahlâkını bozacağını, doğa yasalarına aykırı ve özel girişim sistemi için yıkıcı olduğunu kabul ediyordu.

1920'lerdeki canlılık hamlesi çöktüğü zaman durum buydu. Yüzyılın başından beri yapılan devlet harcamalarında ancak ufak bir artma olduğunu şimdiye dek gördük (bunların çoğu hızla artan otomobiller için uzunlu kısalı yolların yapımına harcandı);

[150] Massachussetts Institute of Technology'dan (Massachussetts Teknoloji Kurumu'ndan) Robert C. Wood'un yakınlarda yayınladığı **1400 Governments** (1400 Hükümet) adlı kitabı, New York şehir bölgesinde işgören ayrı yönetim otorilerinin sayısını gösterir. Bu otoritelerden her biri yerleşik çıkarların temsilcisidir; bunların yönetimini denetleyecek ve birbiriyle ayarlıyacak bir üst otorite yoktur. Bu koşullar altında «planlama» dan sözetmek elbette gülünçtür.

[151] Amerikan tarih yazarlarının enbüyük kusurlarından biri bunu birtürlü anlıyamamaktır. Yine de istisnalar vardır. Örneğin, bak: R.W. Van Alstyne, **The Rising American Empire**, Oxford, 1960, Ulusun başlardan beri gelişimine biçim vermekte dış ilişkilerin belirleyici niteliği bunda doğru olarak değerlendirilir.

8. Bölüm'de ise üstelik bunu bütünüyle niye bir kapitalist bolluk dönemi olduğunu göreceğiz. Ama büyük Buhran'ın gelişiyle devletin daha geniş bir rol oynaması ihtiyacı zorunlu oldu. Bu ihtiyaç liberal New Deal döneminde nasıl karşılandı?

Bu soruya cevap vermek amacıyla TABLO 5 a'yı düzenledik. Tablo 5 gibidir bu ama, 1929'la-1957 yerine-1939'u karşılaştırır :

TABLO 5 a
Devlet Harcamaları, 1929 - 39
(GMH'nın yüzdesi olarak)

	1929	1939
Savunma-dışı satınalımlar	7.5	13.3
Aktarma ödemeleri	1.6	4.6
Savunma satınalımları	0.7	1.4
Toplam	9.8	19.3

1929 ile 1939 arasında yer alan değişiklikler 1929 ile 1957 arasında olanlardan çok farklıdır. İkinci Dünya Savaşı 1939 yılının bitiminden önce başladığı ve Amerika'nın buna katılması olanağı apaçık olduğu halde savunma satınalımları hâlâ önemsizdi. Öte yandan, sivil harcamaların her iki sınıfı da - savunma-dışı satın alımlar ile aktarmalar - GMH'ya oranla çok arttı. 1930'lar süresince GMH'ya oranla devlet harcamalarındaki toptan artışın % 60'tan fazlası savunma-dışı satın alımlarda, % 30'dan fazlası aktarmalarda, % 10'dan azı savunma satın alımlarındaydı.

Bazı liberallerin iddia ettiği gibi, refah amaçları için devlet harcamaları artışının fazlanın yetersiz emilmesi sorununu çözebileceğine bir kanıt gibi görünebilir bu. Oysa gerçekte olan bu değildir. Devlet harcamalarında New Deal artışlarının erişmek niyetinde olduğu refah amaçlarını sorguya çekmek istemiyoruz. Doğrusu, bu masrafların büyük bir kısmı buhranın tehdit ettiği çeşit çeşit irili ufaklı servet sahiplerini kurtarma harekâtı niteliğindeydi;[152] ama hiçbir şeyi olmayan sınıflar için büyük değeri olan çok şeyler yapıldı ya da hiç değilse başlatıldı. Ama esasında konunun dışındadır bu. 1930'lardaki devlet harcamalarında yanlış olan bunun yönü değil hacmiydi; iktisadın özel kesimindeki güçlü buhran etkenlerini karşılayıp dengede tutmaya yetecek kadar ya da buna yakın bir harcama yapılmadı. Dolara vurulursa devlet harcamaları 1929'daki 10.2 milyar dolardan 1939'da 17.5 milyar dolara-% 70'ten fazla-yükseldi. Yine o sıralar GMH 104.4 milyar dolardan 91.1 milyar dolara - % 12.7 - düştü. İş gücünün yüzdesi olarak işsizlik % 3.2'den % 17.2'ye çıktı.[153]

Tümüyle Birleşik Devletler iktisadı için bir kurtarma harekâtı olarak alındığında New Deal açıkça bir başarısızlıktı. «Savaş harcamaları yapmadan gelişme» havarisi Galbraith bile 1930'lar süresince amaca yaklaşılmadığını kabul eder. Onun sözleriyle «1930'ların Büyük Buhran'ı hiçbir zaman sona er-

152 New Deal'in çoğu zaman üstünde durulmayan bu yönünü A.H. Hansen şu kitabında yeterince ele almıştır: **Fiscal Policy and Business Cycles**, London, 1941, Bölüm 4.

153 Sabit (1957) dolara bile vurulsa, GMH ancak 1929'daki 193.5 milyar dolardan 1939'da 201.4 milyar dolara yükselir; bu da gerçek **per capita** (nüfus başına) GMH'yı biraz düşmekten önlemeye yetmez.

medi. 1940'ların geniş seferberliği sırasında yalnız ortalarda gözükmedi.»[154]

Refah harcamalarının yapamadığını savaş harcamaları başardı. İş gücünün % 17.2'si işsizken bu oran 1944'te % 1.2 ile en aza düştü. Aynı zamanda devlet harcamaları 1939'da 17.5 milyar dolardan 1944'te 103.1 milyar dolar ile en çoğa yükseldi. İşsizliğin gerçekten ortadan kalkmasını sağlamak için barış zamanında böylesine büyük bir harcama artışı gerektiğini söylemek değildir bu. Savaş sırasında sivil harcamaları çeşitli yollarla kısıtlama zorunluluğu olmasaydı, bundan oldukça aşağı seviyede bir devlet harcamasıyla da iş gücünün tam çalışmasına yaklaşabilirdi. Ama 1939 seviyesinden çok büyük bir artış - belki iki ya da üç kat-gerekirdi elbet. Bütün o buhranlı on yıl süresince niye böyle bir artış olmadı? Savaşın kolayca erişileceğini gösterdiği bir duruma erişmeyi New Deal niye başaramadı?

5

Bu soruların cevabı şudur : **Birleşik Devletler tekelci kapitalizmi yapısının yeteneği içinde**, sivil harcamalar artışı 1939'a kadar nerdeyse son sınırlarına varmıştı. Daha fazla bir büyümeye karşı gelen etkenler aşılamıyacak kadar güçlüydü.

Bu etkenleri ve bunların sivil harcamaların genişlemesine koyduğu sınırları çözümlerken önce şuna değinmek yerinde olur : Çıkış yeri eyaletler ve yerel yönetimler olan harcamalarda değişiklik yapmak federal harcamalardan çok daha güçtür. Eyalet ve yerel yönetim maliyetlerinde en önemli rolü emlâk vergileri oynar. Bunları değiştirmek ya da kaçamaklı bir yol bulmak, federal gelirin büyük kısmını sağlayan vergilerden (şirket ve kişisel gelir vergileri, ücret bordrosu vergileri, gider vergileri, gümrük resmî) daha güçtür; gerçekten de bunlar bireylerin kişisel mülkünden geldiği sürece hiç değiştirilemezler.Ayrıca, yüksek emlâk vergisi oranları paralı seçkin zümreye çabuk zenginleşme yolları açmaz; oysa gelir vergisinin yüksek oranları büyük kazançlar vergisinin düşük oranlarıyla birarada bu yolu açar. Yerel siyaset yöneten zengin kimseler ya da gruplar için eyalet ve belediyelerce daha fazla harcamalar daha büyük vergiler demektir; bir tek şehrin ya da eyaletin harcadığı miktar tümüyle iktisada oranla elbet az olacağına göre, gelirlerde bunu karşılayacak bir yükselme de beklenmez. Bu yüzden eyalet ve yerel yönetim harcamaları, genellikle çeşitli zorunlu görevleri ve hizmetleri sürdürmek için gereken en az bir miktarda tutulur. Hollingshead'in Elmtown hakkında söyledikleri genellikle bütün ülkedeki şehirlere ve kasabalara uyar :

> **«Büyük vergi paraları geniş mülkiyetle birlikte yürür; onun için bu ailelerin [sınıf I'den, toplumsal - iktisadî merdivenin tepesindeki ailelerin] değer takdirini ve vergi oranlarını düşük tutmakta doğrudan doğruya çıkarı vardır. İki büyük siyasal partinin kasaba ve il örgütlerini elleri altında tutarak çevredeki topluluk içinde ve ilde etkili bir şekilde başarırlar bunu. Kamu hizmeti adayları, savcı ile yargıç dışında, genellikle sınıf I'in üyeleri değildir; ama bunlar sınıf I'in çıkarlarının koyduğu denetlemelerden özgür demek değildir bu. Para, hukuk yeteneği, siyasal baskı bu çıkarları etkili bir kuvvet haline getirmek için kullanılan araçlardır. Yeni genel binalar, okullar, yollar, refah programları gibi kamu ıslahatı için vergi paralarını yükseltmeyle ilgili davalarda**

[154] **American Capitalism**, s. 65.

kararlar vermek için bunlara güvenilir. Bu perde arkasından denetimin sonucunda tutucu siyasetler biçimlenir, sınıf 1'in çıkarlarına göre hareket edecek yetenekte memurlar seçilir.[155]

Bu durumda, tümüyle devlet harcamaları rolünün böylesine kökten bir değişmeye yöneldiği son otuz yıl süresince eyalet ve yerel yönetim harcamalarının buna göre öneminde pek az bir değişiklik olması şaşılacak birşey değildir. Eyalet ve yerel yönetim harcamaları 1929'da GMH'nın % 7.4'ü, 1957'de % 8.7'sidir.[156] Büyük Buhran'ın en derin zamanında orantının % 13'e yakın yükseldiği, sonra savaş sırasında % 4'ten az aşağıya düştüğü doğrudur. Ama her iki durum da şöyle açıklanabilir : Eyalet ve yerel yönetimlerin görevlerini, Büyük Buhran'ı belirleyen GMH'nın başaşağı düşüşüyle aynı hızda azaltmak imkânsızdı; savaş sırasında ise, eyalet ve yerel yönetim harcamalarının GMH'ya ayak uydurarak yükselmesine denetlemeler engel oldu. Önemli olan, savaştan sonra «normale» dönülünce yüzdenin de aşağı yukarı 1920'lerdeki seviyeye dönmesidir.

Öyleyse, Birleşik Devletler yönetim ve siyaset yapısı içinde, iktisadın işleyişinde yönetimin rolü konusunda gelecek değişiklikler belki federal devlet tarafından başlatılacaktır. Ardından ne geleceği, bunun için, federal harcamaların tutarını belirleyecek etkenlere bakarak anlaşılmalıdır.

[155] August B. Hollingshead, **Elmtown's Youth: The İmpact of Social Classes on Adolescents**, New York, 1949, s. 86. Yale de toplumbilim profesörü olan Hollingshead, çağdaş Amerikan toplumundaki toplumsal sınıfların önde gelen inceleyicilerinden biridir.

[156] F.M. Bator, **The Question of Government Spending**, s. 127.

Gördüğümüz gibi burada vergi paralarının hacmi, biraz etkisi olursa da, devlet harcamalarının tutarını belirlemekte kesin bir etken olmaktan uzaktır. Üretken araçlar çalışmadan dururken-tekelci kapitalizmde normal durum-daha çok harcamalar demek daha yüksek gelirler demektir; çünkü artan vergiler bu gelirlerden ödenebilir. Bazı kimselerin canı yanacaktır; ama bunlardan belki pek azı siyasal iktidarı elinde tutan paralı oligarşidendir. Tümüyle oligarşi kazanmaya devam eder ve böylece devlet harcamaları seviyesini boyuna yükseltmekte elinde bir kozu olur.

Vergiler kesin etken olmadığına göre sivil harcamaların genişlemesinde sınırları belirleyen nedir? Bunun cevabı, oligarşiyi teşkil eden kimselerin ve grupların özel çıkarları ve ayrı ayrı harcamaların bu çıkarlara nasıl dokunduğudur.

Bütçedeki her bölüm için en az bir miktar konduğunu, bunun genellikle onaylandığını ve belli bir muhalefet doğurmadığını ileri sürebiliriz. Bu miktar aşıldığında ek artışların onayı gittikçe azalır, bir dengeye varılıncaya kadar muhalefet gelişir ve daha fazla büyüme durdurulur. Bu taslaktan kalkarak büyük bütçe bölümleri için denge noktalarını belirtmeye girişebilirdik; bu yolla ayrı ayrı harcamaların sınırlarını ve bunları toplayarak toptan sınırı bulacağımız umulurdu. Yine de bu yöntem yanlış olurdu. Çünkü bu, «karşılıklı bağınlaşma etkisi» denilebilecek ve ayrı ayrı sınırların tek toplamını hükümsüz bırakacak şeyin varlığını hesaba katmaz.

İki bütçe bölümünü, konut ve sağlık diyelim, bir arada gözönüne alarak bu nokta aydınlatılabilir. Şimdilerde ılımlı bir halk konutları programına pek

az kimse karşıdır; yine elbet herkes salgın hastalıkları önlemek için sağlık konusunda en azından yeterli bir harcamadan yanadır. Ama belli bir noktadan sonra her iki durumda muhalefet doğmaya başlar: önce mülk alım-satımı yapanlardan konutlara ve doktorlardan halkın sağlık bakımı programlarına. Ama mülk alım-satımı yapanların sağlık bakımına, doktorların konutlara muhalefet edecek hiç bir özel nedenleri olmayabilir. Yine de kendi alanlarında daha fazla artışlara muhalefete geçer geçmez, hem daha fazla konuta hem de daha fazla halk sağlığına muhalefette güç birliğine varmanın ortak çıkarlarına olduğunu anlamakta gecikmezler. Ayrı ayrı her bölüme muhalefet, böylece iki bölüm bir arada ele alındığında daha çabuk doğar; hele bütçenin tümündeki sınır - aşan artmalara karşı daha da hızlıdır. Şöyle de söyliyebiliriz : Tek bir bölüm ele alınırsa, muhalefet, artışın miktarı oranında büyür; bütün bölümler ele alınırsa muhalefet artışın karesi oranında büyür.[157]

Pratikte elbet böyle basit nicelik ilişkileri öne sürülemez, hele hiç ıspatlanamaz. Yalnız şunu unutmamamız gerekir : Sivil yönetim harcamalarında genel bir artırma önerildiğinde tümüyle paralı oligarşinin her bölüme direnmesi, aynı bölümler ayrı ayrı ele alındığındaki direnmeden çok daha şiddetli ola-

[157] Aşağıdaki gözlem, Williams College'de siyasal bilimler profesörü James Mac Gregor Burns'ün **New York Times**'a (5 Ağustos 1962) bir mektubundan alındı: «Bugün Başkan ile Kongre arasındaki ayrılık kullanıla gelen baskı ve pazarlık yollarıyla kapanamıyacak kadar büyüktür. Muhalefet öğeleri öylesine güçlü ve birbirine kenetlenmiştir ki dışardan birine yerinde ve makul gelen bir siyaseti Başkan, bütün muhalefeti ayaklandırmadan yürütemez.»

caktır.[158] Sorunumuz için çok önemlidir bu, çünkü bizim ilgilendiğimiz durumlar, toptan devlet harcamalarında büyük bir artışa ihtiyaç duyulup ta birçok bütçe bölümleri aynı zamanda artırılmazsa bunun pek başarılamıyacağı durumlardır.

Sivil bütçenin nerdeyse her bölümünde genişleme gerekli **minimum**'un ötesine geçtiğinde kuvvetli yerleşmiş çıkarlar hemen muhalefete kalkarlar. Ne zaman özel girişimi ilgilendiren önemli bir rekabet öğesi olsa bununla karşılaşılır; ama özel girişimle rekabetin pek az olduğu, hatta hiç olmadığı öteki bütçe bölümleri için de olur bu.

Devletin ancak özel çıkarlarla birçeşit rekabete girerek karşılayabileceği birçok önemli toplumsal ihtiyaç vardır. Sözgelimi, nehir vadileri geliştirmek gibi özel girişimin hiçbir zaman etkili iş göremiyeceğ bir alan, taşkınları önlemek, tarlaları sulamak amacıyla su biriktirmek, akıntıların aşındırdığı toprakları düzeltmek vb. için önemlidir. Ama bu ayrıca elektrik enerjisi de üretir ve özel enerjilerle rekabete girer; böylece özel elektrik enerjisi tekellerinin işlerinin ölçülebileceği bir ölçüt sağlar. Bunun için, nehir vadisi geliştirmeye yalnız bundan zarar görecekler değil bütün Büyük İş topluluğu şiddetle karşı gelir. Tennessee Valley Authority'nin tarihi bu muhalefetin etkililiğine açıkça tanıklık eder. TVA'nın kuruluşu Birinci Dünya Savaşı sırasında devletin nitrat ihtiyacına dayanır. Alabama'daki Muscle Shoals'da bir baraj, hidro-elektrik santralı ve bir nitrat fabrikası yapıldı; bunun amacı tamamiyle askerî ih-

[158] Bu kural askerî harcamalardaki artışlara uygulanmaz; aşağıya bak: s. 252 - 260.

tiyaçları karşılamaktı. 1920'lerde Nebraska'lı senatör Norris, Muscle Shoals'u geniş bir nehir vadisi geliştirme tasarısı haline getirmek için bir kampanya açtı; ama bu kapitalist bolluk döneminde bundan hiçbir şey çıkmadı, hatta önceleri yapılanlar bile çalıştırılmadan çürümeye bırakıldı. Ancak 1933'te Roosevelt'in işe başlamasından sonraki «Yüz Gün» sırasında paralı oligarşinin nerdeyse paniğe kapıldığı bir dönemde Norris'in azimli çabaları başarıya ulaştı. O zamandan beri oligarşiler bu zayıflık anlarının pişmanlığını çekerler. Onlara göre TVA'nın «kötülüğü» bunun büyük bir başarı oluşundaydı. Amerikan halkının gözünü açtı bu, ussal bir program yapmaya gerekli kuvvetlerle birlikte çalışan bir devlet otoritesinin ustaca planlamalarla neler başarabileceğini onlara gösterdi. Bunun başarılarından yalnız birini söyleyelim: 1950'lerin sonlarına kadar TVA bölgesindeki ortalama bir ev halkı, bütün ülkedeki ortalamaya göre iki kat elektrik harcadığı zaman başka yerlerde buna ödenen paranın yarısını öder. Ayrıca TVA bütün dünyada New Deal'in bir simgesi, başkalarına demokratik ilerleme yolunu gösteren bir ışık oldu. Bu koşullar altında oligarşi TVA'yı düpedüz yoketmeye cesaret edemedi. Bunun yerine, TVA'nın görevlerini kısıtlamak, onu kapitalist işletme normlarına uymaya zorlamak için her yandan kuşatmak amacı güden sürekli, amansız bir eleştirme ve zedeleme kampanyası açtı. Bu kampanya oldukça başarıya ulaştı; TVA hiçbir zaman tam potansiyelini gerçekleştirmeye bırakılmadı. Yine de onun işgördüğü yedi Eyalet halkı arasındaki ünü, ilk amaçlarından saptırılmasını ve yokedilmesini önledi. Bu yüzden TVA'ya karşı kampanyanın en büyük zaferi, geniş amaçlı nehir vadisi geliştirme ilkesini Birleşik Devletler'de halkın refahını artırabileceği başka birçok nehir vadilerine uygulamayı önlemekteki kesin başarısı oldu. Daha fazla TVA'lara duyulan ihtiyaç aklı başında herkese kolayca gösterilebilir; nehir vadisi geliştirmede geniş devlet harcamalarının, fazlanın yetersiz emilmesi sorununu biryere kadar çözeceği ortadadır. Ama Marx'ın deyişiyle «özel girişimin Gazap Melekleri,» baştan başa ayaklanarak, kendi kutsal alanlarına daha fazla el uzatılmasını kolayca önlediler.[159]

Refah harcamaları için geniş olanakları bulunan halk konutları da özel girişim alanına el uzatan başka bir faaliyettir. Gerçekten etkili bir ucuz konutlar programı, Birleşik Devletler'de şehirlerin çoğundaki bir yığın arsaya geniş bir yapı faaliyeti getirirdi. Ama şehirlerde güçlü mülk alım-satımı çıkarlarının kesinlikle karşı olduğu budur. Eksik ve yetersiz konutlar çifte sorununa ciddî bir saldırıya geçme girişimleri işte bu muhalefet kayasında parçalandı. Bunun yerine kulağa hoş gelen «kenar mahalle temizleme» ya da «şehir yenileme» programlarımız oldu; bunlar yıkılmaya yüz tutmuş mal sahiplerinin

[159] Bu kanıtlara rağmen, Birleşik Devletler'in dünyanın az gelişmiş ülkelerindeki ilerici amaçlara bağlılığının ispatı olarak oligarşinin sık sık TVA'dan sözetmesinde tuhaf bir iğrençlik vardır. Dışişleri bakanı Rusk, Küba Devriminin tarihsel başarılarını yoketmekte birleşmek için Latin Amerika devletlerini kandırmaya çalışırken 1962 Ocağında Dışişleri Bakanlarının Punta del Este toplantısında şunları söyledi: «Amerika'yı kendine yardım ve toplumsal reform konusunda gerekli ilerlemeye hazırlamak için yıllarca düşünmek, çalışmak, tartışmak gerekti. Bizim Güney bölgelerimize böylesine büyük değişiklikler getiren şu barajlar, elektrik santralları, gübre fabrikaları, tarım geliştirme ofisleri şebeke-

cömertçe ceplerini doldururken, barındırdıklarından daha çok insanı sokaklara atarlar.[160] Üstelik, halk konutlarının genellikle türbe gibi «projeleri,» canlı bir topluluğun yerleşip gelişeceği çeşitten bir çevre değildir. «Kenar mahalle temizleme» böylece aslında gerek şehir dışında gerekse içinde bir kenar mahalle yaratmadır; «şehir yenileme» ise, büyük şehirlerimizin ortasından ağır ağır taşan çürüyen «kurşuni kemerler» deki **(grey belts)** ev sahipleri için şehir dışında bir düşkünler evi sistemidir. İlk defa 1930'larda siyasal bir dava olalıdan buyana halk konutlarıyla ilgili Amerikan deneyi öyle çetin olmuştur ki bugün artık bir nebze halk desteğinden bile yoksundur. **Fortune** dergisini yayınlayanlardan biri, Daniel Seligman şunları yazıyor: «Eskiden, 1930'larda halk konutları taraftarları bir misyoner cezbesine tutulmuşlardı. Yeni konutların ,suçları, kötülükleri, hastalıkları kendiliğinden kovacağına inanırlardı. Ama halk konutları, bunun taraftarlarının umduğunu yapmadı. Bugün halk konutu taraftarları yeni

sini, yani Tennessee Valley Authority'yi kurmak için destek sağlayıncaya kadar Franklin D. Roosevelt'in karşılaştığı şiddetli direnmeyi çok iyi hatırlarım. Ama bir siyasal uyuşma çerçevesi içinde toplumsal değişme getirmeye kararlı ardarda gelen ilerici önderler Birleşik Devletler'de bir «ilerleme birliği»ni başardılar.» (**New York Times**, 26 Ocak 1962). TVA böyle mucizeler yarattıysa, bu büyük «ardarda gelen ilerici önderler» acaba niye bir tanecik daha nehir vadisi geliştirmeyi başaramadılar? (Dışişleri Bakanının, bu Kuzey, Orta ve Güney Amerika ülkeleri toplantısında Birleşik Devletler'den sadece «Amerika» diye sözetmekte bir sakınca görmemesi ilginçtir.)

[160] «Şehir yenileme»nin daha geniş çözümlemesi için aşağıya bak: s. 356-359.

ilkeler arıyor ve cezbeleri söndü; şimdilerde hareket öyle zayıftır ki çoğu mülk alım-satımı grupları artık ona saldırmak gereğini pek duymuyor.»[161] Halk konutlarını kundaklamak için kasıtlı bir plan bile daha başarılı olamazdı: Özel çıkarlar artık buna karşı gelmiyor; onlar için bunu halkın kendisi yapıyor.

Nehir vadisi geliştirme ve halk konutları, özel çıkarlar toprağına ayak basan devlet faliyetinin iki örneğidir. Bunun gibi bütün durumlarda, özel çıkarlar siyasal iktidarı kullandıkları için, devlet harcamalarının sınırları daraltılır ve toplumsal ihtiyaçlar için-utanılacak kadar açık bile olsa-yapacak birşey kalmaz. Ama böyle sınırlar yalnız ticarî girişimle rekabette olan yerlere konmaz; doğrudan doğruya rekabetin olmadığı ya da pek önemsiz kaldığı eğitim ve sağlık gibi alanlarda da aynı şey olur. Burada da artan devlet harcamalarına hemen özel çıkarların muhalefeti ayaklanır; yine burada gerçekte harcanan miktarların ortadaki toplumsal ihtiyaçla ilgisi yoktur.

Bunun nedeni kesinlikle belli değildir. Bu rekabet dışı devlet faliyetinin çok büyük kısmının eyalet ve yerel yönetimler alanına düştüğünü söylemek bir açıklama olmaz. Devlet harcamalarında önemli artışların belki eyalet ve yerel yönetim alanlarında başlatılmıyacağı doğrudur; ama aslında konunun dışındadır bu. Federal devlet bu konularda gerek doğrudan doğruya gerekse eyalet ve yerel yönetimlere yardım bağışları yoluyla daha büyük bir rol oynayabilir; gerçekte az da olsa son yıllarda bunu yapmakta-

[161] William H. Whyte, Jr. ve başkaları, **The Exploding Metropolis**, New York, 1958, s .93.

dır. Burada sorun, iktisadın sağlığı için gittikçe yükselen bir federal harcamanın önemle gerektiği bir dönemde, toplumun toplu tüketim ihtiyaçlarını karşılamaya artışların niye böyle ufak bir kısmının ayrıldığıdır. Sözgelimi, kendileri de radikal savaşçılar olmayan Başkanların yıldan yıla Kongre'nin önüne getirdikleri eğitim için federal yardımın artması önerilerine niye paralı oligarşi böyle tutarlı ve etkili bir şekilde karşı çıkar? Daha fazla okula, sınıfa, öğretmene, bilimsel burslara, daha yüksek öğretmen aylıklarına, bütün alanlarda daha yüksek standardlara ihtiyaç duyulduğunu her yurttaş açıkça görebilir; bunlar zaman zaman devlet raporlarında, bilimsel eserlerde, halk için broşürlerde anlatılmıştır. Sövyetler Birliği tarafından geçilmiş olmak umacısı, 1957'de ilk Sputnik yörüngesine oturduğundan beri delice bir önemle bütün ülkeye gösterilmiştir : Sistemler arasındaki yarışı en büyük ateş gücü olan tarafın değil en büyük beyingücü olan tarafın kazanacağı söylendi. Bütün bunlara rağmen, Sputnik I'den dört yıldan fazla bir zaman sonra, Başkan Kennedy 15 Ocak 1962'de bir basın toplantısına şu uğursuz sayılarla başladı :

> **«1951'de üniversitelerimizde doğa bilimleri fakültelerini 19.600 öğrenci bitirdi. 1960'da, nüfusumuzda son on yıldaki büyük artışa rağmen, savunma, uzay, sanayi araştırması vb. faaliyetimizle bu alanda ehliyetli kimselere duyulan talebin çok fazla artmasına rağmen 1960'da bu sayı 19.600'den 17.100'e düştü. 1951'de biyoloji bilimlerinde okuyan 22.500 öğrenci vardı; 1960'da ise 16.700.**
>
> **Mühendislik alanında 1951-1957 döneminde kayıtlar 232.000'den 269.000'e yükseldi. 1957'den beri kayıtlarda sürekli bir düşüş vardır. Geçen yıl bu sayı 240000'in altındaydı.»**[162]

[162] New York Times, 16 Ocak 1962.

Ulusal çıkarlar tehlikedeyken, bunu tam anlamıyla oligarşinin en mankafa üyesinin bile kolayca anlaması gerekirken böyle şeyler nasıl olabiliyor? Öğretime federal yardımda önemsiz artırmalar bile nasıl olup ta sık sık geri çevriliyor?

Bunun kısaca cevabı şudur : Şimdiki düzeniyle öğretim sistemi, paralı oligarşinin yararlandığı ayrıcalıkların yığınlaşmasında kesin bir öğedir. Üç anlamda doğrudur bu.

Birincisi, öğretim sistemi, oligarşi üyelerinin kendileri ve çocukları için istedikleri öğretim hizmetlerini hem nicelik hem nitelik bakımından bunlara sağlar.[163] Hali vakti yerinde olanların oğulları ve kızları için pahalı özel okulların, kolejlerin kıtlığı yoktur. Şehirlerdeki, köylerdeki aşağı-orta sınıfın ve işçi sınıfının yararlandığı okulların çektiği para sıkıntısını, şehir dışında seçkinlerin oturduğu semtlerdeki devlet okulları çekmez. Başka türlü söylersek, öğretim sistemi aynı cinsten bir bütün değildir. İki kısımdır bu, biri oligarşi için, biri de halkın geri kalanı için. Oligarşinin ihtiyacını karşılayan kısma bol bol para verilir. Bunlara girmek bir ayrıcalık, bir toplumsal mevki nişanıdır. Halkın ancak küçük bir kısmına hizmet etmesi bunun kesinlikle en değerli ve kıskançlıkla korunan özelliğidir. Buyüzden bunun verdiği yararları genellemek için her girişim, oligarşinin inatçı savaşıyla karşılaşmaya mahkûmdur. Öğretime federal yardımı genişletme porgramlarına muhalefetin böyle güçlü oluşunun en esaslı nedeni de belki budur.

[163] Bunun iyi bir öğretim sağladığı anlamına gelmez bu. Birleşik Devletler öğretim sisteminin sınıf niteliğinin bu ve başka safhaları için aşağıya bak: s. 369 - 405.

İkincisi, yani aynı sorunun öteki yanı da şudur : Öğretim sisteminin gençlerin büyük çoğunluğu için tasarlanmış kısmı daha aşağı olmalı, insanları toplumun onlara ayırdığı bayağı işler ve toplumsal mevkilere uyacak bir duruma getirmelidir. Bu amaca elbet doğrudan doğruya gidilmez. Kapitalist ideolojinin eşitlik ilkesi onun dayandığı kuvvetlerden biridir, kolayca kapı dışarı edilemez. İnsanlara çocukluklarından beri ve akla gelebilecek bütün araçlarla herkes için eşit fırsatlar olduğu, gözleri önündeki eşitsizliklerin adaletsiz kurumların bir sonucu değil kendilerinin tanrı vergisi üstünlük ya da aşağılıklarının sonucu olduğu öğretilmiştir. Avrupa'daki sınıf ayrımlı toplumlarda olduğu gibi, biri oligarşi için öbürü kitleler için iki ayrı öğretim sistemi kurmak bu öğretiye aykırı düşerdi. İstenen sonuca dolaylı olarak varılması gerekir; öğretim sisteminin oligarşiye hizmet eden kısmını bol parayla beslerken aşağı orta sınıfa ve işçi sınıfına hizmet eden kısmını parasızlıktan kıvrandırmalı. Bütün sistemin özü olan genel eşitsizliği destekleyip sürdürmek için önemle gereken öğretim eşitsizliğini bu sağlar. Ayrıca, öğretim sisteminin bir kısmını tıka basa doyurmak, ötekini aç bırakmak için özel tertipler de gerekmez. Özel okullar ve kolejler zaten iyi durumdadır; devlet okulları için yerel denetleme ve para sağlamanın kurulu düzeni, şehir dışı seçkin semtlerdeki devlet okullarına yapılan işlem ile şehir ve köy okullarına yapılan işlem arasındaki aşırı eşitsizliği kendiliğinden doğurur. Önemli olan, öğretim islâhatçılarının herkese eşit ve yetkin öğrenim fırsatı eski ülküsünü gerçekleştirmekte, ulusal yönetimin büyük vergi ve harcama gücü kullanılarak yapılacak geniş federal akınlarla bu nazik dengenin altüst olmasını önlemektir.

Toplumun ürün fazlasının büyük bir kısmının yararlı bir şekilde emilmesinin mümkün olduğu belli bir alanda devlet harcamalarını en azda tutmaya oligarşiyi zorlayan ikinci nedeni burada buluyoruz.

Öğretim sisteminin şimdiki sınıf yapısını desteklediği üçüncü yön ilk ikiyi tamamlayıcı niteliktedir. Ayakta kalabilen her sınıfın, toplumunun aşağı sınıflardan kafalı ve yetenekli kişileri seçebilecek, kullanacak, yüksek sınıflara katacak bir yöntem geliştirmesi gerekir. Batının derebeylik **(feodal)** toplumunda gerekli makanizmayı Katolik Kilisesi sağlardı. Rekabetçi kapitalizm, yetenekli ve gözü pek, aşağı sınıf gençlerine salt bir iktisat merdivenini tırmanıp oligarşiye katılma olanağını verirdi. Tekelci kapitalizm bu yükselme yolunu etkili bir şekilde kapadı; şimdi ufak bir işle başlayıp bunu büyütme olanağı pek seyrektir. Bunun yerini alacak makanizma öğretim sisteminde bulundu. Az ücretli devlet üniversiteleri, burslar, ödünç paralar ve bunlara benzer yollarla gerçekten yetenekli, hevesli (toplumun tanımladığı anlamda bir başarı isteyen) gençler öğretim sisteminin aşağı kısmından yukarlara çıkabilirler. Daha iyi hazırlık okullarına, kolejlere, üniversitelere kabul edilirler; onlara da yüksek sınıf gençleri gibi aynı eğitim ve şartlama uygulanır. Oralardan çıkanlar şirket örgütü ya da meslek yoluyla yukarı orta sınıfa ve kimi zaman toplumun daha yüksek tabakalarına katılırlar. Eşit fırsat sloganlarıyla kulakları dolu olan ve derine inmeyen bir gözlemci burada öğretim sisteminin alttan alta sınıf yapısını yıktığına bir kanıt görebilir. Oysa gerçekten çok uzaktır bu. Herkes için eşit fırsat ülküsü ancak yüksek sınıfların özel ayrıcalıklarını kaldırmakla gerçekleşebilir, aşağı sınıflardan seçilmiş bir gruba aynı ayrıcalıkları ver-

mekle değil. Bu ancak yüksek sınıflara taze kan vererek ve aşağı sınıfları kendi önderlerinden ederek sınıf yapısını sağlamlaştırır.[164] Şimdilerde moda olan öğretim ıslahatının gerçekte hizmet ettiği amaçlar bunlardır; federal yardıma oligarşinin katlanmaya hazır olduğu ufak tefek artışlarla yapılır bu. Teknik ve bilim yönünde gelişmiş çağdaş bir toplumun gerçek öğretim ihtiyaçlarını karşılamak için her önemli girişim bambaşka bir çözüm yolu gerektirecektir; yalnız kendi sınırlı ayrıcalıklarını korumayı düşünen egemen bir oligarşinin aklından bile geçmeyecek bir ölçüde bütün araçların işe koşulmasıyla olur bu.[165]

Bütün sivil harcama bölümlerini gözden geçirip oligarşinin özel çıkarlarının nasıl toplumsal ihtiyaçların giderilmesine karşı durduğunu teker teker göstermek mümkündür. Özel girişime karşı gerçek rekabete, bunun yaptıkları nekadar ehliyetsiz ve yetersiz olursa olsun izin verilemez; sınıf ayrıcalıklarının ya da sınıf yapısı tutarlığının zedelenmesine ne pahasına olursa olsun direnmek gerekir. Nerdeyse bütün sivil harcama çeşitleri bu tehditlerden birini ya da her ikisini getirir. Bugün Birleşik Devletler'de bu genellemenin bir tek büyük istisnası vardır ve bu da «istisnalar kuralı bozmaz» çeşidindendir: Ana yollara yapılan devlet harcamaları.

Burada otomobilin Amerikan iktisadındaki öneminin ayrıntılarına inmek gerekli değildir; bunu 8. Bölümde de ele almıştık. Yalnız şunu söyliyelim : En büyük ve ençok kâr sağlıyan şirketlerden birkaçının başlıca işi motorlu araçlar üretimidir; bir milyar dolardan fazla aktifi olan on kadar şirketle akaryakıt sanayisi, kârının çoğunu motorlu araçlarda kullanılan akaryakıt satımından sağlar; başka birçok büyük tekelci sanayiler (lastik, çelik, cam) kesinlikle otomobil yapanlara ya da kullananlara yapılan satışlara bağımlıdırlar; çeyrek milyondan fazla insan otomobillerin onarımında ve hizmetinde çalışır; ayrıca sayısız başka işler ve uğraşlar (yük taşıma, moteller, dinlenme yerleri vb.) varlıklarını dolaylı ya da dolaysız olarak motorlu araçlara borçludurlar. Bu bir tek ürünün çevresinde kümelenen özel çıkarlar şebekesinin dengi, iktisadın ve dünyanın başka hiçbir yerinde yoktur. Bütün bu çıkarlar elbette devletin uzunlu kısalı yollar yapmasına ve bakmasına bağımlıdır. Bu yüzden ana yollara devlet harcamalarının boyuna artması için korkunç baskılar yapılması olağan birşeydir. Bazı başka özel çıkarlardan karşı baskılar vardır; bu özellikle ana yol ulaşımıyla durumu çok kötüye giden demiryollarından gelir; ama bunlar karmaşık çıkarlar bakımından otomobilin dengi değildirler. Ana yollara devlet harcamaları çok yükselmiştir; eyalet ve yerel yönetimlerin koyduğu sınırlar gittikçe artan federal yardım bağışlarıyla aşılmıştır. Bugün sivil yönetim harcamalarının bir bölümü olarak anayollara yapılan harcamalar öğretimden sonra ikincidir.[166]

[164] Marx şöyle demişti: «Bir yönetici sınıf, yönetilen sınıfın en ileri gelen adamlarını ne kadar kendi içine katarsa bunun yönetimi o kadar sağlam ve tehlikelidir.» **Sermaye**, Cilt 3, Bölüm 36.

[165] Şimdiki sınıflı öğretim sisteminin gerçekte vardığı sonuçların tartışılması için aşağıya bak: s. 380-405.

[166] Sivil amaçlar için devletin hizmet ve mal satın alımlarının tutarı 1957'de 40.4 milyar dolardı. Bunun 13.6 milyarı ya da % 33.7'si eğitime, 7.2 milyarı ya da % 17.8'i ana yollara gitti; iki bölüm birlikte alınırsa sivil yönetim harcamalarının yarısından fazlasıdır bu. Bak: F.M. Bator, **The Question of Government Spending**, s. 26-9.

Ana yollara yapılan harcamaların toplumsal ihtiyacın ussal bir miktarını aştığını bu olay tek başına ıspatlamaz. Bunun kesinlikle ıspatladığı, otomobil kompleksinin dallı budaklı gelişmesinin Amerikan toplumuna getirdiği korkunç hasarlardır; oligarşinin öbür sivil amaçlar için harcamaları sınırlayıp kısıtladığı gibi ana yollar için istenen devlet harcamaları da sınırlanıp kısıtlansaydı bu gelişme imkânsız olurdu. Şehirler sıkışıklık karabasanlarına dönüyor; hastalık taşıyan pisliklerle havaları bozuluyor; güzel, geniş şehir, kır alanları beton şeritlere, asfalt tarlalarına dönüyor; hızla geçen arabaların, kamyonların kokusu ve gürültüsü sakin toplulukların ve semtlerin huzurunu kaçırıyor; sıkmadan ve etkin bir şekilde yolcu ve mal taşıyan demiryollarında gidiş geliş azalıyor, buna karşılık büyük şehirlerimiz için ucuz paso sistemini kökten sarsacak bir kısır döngüde ücretler yükseliyor; şehirlerde trafik tıkanıklığı yüzünden New York, Chicago ve daha birçok büyük şehirlerin işlek yerlerinde dolaşmak ancak buna zorunlu olanların ya da delice cesurların kalkıştığı bir tehlike oluyor. Bu korkunç durumun gün günden betere gidişine bulunan çare ne? Gittikçe şehirleşen bir uygarlığın hayatını şimdiden tehdit eden aynı zehirin dozunu artırmak: Daha fazla ana yol, daha fazla cadde, daha fazla garaj, daha fazla park alanı. Bütün bunlar, yurttaşlarının büyük çoğunluğunun yararına çalışacak kamu hizmetlerine karşı dişiyle tırnağıyla savaşan zengin oligarşinin isteği ve onayı ile devlet paralarından bol bol bağışlarla mümkün oluyor. Amerikan tekelci kapitalizminin çılgınlığı hiçbir yerde böylesine açık, hiç bir yerde böylesine tedavisi umutsuz değildir.

6

New Deal, devlet harcamalarını % 70'den fazla yükseltmeyi becerdi; ama bu hiç bir yerde iktisadî insan gücünün ve maddî araçların tam olarak çalıştığı bir düzeye getirmek için yeterli değildi. Sivil harcamalarda daha fazla artışlara oligarşinin direnmesi şiddetleniyor ve hâlâ işgücünün % 15'ten fazlası işsiz kalıyordu. Liberal ıslahatın Birleşik Devletler tekelci kapitalizmini kendi kendini yıkma eğilimlerinden kurtarmayı başaramadığı 1939'a kadar gittikçe daha belli oluyordu. Roosevelt'in ikinci başkanlık dönemi sonlarına doğru bütün ülkeyi derin bir umutsuzluk ve tedirginlik duygusu kapladı.

Derken savaş geldi; ve yanında kurtuluşu getirdi. Devlet harcamaları çok yükseldi, işsizlik birden düştü. Savaş bitince ordu harcamaları elbet hemen kesildi; ama savaş sırasında sivil talebin büyümesi sayesinde (malzeme kıtlığı ve büyük para tasarruflarıyla birlikte) bu kesintinin getirdiği düşüş oldukça ılımlı ve kısa oldu, az sonra da yerini enflasyonlu bir normale dönüş hamlesine bıraktı. Soğuk savaş gerçekten başladığında bu hamle hâlâ kıvamındaydı. Askerî harcamalar 1947'de savaş öncesi düşük seviyesine indi; 1948'de biraz çıktı; Kore Savaşıyla (1950-53) çok yukarlara itildi; bunu izleyen iki yılda biraz düştü; sonra 1956'dan buyana ağır ağır yükselmeye başladı ve bu yükseliş - 1960'da az bir düşüş dışında - 1960'larda devam etti. GMH'nın yüzdesi olarak askerî harcamalardaki değişmeler onunla aynı örneğe uyar; ancak 1955'ten 1961'e kadar çok az değişiklik vardır.[167]

[167] GMH'nin yüzdeleri, 1946-61:

Savaş sonrası dönemde iktisadın işlemesi konusu üstünde 8. Bölüm'de daha fazla duracağız. Burada yalnız şunu söyliyelim: 1930'lardaki derin durgunluk ile 1950'lerdeki görece refah arasındaki fark 1950'lerin askerî harcamaları yüzündendir. Sözgelimi 1939'da iş gücünün % 17.2'si işsizdi; geriye kalanın % 1.4 kadarının ordu hizmetinde ve mal üretiminde çalıştığı düşünülebilir.[168] Başka bir deyişle işgücünün hemen % 18'i ya işsizdi ya da askerî harcamalarla ilgili işlerde çalışıyordu. 1961'de (1939 gibi devresel bir gerilemeden kurtulma yılı) bunlarla karşılaştırılabilecek sayılar % 6.7 işsiz ve % 9.4 askerî harcamalarla ilgili işlerde çalışanlardı; toplamı % 16.1 eder. Bu hesapları daha bir ince eleyip sık dokumak mümkündür; ama bu yapılırsa genel sonucun değişeceğini düşünmek yersizdir: İş gücünün yüzdesi gerek işsizlikte gerekse askerî harcamalarla ilgili işlerde 1939 boyutlarına düşürülürse işsizlik te 1939 boyutlarına dönecektir.[169]

1946 — 8.9	1950 — 5.0	1954 — 11.0	1958 — 10.1
1947 — 4.9	1951 — 10.3	1955 — 9.8	1959 — 9.6
1948 — 5.4	1952 — 13.4	1956 — 9.9	1960 — 9.0
1949 — 5.2	1953 — 11.0	1957 — 10.0	1961 — 9.4

KAYNAK: **Economic Report of the President**, Ocak 1962, s. 207. Buradaki sayılar, daha önce Bator'dan alınan 1957'den önceki yılların sayılarıyla biraz farklıdır. (s. 185, 194)

[168] Toptan GMH'ya göre «ulusal savunma» hizmet ve mal satınalımlarının oranı da buydu.

[169] Bugün geçerli liberal mantığa göre elbet bu sonuca varılmaz. Liberallerin bir kısmı, Keynes'in dediklerinin hepsini unutmuş ve iktisadın iş görmesiyle tekelciliğin ilgisini hiçbir zaman anlamamış olacaklar ki, daha az askerî harcama olsaydı daha çok özel yatırım ve tüketim olurdu diye iddia ederler. Gerçekte daha az askerî harcama olduğu halde 1930'larda niye bunun başarılamadığını açıklamazlar; ayrıca, GMH'nın orantısı olarak askerî harcamalar genellikle tutarlı kaldığı halde 1950'lerde ve 1960'larda işsizliğin niye yükseldiğini de açıklamazlar. Bunlar bu olguların ussal bir açıklamasını yapıncaya kadar - bunun ancak bu kitapta kısaca çizilen yolda yapılabileceğine inanıyoruz - askerî kesintilerin olası etkileri üstüne sözleri ciddiye alınmaya değmez. Büyük Buhran'ı hiç değilse büsbütün unutmayan liberallerin bir başka kısmı, aynı büyük sözlerle askerî harcamalar yerine refah harcamaları gerektirilmesini ileri sürerler. Ama bunlar oligarşiyi kendi düşünce yollarına döndürecek büyülü formülü açıklamaya yanaşmazlar. Bu çeşit liberallere, Marx'ın kendi zamanındaki burjuva ıslahatçılar hakkında söylediğini tekrarlamalıyız: «Bunların hepsi imkansızı ister; yani bu koşulların zorunlu sonuçları olmadan burjuva varlığı koşullarını.» Karl Marx ve Friedrich Engels, **Selected Correspondence**, New York, 1935, s. 15.

Sivil harcamalarda dizginleri böylesine çeken oligarşi niye son yirmi yılda orduya bu kadar eli açık oldu?

VII

FAZLANIN EMİLMESİ : MİLİTARİZM VE EMPERYALİZM

1

Önceki bölümün sonundaki soru şöyle de sorulabilir : Eskiden beri küçük bir askerî kuvvetle yenilip giden Birleşik Devletler oligarşisi bugünlerde niye böyle büyük bir ordu besliyor ve buna ihtiyaç duyuyor? Bu soruya cevap vermek için önce kapitalist toplumda silâhlı kuvvetlerin rolü üstünde durmalıyız.

Orta çağlardaki başlangıcından beri kapitalizm her zaman uluslararası bir sistem olmuştur. Ayrıca hiyerarşik bir sistem olup tepede bir ya da birkaç anayurt, en dipte bütünüyle bağımlı sömürgeler, bunların arasındaysa birçok üstünlük - aşağılık dereceleri vardır. Bu özellikler, gerek tümüyle sistemin gerekse bunun ayrı ayrı parçalarının iş görmesinde çok önemlidir; oysa bu önemli gerçeği burjuva iktisatçılar ya bilmezlikten gelmişler ya da yadsımışlardır; çoğu zaman bunu Marxistler bile küçümsemişlerdir.[170] Özellikle sistemin uluslararası niteliği, çözümlemenin temel noktası olarak alınmazsa, kapitalist toplumda silâhlı kuvvetlerin rolünü anlamak imkansızdır.

Kapitalizm egemenliği altında silahlı kuvvetler yalnız uluslararası alanda kullanılır demek değildir bu. Her kapitalist ülkede bu, yerli iş gücünü baskıda tutmak, iktidardan atmak, hiç değilse denetlemek için kullanılır. Ama elimizdeki sorunla - bugün Birleşik Devletler'de askerî kuvvetler tarafından fazlanın emilmesiyle-ilgisinde sorunun bu yönünün pek önemi yoktur ve bir yana bırakılabilir.[171] Biz asıl silahlı kuvvetlerin uluslararası kullanılışı üstünde duracağız.

Kapitalist sistemi yapan uluslar hiyerarşisi, bir dizi karmaşık sömürücülük ilişkileriyle nitelenir. Tepede olanlar, az çok bütün aşağıdaki tabakaları sömürürler; bunun gibi, belli bir seviyede olanlar kendilerinden aşağıdakileri sömürürler, sonunda en alt-

[170] Marx'ın kendisi kapitalizmin uluslararası yapısının büyük önemini bilirdi; ama **Sermaye**'nin planı ve belki daha önemlisi onun eserlerini tamamlayacak kadar yaşamaması Marx'ın kapitalist sistemin uluslararası niteliğini pek önemsemediği izlenimini doğurmuştur. Lenin için bu söylenemez elbet; ama bugün bile kapitalizmin uluslararası niteliğinin sadece ulusal kapitalizmlerin yan yana bir topluluğu olarak anlaşılabileceğini düşünen Marx'çılar vardır. Bunun için, Oliver Cox'un **Capitalism as a System** (New York, 1964, Chapter 14) adlı eserindeki eleştirileri, kapitalizmin uluslararası niteliğinin onu meydana getiren ulusal birimlerin niteliğinde ve işlemesinde her zaman kesin bir etkisi olduğunu tekrar tekrar belirtmesi haklıdır.

[171] Bu sorunun ayrı bir yerde çok önemli olacak başka bir yönünü de burada gözönüne almıyoruz. Savaş tekniği ve silahlı kuvvetlerin örgütlenip hazırlanması - sadece kapitalizmde değil - her zaman iktisadın gelişmesini derinden etkiler. «Genellikle, iktisadî gelişim için ordu önemlidir. Sözgelimi, eskiden tam bir ücret sistemi, önce ordu içinde geliştirildi. Bunun gibi, Romalılar ara-

taki tabakaya sömürecek birşey kalmaz. Aynı zamanda belli bir düzeydeki her birim kendi altındaki birimlerden mümkün olduğu kadar fazlasını sömürmeye uğraşır. Böylece bu düşmanca ilişkiler şebekesi, sömürenleri sömürülenlere karşı ve rakip sömürücüleri birbirlerine karşı çarpışmaya kışkırtır. Hukukî sınıflamaları bir yana bırakarak, hiyerarşinin tepesinde ya da buna yakın olanlara «anayurtlar» dipte ya da buna yakın olanlara «sömürgeler» diyebiliriz. Belli bir anayurdun sömürme alanı onun «imparatorluğu»dur; bu imparatorluğun dışında tutulmaya çalışılır. Aradaki tabakalardan bazısı bir imparatorlukla birleşebilir; hatta kimi zaman yanında kendi imparatorluğunu da getirebilir (sözgelimi, Portekiz ve Portekiz imparatorluğu, daha geniş İngiliz imparatorluğu için aşağı birimler olarak); Birleşik Devletler'in bir ulus oluşunun ilk bir buçuk yüzyılında güçlükle yaptığı gibi aradaki tabakalardan bazısı da oldukça bağımsız kalmayı başarabilir.

Görüldüğü gibi, diplerdeki bağımlı ve savunmasız uluslar dışında bütün ulusların sömürücü hiyerarşide yerlerini tutmak ve mümkünse yükseltmek için silahlı kuvvete ihtiyaçları vardır. Belli bir ulusun

sında **peculium castrense**, taşınır malları aile babalarının değil ötekilerin hakkı olarak tanıyan ilk hukuk şekliydi. **Fabri** korporasyonu arasında lonca sistemi de böyleydi. Yine burada ilk defa büyük ölçüde makine kullanıldı. Madenlerin özel değeri ve bunların para olarak kullanılması bile... aslında madenlerin ordudaki önemi üstüne dayanırdı. Tek bir şube **içinde** işbölümü de ilk defa ordularda yapıldı. Burjuva toplum şekillerinin bütün tarihi apaçık burada özetlenmiştir.» Marx'ın Engels'e mektubu, 25 Eylül 1857. **Selected Correspondence**, s. 98-99.

belli bir zamanda ne kadar silahlı kuvvete ihtiyacı olduğu onun hiyerarşideki yerine ve tüm hiyerarşideki ilişkilerin o zamanki görünümüne bağlıdır. İleri gelen ulusların ihtiyacı her zaman büyüktür; bu ihtiyacın hacmi en yüksek mevki için aralarında sürekli gerçek bir çarpışma olup olmadığına göre değişir. İkinci dereceden ulusların ihtiyaçları da zaman zaman çeşitli etkenlerle, özellikle önderlik için didişen ulusların bir ikisiyle savunma antlaşmaları yapıp yapmadıklarına göre değişir.

Kapitalizm tarihinden özetlenen bu taslak elbet aynı kaynaktan daha da aydınlatılabilir. On yedinci ve on sekizinci yüzyıllar, İspanyollar, Hollandalılar, İngilizler, Fransızlar arasında sonunda uzayıp giden bir İngiliz - Fransız çarpışması haline gelen sürekli denilebilecek imparatorluk ve önderlik savaşlarıyla aşırı «militer» yüzyıllardı. 1815 yılı kesin bir İngiliz zaferi yılı oldu; bunun ardından yarım yüzyıldan fazla süren **Pax Britannica** geldi. Kimsenin meydan okuyamadığı tek bir önder en tepede oturup bütün sistemi kendi gücüyle ve kaypak antlaşmalarla tutarlı bir duruma getirince bütün kapitalist dünyada militarizmin önemi ve silahlı kuvvet ihtiyacı belirgin bir şekilde azaldı.[172] Prusya egemenliği altın-

172 Burjuva düşünürlerin bu durumu istisna olarak değil de olağan görmesi doğaldır; ayrıca bu dönem İngiltere'nin başlıca rakiplerini sanayide fersah fersah geçtiği bir dönem olduğu için bu yargı daha bir mantıklı görünür; bu durumda İngiltere elbet serbest ticaret doktrinini benimseyecek ve bütün eski imparatorlukların kendi çevrelerine koydukları tekel ve korunma araçlarını güvenle atabilecekti. Siyasal iktisat şimdi emperyalizm ve savaşın - merkantilistlerin görüşü olan - ulusun zenginleşme araçları olduğunu kabul etmiyor; bun-

da Reich birliği ile başlayan Alman tehdidi ve Meiji Islahatı ile başlayan Japon tehdidi elbet bu oldukça dengeli durumu alt üst etti ve yeni bir militarizm dalgasına yöneltti; bu da Birinci ve İkinci Dünya Savaşlarında doruğuna erişti.

Bu kadarlık bir kuramsal girişten sonra Amerikan kapitalizminin askerî kuvvetlere ihtiyacının nasıl geliştiğinin bir taslağını verebiliriz. Birleşik Devletler daha bağımsızlığını kazanmadan ve bir ulus olmadan çok önce genişlemeyi ve imparatorluğu

ları sermaye birikimine devletin haksızca el uzatması olarak görüyor. Burjuva düşüncesi, Schumpeter'in sözleriyle, şunu bile iddia edebildi: «Çağdaş barışçılık, çağdaş uluslararası ahlâk... kapitalizmin ürünleridir. Doğrusu, bir ulusun yapısı ve tutumu nekadar kapitalistçe olursa onun o kadar barışçı - ve savaş masraflarında o kadar ılımlı - olduğunu görürüz.»**Capitalism, Socialism and Democracy**, s. 128.

Yüz yıl önce bu sözlerde önemli bir gerçek payı olabilirdi. Rekabet koşulları altında ve işgücünün tam çalıştığı varsayıldığında, bol keseden devlet harcamalarını sermaye birikimine engel olarak görmek ve bunlara karşı çıkmak doğru olurdu. Ama bugünlerde böyle düşünceler - bunlara **Wall Street Journal** ve benzeri köhne tutuculuk kalelerinde sık sık rastlanıyor - kesinlikle zamana uymazlar. Çalışmayan insanlar ve çalışmayan makineler tekelci kapitalizmin normal durumu olalı, Keynes'çi doktrinde gelişen ileri burjuva düşüncesi fazladan devlet harcamalarının, sonunda büyük bir israfta olsa, geliri ve kârı yükselttiğini çok iyi bilir. Üstelik, en büyük ve en güçlü şirketler ordu donatım sözleşmelerinde aslan payını alırlar ve bunların getirdiği fazladan, vergileri tüketicilerine (büyük ölçüde devletin kendisine) kaydırırlar. Bu koşullar altında, burjuva düşünürlerin artık onun barışçılığı ve ordu masraflarını azaltma eğilimiyle öğünmek için bir nedenleri yoktur elbet.

düşünen bir ülkeydi; ama ülkenin ilk önderleri en tepede bir önderlik rolü için daha eski emperyalist devletlere başarıyla meydan okuyabilecekleri hayaline kapılmadılar.[173] Bunun için onlar, önder devletlerin çatışmalarından ve ihtiyaçlarından en büyük yararı sağlamak amacıyla bir alış veriş ve antlaşmalar siyaseti güttüler. Bağımsızlık bile İngiltere'ye karşı Fransa ile bir antlaşma sonucu mümkün olmuştu; aşırı bir şekilde Amerikalıların yararına olan Louisiana Satınalımını Napoleon kabul etti, çünkü İngiltere'nin Atlantik'teki üstünlüğüne karşı koymakla Birleşik Devletler'i bu yolla güçlendirmeyi umuyordu. 1815'ten sonraki rakipsiz İngiliz önderliği döneminde Birleşik Devletler çoğu bir İngiliz müttefiki rolünü oynadı; ama her yardım için hep en yüksek ücreti alarak yaptı bunu. Bu çeşit yollarla on dokuzuncu yüzyılda Washington - henüz tepede olmasa da-geniş bir imparatorluk kurdu; hatta bunu sağlayacak kadar büyük bir askerî kuvvet ihtiyacı bile duymadan (özellikle Monree Doktrini'nde) daha da geniş bir imparatorluk istedi.

Almanların ve Japonların önderlik iddialarına başladıkları zamana kadar zaten «sahip» bir devlet durumuna erişen Birleşik Devletler, Birinci ve İkinci Dünya Savaşlarında öteki «sahip» devletlerle işbirliği yapmak zorundaydı. Ama bu, Birleşik Devletler'i kendi önderlik iddiasında ısrar etmekten alıkoyma-

173 R.W. Van Alstyne'in yetkin incelemesi **The Rising American Empire**'a bak. Van Alstyne şunu ortaya koyar: «Amerikan imparatorluğu kavramı ve onun gelecekteki gelişmesinin ana hatları 1800'e kadar tamamlandı.» (s. 100).

dı. Gerçekte bütün 1914 - 1945 döneminde Birleşik Devletler'in gücü gerek müttefiklere gerekse düşmanlara göre aşağı yukarı sürekli bir şekilde büyümüştü; İkinci Dünya Savaşı'nın sonunda sorusuz sualsiz önder ulus oldu; kapitalist dünyadaki hakim durumu 1815'ten sonra İngiltere'nin durumu kadar tamdı.

İki savaş süresince öylesine kabaran Birleşik Devletler askerî ihtiyaçlarının ikinci savaştan sonra niye her türlü barış zamanı standartlarının çok üstünde kaldığını açıklamaya yalnız bu bile yeter. Sorusuz sualsiz önderin ya kendi silahlı kuvvetleriyle, ya ustalıklı antlaşmalarla ya da her ikisiyle sağlayacağı apaçık bir askerî üstünlüğü olmalıdır. Birleşik Devletler her ikisini de seçti. Aynı zamanda burada çözümleyemeyeceğimiz karmaşık nedenlerle eski sömürgeci imparatorluklar gitgide dağılınca Birleşik Devletler bunların geniş parçalarını kendi yeni-sömürgeci imparatorluğuna çekmek için askerî ve malî gücünü kullandı.[174] Bu yolla bütün dünyada geniş bir Amerikan imparatorluğu kuruldu; bunun denetimini, düzenini ve güvenliğini sağlamak Birleşik Devletler, askerî ihtiyaçlarını pek çok artırdı.[175]

[174] Daha çoğu kendisi bağımsızlık için savaşmış eski bir sömürge olduğu için Birleşik Devletler'in genişlemesi pek de sömürgecilik şeklinde olmamıştır. Bunun için bu ülke, şimdilerde yeni sömürgecilik **(neo-colonialism)** denen sömürme ve yönetim biçimlerini-özellikle Lâtin Amerika'da-geliştirmede öncü oldu. Bu uzun deneyi, İngiltere'nin ve öteki eski emperyalist devletlerin eski sömürgelerini Birleşik Devletler'in yeni sömürgeleri durumuna getirmeyi çok kolaylaştırdı.

Bunun için İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Birleşik Devletler askerî ihtiyaçlarının niye yüksekte kaldığına cevap vermek kolaydır. Ama İngiltere, askerî gücünü sürekli olarak **çoğaltma** ihtiyacını duymadan on dokuzuncu yüzyılda aynı deneyi geçirmişti. Gerçekten İngiliz deneyi şu görüşü destekler gibi görünür : Sorusuz sualsiz bir önderin varlığı önderin kendi ihtiyaçları da dahil kapitalist hiyerarşideki bütün birimlerin ihtiyaçlarını dengede tutan bir etkidir.

2

Savaş sonrası döneminde Birleşik Devletler askerî ihtiyaçlarının niye hızla genişlediğini açıklamak için geçmişteki kapitalist deneyine dayanan bir kuramın ötesine geçip yeni bir tarihsel olayı hesaba katmak zorundayız: Dünya kapitalist sisteminin karşısında, ona rakip olarak bir dünya sosyalist sisteminin doğuşu. Bir sosyalist rakibin çıkışı niye kapitalist önder ulus tarafında gittikçe çoğalan askerî ihtiyaçlar doğurdu?

[175] Şu ya da bu ülkenin Amerikan imparatorluğuna ait sayılıp sayılmıyacağında haklı olarak görüş ayrılıkları vardır. Tutucular tarafında olan aşağıdaki listeyi sunuyoruz: Birleşik Devletler'in kendisi ve birkaç sömürgesi (özellikle Porto Riko ve Pasifik adaları); Küba dışında bütün Latin Amerika ülkeleri; Kanada; Yakın ve Orta Doğu'da dört ülke (Türkiye, Ürdün, Suudi Arabistan, İran); Güney ve Güney-Doğu Asya'da dört ülke (Pakistan, Tayland, Filipinler, Güney Vietnam); Afrika'da iki ülke (Liberya, Libya); Avrupa'da bir ülke (Yunanistan); Doğu Asya'da iki ülke (Güney Kore, Formaza). Bu hesaba göre Amerikan imparatorluğunun 1960'da alanı ve nüfusu şöyledir :

Resmî olsun olmasın, kamu oyuna şekil verenlerin - Başkanlardan, Dışişleri bakanlarından küçük kasabalardaki başmakale yazarlarına kadar - bu soruya hazır bir cevabı vardır : Birleşik Devletler «özgür dünya»yı Sovyet (ya da Çin) saldırısı tehdidine karşı korumalıdır. Bu tehdidin gerçekliği ve önemi iki satırlık bir kanıtlamayla ya kabul edilir ya da «ispatlanır.» İkinci Dünya Savaşı'ndan az önceki döneme kadar giden (en önemlisi Sovyet-Fin Savaşı) ve Güney Vietnam'da uzayıp duran gerilla savaşına kadar dayanan bir dizi gerçek ya da sözde Komünist faaliyeti «apaçık» Komünist Saldırganlığı örnekleri diye gösterilir. Ayrıca bu sözde saldırgan davranış için örnekseme (kıyas) şeklinde kuramsal bir açıklama verilir : Totaliter devletler saldırgandır, Nazi Almanyası ve Japon imparatorluğu gibi; Sovyetler Birliği totaliter bir devlettir, öyleyse Sovyetler Birliği'nin saldırgan olması gerekir.

	Alan (Bin mil kare)	Nüfus (Milyon)
Birleşik Devletler ve sömürgeler	3.682	183.3
Ondokuz Latin Amerikan ülkesi	7.680	196.5
Kanada	3.852	17.9
Dört Yakın ve Orta Doğu Ülkesi	1.693	55.5
Dört Doğu ve Güney Doğu Asya Ülk.	735	161.3
İki Doğu Asya Ülkesi	52	35.3
İki Afrika Ülkesi	722	2.5
Bir Avrupa Ülkesi	51	8.3
Toplam	**18.467**	**660.6**

KAYNAK : **Statistical Abstract of the United States, 1962,** s. 7, 911-12 Güney Vietnam için: **The World Almanac,** 1962, s. 387.

Sovyet saldırganlığı konusu geçen yirmi beş yılda öylesine sık ve bağırı çağıra tekrarlanmıştır ki artık bu çoğu Amerikalılarca gecenin ardından gündüzün geleceği gibi kuşkusuz bir gerçek diye kabul edilir. Yine de, tuhaftır, Sovyet toplumunun ve Sovyet siyasetinin ciddî çözümleyicilerinden buna gerçekten inanan birini görmedik. Ünlü **containment** planının ideolojisini düzenleyen ve o zamanlar Dışişleri Bakanlığı siyaset planlama dairesi başkanı olan George F. Kennan bile S.S.C.B.'nin Hitler Almanyası anlamında bir saldırgan devlet olduğu fikrini düpedüz reddeder.[176] Amerikan aydınlarının ileri gelenleri arasında Sovyet siyasetinin aslında her zaman savunucu olduğu tezinden yana olan çeşitli tarihçiler, siyasal bilimçiler, makale yazarları vardır. As-

176 Ünlü makaleye bak: «The Sources of Soviet Conduct,» X, (Kennan), **Foreign Affairs,** Temmuz 1947. Bu makale, Truman Doktrini'nin Kongre'de onaylanmasını sağlamak amacıyla Başkan Truman'ın Sovyetler Birliği'ne duyulan isterik korkuyu kışkırttığı sırada yazıldı. Arizona Üniversitesi Yönetim Fakültesinden profesör Neal D. Houghton'un önemli bir saptamını buraya almak yerinde olur. «Rusya'nın Birleşik Devletler'e ve Batı'ya «saldırmak» niyetinde olduğu sanısına» değinen yazar şunu söyler: «Bizim savunma ve soğuk savaş siyasetimizi bu delice korkuya dayandıran halkın bütün tabakalarında bir tek kimse bile **bu korkuyu akla uygun bir şekilde haklı çıkarma** zahmetine katlanmamıştır. Rusya'nın **niye** böyle niyetleri olması gerektiğini duygulara kapılmadan açıklamak kimsenin umurunda değildi... Öte yandan, bildiğim kadarıyla, bu konuyu ussal olarak inceleyen her araştırıcı, sonunda ne Rus halkının ne de Sovyet önderlerinin, ne şimdi ne de eskiden, böyle bir isteği ya da niyeti olduğu kanısına varmıştır.» Neal D. Houghton, «The Challenge to International Leadership in Recent American Foreign Policy» **Social Science,** Haziran 1961, s. 174.

lında bundan daha enine boyuna incelenmiş, daha sağlam desteklenmiş başka bir tez göstermek güçtür.[177] Ayrıca, Chester Bowles ve Senatör Fulbright gibi daha aklıbaşında siyaset adamları Sovyet tehdidinin- bunun varlığından kuşkuları yoktur-askerî değil iktisadî, siyasal ve ülküsel (ideolojik) olduğu konusunu ısrarla belirtmekte çoğu zaman güçlük çekerler. Sovyetler Birliği'ne karşı tutumlarında en kavgacı olanlar bile, belki de özellikle onlar, Sovyet siyasetinin saldırgan niteliğine inanmazlar. Walter Lippmann şöyle demiştir :

> **«Bir savaş çıkarmak için el altından çalışan, kışkırtıcılık eden birtakım kimseler var; ülkenin savaştan kârlı çıkacağını, zafer kazanacağını sanıyor. Bugün büyük bir savaştan zaferle ya da fazla bir kârla çıkılacağını düşünen bir Amerikalı bulmak güçtür. Savaş heyheycilığı yapan bu kimseler, biz ne yaparsak yapalım Rusların savaşa yanaşmıyacağını sanıyorlar.[178]**

Doğu Avrupa'dan Rusları çıkarmanın yolu olarak nükleer ültimatomlar verilmesini isteyen **Fortune** dergisi eski editörü William S. Schlamm kesin olarak şunu der : «Komünizm barışta **kuvvetlenir**, barış ister, barışta zafer kazanır.»[179]

[177] D.F. Fleming'in anıtsal eserine bak: **The Cold War and Its Origins, 1917-1960**, 2 Cilt, London, 1961. Geniş ölçüde belgelere dayanan bu incelemeye, kendisi de uluslararası ilişkilerde ülkenin başlıca yetkililerinden biri olan Frederick L. Schuman, «Çağımızın büyük eserlerinden biri» demiştir. (**The Nation**, 13 Ocak 1963).

[178] **The Washington Post**, 5 Mart 1963.

[179] Fleming'in eserinden; **The Cold War and Its Origins**, Cilt 2, s. 1096.

Bu konunun geniş bir tartışmasının elbet Nazizm (ya da faşizmin başka biçimleri) ile sosyalizm arasındaki temel ayrılıkları çözümlemesi gerekir; bunların birbirinin benzeri değil karşıt kutuplar olduğu bu yolla gösterilir. Militarizm ve ülkeler zaptetmek Marxçı kurama kesinlikle yabancıdır; sosyalist bir toplumda, emperyalist ülkelerin büyük kapitalistleri gibi başka uluslara ve halklara boyun eğdirme siyasetinden kazanç sağlayacak bir sınıf ya da grup yoktur. Ama böyle bir tartışma burada yersizdir; ancak durumu iyi bilen kimseler için zaten açık olan şu yargıyı kuvvetlendirir : Sovyet dış siyaseti esasında savunucudur; Nazi Almanya ile Mihver ortaklarının saldırgan savaş siyasetine hiçbir benzerliği yoktur.

3

Amerikan oligarşisinin büyük askerî kuvvetlere ihtiyaç duyması nedeni, hayalî bir Sovyet saldırısı tehdidinden başka yerlerde aranmalıdır. Bir kere bunu kavrayıp kafalarımızı oligarşinin ideolojik ve propagandacı tahriflerinin doğurduğu eğilim ve karışıklıktan kurtarınca aradığımızı hemen bulacağız: Bolşeviklerin 1917 Kasım'ında iktidarı aldıkları zamandan beri kapitalist dünyanın başlıca uluslarına hakim olan aynı amansız sosyalizm düşmanlığı, onu yok etmek için aynı kararlılık. En önemli amaç her zaman aynıydı : Sosyalizmin yayılmasını önlemek, onu mümkün olduğu kadar küçük bir alana sıkıştırmak, sonunda yeryüzünden silmek. Değişen koşullarla birlikte değişen şey, bu değişmeyen amaçlara varmak için kullanılan yöntemler ve stratejilerdir.

Sovyet rejimi genç ve güçsüzken, onun karşı

devrimci muhaliflerine para ve malzeme sağlamanın, topraklarını işgal etmenin bu amacı gerçekleştireceği umuldu. Bu çabalar boşa çıkınca - daha çoğu kapitalist ülkelerin savaş bezgini işçilerinin direnmesi yoluyla - S.S.C.B.'nin batı sınırlarına gerici yanaşma devletlerden bir **cordon sanitaire** (sağlık kordonu) çekildi, tedirgin bir çaresizlik dönemini kabullenmek zorunlu oldu. On yıl sonra Alman ve Japon askerî kuvvetlerini donatıp geliştirme ve sonunda bunları Sovyetler Birliği üstüne salmak siyasetine geçildi. Bu strateji geri tepti; hem de öylesine tepti ki, Batılı devletleri, kurban etmeyi düşündükleri devletle bir antlaşma yapmaya zorladı. Savaş alanlarından duman dağıldığında Sovyetler Birliği yine oradaydı; sağlık kordonu yerini Avrupa'nın ortalarına dayanan sosyalist ülkelerin koruyucu kordonuna bırakmıştı. Böylece Çarlık Rusyanın bir avuç sanayi şehrinde başlayan sosyalist iktidar Elbe'den Pasifik'e kadar geniş bir alana yayıldı. Avrupa ve Asya'da kapitalizmin geleneksel merkezleri ya yıkılmış ya da iktisadî çöküntüden güç belâ kaçarak sendelemekteydi. Üstelik sömürge ve yarı sömürge ülkelerin çoğu, uzun zamandır yerleşmiş rejimleri ilk defa gerçekten tehdit eden sosyalist kuvvetlerle kaynamaktaydı. Açıkçası, dünya kapitalizmi görülmemiş bir buhranla karşı karşıyaydı.

Bu buhranlı durumda Birleşik Devletler öne çıkıp büyük bir kapitalist karşı saldırısının tam önderliğini üstüne aldı. Başkan Truman'ın kafasında bu fikir daha 1945 yılı güzünde olgunlaşmıştı;[180] ama Amerikan kamu oyu henüz buna hazırlanmamıştı. Truman ile danışmanları, halkın ve Kongre'deki halk temsilcilerinin bütün dünyada sosyalizme karşı kutsal bir seferi desteklemeye hazır olduğu kanısına varmadan önce bir yıldan fazla bir zaman komünizme karşı yoğun bir propagandayla geçti; bunun belki en aşırısı, Winston Churchill'in 5 Mart 1946'da Missouri'deki Fulton'da verdiği ünlü «Demir Perde» söyleviydi.

[180] Fleming bunu kesin bir şekilde göstermiştir; **ibid.**, Cilt 1, özellikle s. 441-2.

Ağır bir iktisadî buhranı atlatmaya uğraşan İngilizler 24 Şubat 1947'de, Yunanistan'da o zaman iktidarda olan ve devrimci bir gerilla hareketine karşı ölüm kalım savaşı yapan sağ kanat hükümetine artık yardım etmiyeceklerini bildirdiler. Birleşik Devletler'in buna ivedi cevabı Truman Doktrini oldu. Gerçekte bu, Yunanistan ve Türkiye üstünde Amerikan hâmiliğinin bir duyurusuydu; ayrıca şunu da bildiriyordu: «Silâhlı azınlıklarca ya da dış baskılarla girişilen zorla baş eğdirme hareketlerine karşı direnen özgür halkları desteklemek Birleşik Devletler'in siyaseti olmalıdır.» Fleming'in sözleriyle:

> **Bundan daha yaygın bir bildiri olamazdı. Nerede bir komünist ayaklanması olsa Birleşik Devletler bunu bastıracaktı. Sovyetler Birliği geniş çevresinin bir noktasından dışa sızmaya kalksa Birleşik Devletler karşı koyacaktı. Birleşik Devletler komünizme karşı, Rusya'ya karşı dünya polisi oluyordu.»[181]**

Truman Doktrini yaygın olduğu halde Washington'un yeni dünya siyasetini tam olarak hiç te tanımlamıyordu. Bu siyasetin olumsuz yanı denilebilecek şeyi bildiriyordu: Sosyalizmin daha fazla yayılmasını önlemek kararı. Uzun süreli bir çok amacı kapsayan olumlu yan, Kore Savaşı'nın patlamasından

[181] **ibid.**, s. 446.

birkaç ay önce, 1950 Martında Dışişleri Bakanı Dean Acheson'un iki büyük söylevinde kısaca ve açıkça bildirildi.

İlk söylevde Acheson, Birleşik Devletler siyasetinin amacını «kuvvet mevkileri» kurulması olarak tanımladı. Bu kuvvet mevkileri sadece **status quo**'yu korumak için sağlam yerler olabilirdi. Ya da bunlar yeni topraklar zaptetmek için konaklama bölgeleri olabilirdi. Acheson ne demek istediğini çabucak açıkladı. Kaliforniya'daki Berkeley'de 16 Martta, iki sistem birlikte yaşıyacaksa bazı ayrılık noktalarının er geç çözülmesi gerektiğini söyledi. Bu noktalardan yedisini sıraladı; bunlar şöyle özetlenebilir :

Birinci nokta: Alman, Avurturya, Japon barış antlaşmaları bu ülkeleri «özgür» duruma getirmelidir. (Yani, kapitalist ülkeler Sovyetler Birliği'ne karşı Birleşik Devletler'le birleşmelidir.)

İkinci Nokta : «Uydu bölgesi olarak düşüne geldiğimiz ülkeler grubunun hepsine düzenli temsil süreçleri» getirilmelidir. (Yani, Birleşik Devletler Doğu Avrupa'da karşı devrimler örgütlerken Sovyetler Birliği bir kıyıda durmalıdır.)

Üçüncü nokta : «Sovyet önderleri Birleşmiş Milletler'deki engelleme siyasetlerini bırakmalıdır.» (Yani, Sovyetler Birliği, B.M.'in Amerikan siyasetinin bir aracı olmasını kabul etmelidir.)

Dördüncü nokta : «Atom enerjisinin ve genellikle silahlanma sınırlarının denetimi için gerçekçi ve etkili düzenlemeleri» Sovyetler Birliği kabul etmelidir. (Yani, Sovyetler Birliği, atom enerjisi alanındaki çalışmalarını Amerikan egemenliğindeki bir kurumun denetimi altına, askerî araçlarını da dış denetime bırakmalıdır.)

Beşinci nokta : Sovyetler Birliği «ulusal sınırlara karşı dolaylı saldırıyı bırakmalı ve bunu önleme çabalarında işbirliği yapmalıdır.» (Yani, «dolaylı saldırı» toplumsal devrimin bilinen takma adı olduğuna göre, Sovyetler Birliği yalnız Birleşik Devletler'in karşı devrimci faaliyetini kabul etmekle kalmayıp bunlara gerçekten yardım etmelidir.)

Altıncı nokta : Sovyetler Birliği ve Müttefikleri (varsa), Amerikan resmî temsilcilerine ülkelerinde serbest dolaşma hakkı vermelidir.

Yedinci nokta : Sovyetler Birliği önderleri Birleşik Devletler'i ve müttefiklerini eleştirmeyi durdurmalıdır.

Williams Koleji'nden profesör Frederick L. Schuman bu «yedi nokta» üstüne hemen şu yorumu yaptı : «Bunlar, raslantıyla, James Burnham'ın **The Coming Defeat of Communism** (Komünizmin Yaklaşan Yenilgisi) adlı kitabındaki «beş nokta»yı da benimsemişler; bu kitap «Birleşik Devletler dış siyasetinin ancak bir tek mümkün amacı vardır: Komünist iktidarı **yok etmek**» önermesine adanmıştır.»[182] Bu gerçekten 1917'den beri Birleşik Devletler siyasetinin kılavuz yıldızı olmuştur, bugün de öyledir.

4

Komünizme karşı bu dünya siyasetinin gerçekleştirilmesi, başka şeylerle birlikte şunları gerektirirdi :

(1) Kapitalist iktidarın geleneksel merkezlerinin hızla eski durumlarına getirilmesi ve kuvvetlen-

[182] **The Daily Compass**, 24 Mart 1950.

dirilmesi; bunların Birleşik Devletler egemenliğinde bir askerî ittifaka katılması, Bu amaçlara, Truman Doktrini'nden üç ay sonra 1947 Haziranında bildirilen Marshall Planı yoluyla ve ertesi yıl süresince konuşulup 1949 Nisanında imzalanan North Atlantic Treaty Organization (Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü) yoluyla varıldı. Buna benzer bir siyaset dönüşü az sonra Japonya'da oldu ve 1951'de ayrı bir barış antlaşması imzalanmasıyla doruğuna erişti. Batı Avrupa'da ve Japonya'da kapitalizmin yeniden canlandırılması için temel koşullar göründüklerinden daha uygundular. Sabit sermaye ve eğitilmiş insan gücü boldu; gerekli olan, geniş döner sermayeler akıtılmasıydı; bunu da Birleşik Devletler sağladı. Bu sorunun çözümüyle, Washington'un, savaş sonrası döneminde gerçekten büyük ve sağlam bir dış siyaset başarısı kazandığı söylenebilir.

(2) Sosyalist blokun, bütün çevresini kuşatan bir askerî paktlar ve üsler ağıyla örülmesi. Bu iş NATO ile başladı ve o zamandan beri sürüp gitmekteydi. Şimdi bu ağın içinde, NATO'dan başka, South East Asia Treaty Organization (Güney - Doğu Asya Antlaşması Örgütü), Central Treaty Organization (Merkez Antlaşması Örgütü) (önceleri Bağdat Paktı) ve ikili antlaşmalar ya da her yerde birçok ülkeyle «karşılıklı yardım» anlaşmaları vardır: İspanya, Türkiye, Pakistan, Filipinler, Formaza, Japonya ve başka birçok ülkeyle. Fleming'e göre, 1959'a kadar Birleşik Devletler'in 31 ülkede toptan 275 büyük üst şebekesi ve Amerikalıların o sıra yerleştiği bütün mevkilere gerektiği anda işgal için tasarlanan mevkiler sayılırsa 1.400'den fazla yabancı üssü vardı. Bu üslere nerdeyse 4 milyar dolar harcandı; buralarda yaklaşık olarak bir milyon Amerikan askeri vardı.

(3) En önemlisi, Birleşik Devletler siyasetinin bu dünya çapında antlaşmalar iskeletine etle sinir vermek için, her çeşitten silaha ve bunları kullanacak adama ihtiyaç vardı; böylece «kuvvet mevkileri» kurularak buralardan sosyalizmin yayılması önlenebilecek ve onu gerilemeye zorlamak için zamanında yeterince karşı baskı yapılabilecekti. Bu amaçlara varılmazsa, Sovyetler Birliği'ne karşı bir savaş açıp kazanmak için askerî kuruluşların yeterince kuvvetli olması tasarlanmıştı; böylece salt askerî araçlarla sonunda sosyalizmin yok edilmesi için bir yol açılacaktı.

Özetlersek : Amerikan oligarşişinin geniş ve gittikçe büyüyen bir askerî kuvvete ihtiyacı, onun rakip dünya sosyalist sistemini sarmak, ezmek ve sonunda yok etmek amacının mantıksal bir sonucudur.

5

Rakip bir dünya sosyalist sisteminin varlığına karşı kapitalist düşmanlığının nedenlerini araştırmadan bu askerî kuvvete duyulan ihtiyaç konusunu bir yana bırakamayız. Bazı kimselerin düşündüğü gibi bu düşmanlık, durmadan beslenen Sovyet saldırganlığı inancı gibi daha çoğu kör önyargılara ve korkulara dayanıyorsa, hiç değilse zamanla daha akla uygun görüşlerin üstün geleceği olasılığı vardır. Bu durumda, barış içinde birlikte yaşama ve silahsızlanma iki sistem arasındaki çarpışmanın propaganda lafları olarak değil gerçekten varılabilecek amaçlar olarak alınabilirdi. Öte yandan, önyargılar ve korkular çoğu zaman olduğu gibi ancak köklü çıkarların maskeleriyseler, bu kere durumu başka türlü

değerlendirmemiz gerekir.

Önce, sosyalizmin yayılmasının kapitalist sistemin varlığına ölümcül bir tehdit olduğunu ispatlamakta pek yaygın bir kanıtı ele alalım. Dış ticaret olmadan kapitalizmin olamayacağı ve sosyalizmin her çeşit ilerlemesinin kapitalizmin ticaret alanının daralması demek olduğu sık sık söylenir. Öyleyse başlıca kapitalist ülkeler için, içerden kuvvetli sosyalist hareketlerin tehdidi olmasa bile, sosyalizme karşı savaş kesinlikle bir sağ kalma savaşıdır denir. Böyle konduğunda, uslamlama, kapitalist çıkarlar yönünden bir **non sequitur (mantığa uymayan sonuç)** getirir. Dış ticaret olmadan kapitalizmin düşünülemiyeceği doğrudur; ama sosyalist ülkelerin kapitalist ülkelerle ticaret yapmayı istemediği ya da yapamadığı doğru değildir. Öyleyse sosyalizmin yayılması, tek başına, kapitalist ülkelere açık ticaret alanında bir daralma demek değildir. Daha da ileri gidilebilir. Burjuva iktişatçılar bıkıp usanmadan hep şunu tekrarlar: Bir ülke sanayice ne kadar çok gelişmişse bir ticaret ortağı olarak yeteneği de o kadar büyüktür. Gelişmemiş ülkeler, sosyalizmle, kapitalizmde olduğundan daha hızla sanayileşeceğine göre, önde gelen kapitalist ülkelerin bu bakımdan kapitalist dünyanın gelişmemiş kısımlarında sosyalizmin yayılmasına sevinmeleri gerekirdi. Oysa onların buna, dişle tırnakla karşı koymaları başka nedenlerle açıklanmalıdır.

Gerçekten sorun çok daha karmaşıktır ve verimli bir şekilde ancak başka bakımlardan ortaya konabilir. Genellikle kapitalist devletler birbirleriyle ticaret yapmazlar. Kapitalist dünyada ticaretin çoğu özel girişimler ve başlıca büyük şirketler tarafından

yapılır. Bu şirketlerin ilgilendiği, aslında ticaret değil, kârdır; onların ve egemen oldukları yönetimlerin sosyalizmin yayılmasına karşı koymalarının nedeni, bunun ithal ve ihraç olanaklarını zorunlu olarak azaltacağı değil (bu da olabilir elbet) sosyalizme yeni giren ülkelerle ve buralarda kârlı iş yapma fırsatlarının zorunlu olarak azalacağıdır. Önde gelen kapitalist ülkelerdeki şirketlerin az gelişmiş ve gelişmemiş ülkelerle ve buralarda iş yapmaktan sağladıkları kâr oranlarının genellikle yurt içi kâr oranlarından daha yüksek olduğu göz önüne alınırsa, sosyalizmin yayılmasına özelikle bu bölgelerde şiddetle karşı konmasının nedeni açıkça anlaşılacaktır.

Daha sınırlı olan «alış veriş etmek» yerine «iş yapmak» genel terimini bilerek kullandık. Bugünün tipik dev şirketlerinin uluslararası ilişkileri ve çıkarları, yalnızca ithal ya da ihraç olmaktan çok daha çeşitli ve karma karışıktır. Bunu aydınlatmanın en iyi yolu belki şudur: Birleşik Devletler'in sorusuz sualsiz en büyük «çok uluslu şirketi» olan New Jersey'in Standard Oil şirketinin yeryüzündeki faaliyet alanını ve niteliğini özetlemek.[183] Aşağıdaki olgular ve

[183] «Çok uluslu şirket» **(Multinational corporation)** terimini ilk kullanan galiba David E. Lilienthal'dı; kendisi Roosevelt zamanında Tennessee Valley Authority'nin müdürü, Truman zamanında da Atomic Energy Commission'un müdürüydü; şimdi Lazard Frères uluslararası bankasının desteklediği ve denetlediği Development and Resources Corporation'ın başkanıdır. Lilienthal'ın 1960 Nisanında Carnegie İnstitute of Technology'de okuduğu ve sonradan Development and Resources Corporation'ın bastırdığı bir yazının başlığı «The Multinational Corporation»dır. Bunu sonradan **Business Week** 20 Nisan 1963 sayısında özel bir raporda şöyle kullandı: «Multinational Companies.»

sayılar şirketin resmî yayınlarından alınmıştır.[184]

Dolar aktifleri bakımından Birleşik Devletler'de en büyük sanayi şirketi Jersey Standard'dır; 1962 sonundaki toplam, 11.488 milyon dolardır. Aynı yıl toptan giderler 10.567 milyon dolar, net gelir (kâr) 841 milyon dolardı. Yine de, bu sayılar ancak coğrafî olarak dağıtıldığında dış faaliyetlerin kesin önemi belli olur. 1958 sonunda aktiflerin ve kârların yüzde olarak bölgelere ayrılması şöyleydi :

	Aktifler	Kârlar
Birleşik Devletler ve Kanada	67	34
Latin Amerika	20	39
Doğu yarımküresi	13	27
Toplam	100	100

Jersey'in aktiflerinin üçte ikisi Kuzey Amerika'da bulunduğu halde, kârlarının ancak üçte biri bu bölgeden geldi. Başka bir deyişle, Jersey'in dış yatırımları yurt içi yatırımlarının yarısı kadar olduğu halde dış kârları yurt içi kârlarının iki katıydı. Dışardan geldiği belirtilen kâr oranı böylece yurt içi oranın dört katıdır.

Jersey'in işlerinin gerçekten bütün yeryüzüne yayıldığı şu olgulardan anlaşılabilir : Şirket 1962'de ürünlerini yüzden fazla ülkeye sattı, 52 ülkede ona bağlı 275 şirkette hisse senetlerinin yüzde 50'si ya da daha fazlası onundu. 6 sayılı Tablo bu çeşit bağlı şirketleri, ülkelere göre sıralamaktadır. Bölgelere

[184] **Notice of Special Stockholders Meeting** (7 October 1959) **Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 1962;** ve 1962 **Annual Report.**

göre toplanırsa, Jersey'in Birleşik Devlet ve Kanada'da 114, Avrupa'da 77, Latin Amerika'da 43, Asya'da 14, Afrika'da 9 ve başka yerlerde 18 bağlı şirketi olduğunu görürüz.

TABLO 6
Standart Oil'in bağlı şirketleri

Birleşik Devletler	77	İsviçre	2
Kanada	37	Uruguay	2
İngiltere	24	Venezuela	2
Panama	17	Cezayir	1
Fransa	12	Danzig	1
Bahamas	8	Dominik Cum.	1
İtalya	6	Mısır	1
İsveç	6	El Salvador	1
Kolombiya	5	Finlandiya	1
Holanda	5	Macaristan	1
Avustralya	4	Hindistan	1
Brezilya	4	Endenozya	1
Şili	4	Kenya	1
Almanya	4	Lüksemburg	1
Filipinler	4	Madagaskar	1
Arjantin	3	Meksika	1
Danimarka	3	Yeni Zelanda	1
Irlanda	3	Paraguay	1
Japonya	3	Peru	1
Holanda Antilleri	3	Kongo Cum...	1
Norveç	3	Singapur	1
Avusturya	2	Güney Afrika	1
Belçika	2	İspanya	1
Bermuda	2	Surinam	1
Irak	2	Tunus	1
Malaya	2		
Fas	2	**Toplam**	**275**

Jersey'in dış ülkelerdeki işlerinin çok çeşitli, çok büyük oluşu, şirketin yıllardır geniş ve sürekli bir sermaye ihracı yaptığı sanısını verebilir. Oysa gerçek hiç de böyle değildir. Yıllar önce ufak bir başlangıç sermayesi ihracından başka, Jersey'in dışardaki aktiflerinin genişlemesinde, şirketin dış ülkelerdeki işlerinin kârları malî destek sağlamıştır. Üstelik bu dış kârlar öylesine büyüktür ki dış ülkelerdeki bütün geliştirme ihtiyaçları karşılandıktan sonra geriye Birleşik Devletler'deki ana şirkete gönderilecek büyük paralar kalır. Dış kârlardan gelen bu paraların ayrı ayrı miktarları yayınlanmaz; ama 1962 yılı için aşağıdaki sayılar bunların büyüklüğü hakkında bir fikir verebilir. Demin de söylediğimiz gibi, 1962'de toptan kârlar 841 milyon dolardı. Bu miktarın 538 milyon doları hissedarlara temettü olarak dağıtıldı; bunların büyük çoğunluğu Birleşik Devletler'de oturur. Geriye kalan 303 milyon dolar şirketin yurttaki ve dışardaki yatırımlarına eklendi. Bu sayıları veren aynı yıllık raporun başka bir yerinde Birleşik Devletler'deki işlerden gelen kârların 1962'de 309 milyon dolar olduğunu görüyoruz. Bu sayının, dağıtılan temettü tutarından 229 milyon dolar az olduğu ortadadır. Başka bir deyişle, hissedarlara dağıtılan temettünün aşağı yukarı yüzde 40'ı ve ayrıca o yıl Birleşik Devletler'de yapılan net yatırımların parası dış ülkelerdeki işlerin kârlarından sağlandı. Kısacası: New Jersey Standard Oil çok büyük ve sürekli bir sermaye **ithalcisidir.**

Yine de bu noktada durup şunu sormamız gerekir: New Jersey Standard Oil, kapitalist gerçeğin özüne varmakta bize yardım edecek gerçekten ideal bir örnek midir, yoksa pek üstünde durmayıp geçmemiz gereken bir istisna mıdır?

İkinci Dünya Savaşı'na kadar, Standard Oil'ı, elbet Birleşik Devletler dış siyasetine büyük ve hatta zaman zaman kesin etkiler yapan çok önemli bir istisna olarak almak doğru olurdu. Yine de işlerinin çok uluslu genişliği ve büyüklüğü bakımından ötekilerden çok ilerde olduğu halde, tek değildi; aynı yolda geliştiği söylenebilecek yalnız birkaç şirket vardı. Birçok Birleşik Devletler şirketinin ithal ve ihraç ticaretinde elbet geniş çıkarları oldu; ama pek azının dış şubeleri ve bağlı şirketleri vardı. Her iki bakımdan da durum 1929'da neyse 1946'da oydu; gerçekten de Birleşik Devletler şirketlerinin doğrudan doğruya dış yatırımları bu iki tarih arasında 7.5 milyar dolardan 7.2 milyar dolara (yüzde 4 kadar) düştü.[185] Amerikan iktisadına hâkim olan dev şirketlerin çoğu, o yıllarda, **Business Week**'in sözleriyle, «uluslararası işler yapan, ama yurt içine göre düzenlenmiş girişimler» olup Standard Oil gibi «gerçekten de dünyaya göre düzenlenmiş şirketler» değildi.[186]

Son on beş yıl içinde büyük bir değişiklik oldu. **Business Week**'e bir daha bakalım: «Birleşik Devletler sanayi şirketleri, ardarda, dış kazançlarının hep yüksekte kaldığını ve dışardaki yatırımlara bundan ayrılan paranın çoğu zaman Birleşik Devletler'dekin-

185 Birleşik Devletler Ticaret Bakanlığı, İş İktisadı Dairesi, **U.S. Business Investments in Foreign Countries: A Supplement to the Survey of Current Business,** Washington, 1961, s. 1.

186 «Multinational Companies,» **Business Week,** 20 Nisan 1963. Kapitalist iktisattaki son gelişmeleri görmekte, hatta bunları çözümlemeye çalışmakta Birleşik Devletler'deki iş basınının iktisatçılık mesleğinden çoğu zaman çok ilerde oluşu ilgi çekici bir olaydır.

den çok fazla olduğunu anladılar. Dışardaki kazançlar yükselmeye başladığı gibi, yurt içi işlerinde kâr oranları eksilmeye başladı... Çok uluslu şirketin gelişimini etkileyen düzen budur.»[187] Sonunda elbet Amerikan şirketlerinin doğrudan doğruya dış yatırımları, 1946'da 7.2 milyar dolardan 1963'te 40.6 milyar dolara fırladı; İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda beş kattan çok bir artıştı bu.[188] Dış yardımlardaki bu artışın yanında dış şubelerin ve bağlı şirketlerin satışlarında ve kârlarında da bir artış oldu. Yapım sanayisinde (akaryakıt ve madencilik dışında) böyle dışardan edinilen ürünlerin satışları 1957'de (sayıların bulunduğu ilk yıl) 18.3 milyar dolara, 1962'de 28.1 milyar dolara çıktı; altı yıl içinde % 54 bir artıştır bu.[189]

Amerikan şirketlerinin bu yurt dışı işlerinin gittikçe gelişmesi hakkında 7 sayılı Tablo bir fikir verebilir; bunda, yurt dışından edinilen ürünlerin satışı, yurt içi yapım sanayisi satışları toplamı ve tarımsal olmayan ticarî mal ihracatı bilgileri vardır.

Dış şubeleri ve bağlı şirketleri olan bu şirketlerin yurt dışı satışlarını, ihracatını karşılaştırmak elbet iyi olurdu, bunların dışardaki ve içerdeki işlerinden sağladıkları kârları ayrı ayrı bilmek daha da iyi olurdu. Bu bilgiler elimizde olsaydı Birleşik Devletler'in dev şirketlerinin yurt dışı faaliyetlerdeki ilgisini apaçık gösterebilirdik. Ama 7. Tabloda verilen sayılar bile bu ilginin hızla geliştiğine açıkça tanıklık

[187] ibid.

[188] **Survey of Current Business** Ağustos 1964, s. 10.

[189] Fred Cutler ve Samuel Pizer, «Foreign Operations of U.S. Industry: Capital Spending, Sales, and Financing,» **Survey of Current Business**, Ekim 1963, s. 19.

eder. 1957'den bu yana altı yılda yurt dışından edinilen ürünlerin satışları % 54 arttı; oysa yurt içi sanayi yapımları satışları ancak % 17 artmış ve tarım ürünleri dışındaki ihracat hemen hiç değişmemiştir.

TABLO 7

Yurt dışı ve yurt içi yapım sanayisi satışları ve ticarî mal ihracatı gelişimi, 1957 - 62
(milyar dolar olarak)

	Yurt dışından edinilen ürünlerin satışları	Yurt içi yapım sanayisi satışları toplamı	Ticarî mal ihracatı (yiyecekler dışında)
1957	18.3	341	16.8
1958	Bulunamadı	314	13.8
1959	21.1	356	13.7
1960	23.6	365	16.6
1961	25.6	368	16.9
1962	28.1	400	17.3

KAYNAKLAR: Yurt dışı satışları, Fred Culter ve Samuel Pizer, «Foreign Operations of U.S. Industry», **Survey of Current Business**, Ekim 1963; Yurt içi satışları ve ihracat, **Economic Indicators**, çıkan sayılar.

Son yılların belgeleri konusunda bu kadarı yeter. İleriye bakarsak, Amerikan şirketlerinin dış genişlemesinin durmayacağını, gelecekteki refahları için başka ülkelerin iktisadına sürekli olarak nüfuz edeceklerini görürüz. **U.S. News and World Report**'da bir özel rapor şöyle der: «Çoğu Birleşik Devletler iş adamlarının gözünde Amerika «fırsat ülkesi» unvanını yitiriyor.»[190] Aynı rapor bunun nedenini şöyle anlatır:

[190] «For New Opportunities: Now, the Word Is «Go Abroad» **U.S. News and World Report**, 1 Haziran 1964. Bu rapor için bilgi toplamak amacıyla **«U.S. News and World Report'un** uluslararası kadrosunun üyeleri, dışardaki

Günden güne bu iş adamları, gelecekteki gelişme için en büyük olanağı bu ülkedeki pazarların değil, dış pazarların getireceği yargısına varıyorlar. Birleşik Devletler pazarının geniş ama oldukça «doygun» olduğu görüşü artıyor.

İş adamları, her çeşit hizmet ve ürünü isteyen, satın alma yeteneği gittikçe artan milyonlarca alıcısıyla büyük, ayak basılmadık dış pazarları daha elverişli görüyor.

Bu pazarları elde etmek için A.B.D. firmaları bütün dünyada fabrikalar yapıyorlar, genişletiyorlar. 1958'den beri yalnız Batı Avrupa'da 2.100'den fazla Amerikan şirketi yeni işlere girişti...

Her çeşit iş - otomobilden çocuk mamasına kadar- 'A.B.D. dışındaki pazarlar için parlak bir gelecek müjdeliyor.

Kanada'nın Goodyear Lastik ve Kauçuk Şirketi Başkanı L.E. Spencer şöyle diyor: «Dış pazarlar önümüzdeki on yılda Kuzey Amerika pazarlarının birkaç katı bir hızla genişleyecek.»

Uluslararası İş Makinaları Dünya Ticaret Şirketi Asbaşkanı C.C. Smith şunları söylüyor: «Yurt dışı işlerimizdeki artma oranı, her önemli ürün çeşidinde A.B.D.'de olduğundan büyüktür. Zamanla iş hacminin de A.B.D.'dekini geçeceğini umuyoruz.»

Colgate-Palmolive'den bir memurun sözleri: «Burası, A.B.D. doygun bir pazar, burada gelişmeyi ancak 'yeni ürünler sağlar. Dışarda milyonlarca insan yıldan yıla kültürel, toplumsal, iktisadî gelişmeleriyle bizim sattığımız sabunu, diş macununu ve başka şeyleri alacak bir aşamaya erişmiştir.»

General Elektric şirketi Başkanı Fred J. Borch şu kehaneti yapıyor: «Önümüzdeki 25 yıl içinde, iktisat ya da siyaset uygun gitsin gitmesin, en hızlı genişliyecek pazarlar yurt dışındakiler olacaktır.»

birçok A.B.D. firmasıyla konuştular. Ayrıca Birleşik Devletler'deki daha çoğu dışarıyla iş yapan şirketlerden de bilgiler toplandı.»

Bunların yanında dışardaki A.B.D. firmalarında yapılan araştırmalar şu önemli buluşlara vardı:

1. A.B.D. şirketlerinin yurt dışı satışları, aynı şirketlerin bu ülkedeki satışlarından çok daha hızla büyüyor. Çoğu zaman kazanç yüzdeleri 3-4 kat yüksektir.

2. Dışardaki kâr oranları A.B.D.'deki aynı faaliyetlerin oranlarından genellikle daha yüksektir. Birçok firma, kâr yüzdesini «dışarda Amerika'da olduğundan iki kat fazla» diye bildiriyor. Çoğu firmalar dışarda ücretlerin daha düşük, rekabetin de az olduğunu söylüyor.

3. Yurt dışı pazarları en iyi besleme yolu genellikle A.B.D.'den yapılacak ihraçlar değil, işleri o ülkelerde yapmaktır. Dışarda bir fabrika, gümrük resmini ve bu ülkeden yapılan ihraçlara karşı dikilen başka ticaret engellerini ortadan kaldırıyor.....»

Böylece gerek geçmişteki belgelerden, gerekse gelecek için planlardan ve umutlardan anlaşılacağı gibi, Amerikan şirket işleri, Standard Oil'in öncülüğünden beri uzun süredir dönüşü olmayan bir yola çıkmıştır. Standard hâlâ çok uluslu bir şirket örneğidir, ama artık bir istisna değildir. Bu örnek bize, sadece öteki dev şirketlerin de, ya şimdiden olduğu ya da yakında olacağı şeyi en gelişmiş şekliyle gösterir.

Bundan başka, New Jersey Standard Oil'in yakın tarihi bize, çok uluslu şirketlerin niye sosyalizmin yayılmasına böylesine düşman oluşlarının kesin bir örneğini de verir. Küba Devrimi'nden önce Jersey birkaç yoldan Küba ile derinden ilgiliydi. Ada tasfiye araçları vardı, geniş bir dağıtım sistemini çalıştırıyordu; 62.269.000 dolar tutarında mülkü vardı.[191] Ayrıca Jersey'in Küba'daki bağlı şirketi, ham

[191] «Standard and Poor,» **Standard Corporate Descriptions**, 24 July 1961.

petrolü, yine Jersey'in Venezuella'daki bağlı şirketi olan Creole Petroleum'dan alıyor ve uluslararası akaryakıt kartelince saptanan yüksek fiyatlar ödüyordu. Şirket böylece iki ülkede üç ayrı işten kâr topluyordu: Ham petrol satışı, ham petrolün tasfiyesi, tamamlanan ürünlerin satışı. Devrimin sonucu olarak, şirketin mülkleri karşılığı ödenmeden şirket kamulaştırıldı ve Creole şirketi Küba pazarını yitirdi. Aktiflerden 60 milyon dolardan fazlası ve üç sürekli kâr kaynağı bir çırpıda yitirildi; ayrıca Birleşik Devletler'den ihracat ya da oraya ithalât olmayacaktı.

Jersey ve Birleşik Devletler hükümeti Küba'ya karşı başka bir siyaset gütselerdi, devrimci rejimin yine Venezuella'dan akaryakıt satın almak isteyeceği tartışılabilir; ne de olsa orası en yakın ve en makul kaynaktır. Bu elbet doğrudur, ama önemli bir şartla. Devrimci rejim yine Venezuella'dan akaryakıt satın almak istiyecekti, ama yine Standard Oil'in buyuracağı fiyatları ödemeyi ve ödeme sürelerine uymayı istemiyecekti. Onun yerine başka bir kaynak olarak Sovyetler Birliğine dönebileceğine göre, yine kartelin şartlarına boyun eğmek zorunda değildi artık. Öyleyse Küba pazarını elden kaçırmamak için Jersey'in hiç değilse fiyatlarını kırması ve daha uygun kredi süreleri vermesi gerekirdi. Ama bu Küba'ya yapılacak satışlardan yalnız daha az kâr demek olmayacak, tüm kartel fiyatları düzenini de tehdit edecekti. Bunun yerine, Jersey ve Washington, Küba Devrimine savaş açmaya karar verdiler.

Birleşik Devletler ile Küba arasındaki çatışmada asıl önemli şeyin ticaret olmadığı, Küba'nın öteki kapitalist ülkelerle ilişkilerinden anlaşılır. Küba iktisadının sosyalizme geçişinden çok sonra, Havana hükümeti İngiltere, Fransa, İspanya, Kanada, Japonya ile - kısacası Küba ile iş yapmak isteyen ve yapabilen her ülkeyle-ticaretini canla başla geliştiriyordu. Küba'nın ihraç ve ithal kapasitesinin sosyalizme geçişin ilk yıllarındaki örgütsüzlük ve başka güçlüklerle azaldığı doğrudur elbet; ama Kübalıların birkaç yıl içinde, adanın, eskiden orada egemen olan yeni sömürgeci rejimden daha iyi bir ticaret ortağı olmasına uğraşacaklarından kuşkulanmak yersizdi. Abluka kaldırılıp iki ülke arasında yeniden normal ilişkiler kurulsaydı, Küba ticaretinden Birleşik Devletler'in büyük kârlar sağlıyacağından kuşkulanmak yersizdir.

Ama Amerikan siyasetine hâkim olan çok uluslu dev şirketleri asıl ilgilendiren bu değildir. Onların istediği dış kaynaklar ve dış pazarlar üstünde **tekelci denetim**'dir; özellikle imtiyazlı şartlarla satın almak ve satmaktır; en elverişli vergileri, iş ücretleri, siyasetleri olan ülkeleri seçmektir; kısacası, onlar kendi koşulları altında ve kendi seçtikleri yerlerle iş yapmak isterler. Bunun için onlara ticaret arkadaşları gerekmez, «müttefikler» ve kanunlarını, siyasetlerini Amerikan Büyük iş çevresinin isteklerine göre ayarlamaya hazır yanaşmalar gerekir.

Bu durumda, Küba'nın suçunun-sözde ve gerçekte-kendi kaynaklarını halkının çıkarlarına göre kullanmaktaki mutlak hakkını istemesi olduğu görülebilir. Çok uluslu dev şirketlerin önceleri Küba'da yararlandıkları hakların ve ayrıcalıkların kısıtlanmasını ve bunun ardından gelen çatışmada büsbütün kaldırılmasını getirdi bu. Şirketlerin ve bunların Washington'daki hükümetinin Küba Devrimine böy-

lesine şiddetle tepki göstermesi bu yüzdendir; yoksa bir ticaret kaybı yüzünden ya da kör korkular ve önyargılar yüzünden falan değildir.

Küba ufak bir ülke olduğu için tepkinin şiddetinin katlanılan zarara göre çok aşırı olduğu düşünülebilir belki. Ama esas noktayı gözden kaçırmaktır bu. Küba'yı böylesine önemli yapan kesinlikle onun ufak oluşu, bir de Birleşik Devletler'e çok yakın oluşudur. Küba «özgür dünya»dan ayrılıp cezasını çekmeden sosyalist gruba katılabilirse, sonra her ülke bunu yapabilir. Küba yeni düzen altında refaha kavuşursa, dünyanın bütün öteki gelişmemiş ve sömürülen ülkeleri bu örneğin ardından gitmek hevesine kapılabilirler. Küba'da tehlikeye düşen şey sadece ufak bir ülkenin sömürülmesi değil, «özgür dünya»nın, yani tümüyle sömürme sisteminin varlığıdır.

Birleşik Devletler'in Küba siyasetine yön veren bu gerçektir. Bunun taktiği Küba iktisadını mümkün her yolla zarara sokmak, zedelemekti; bir taşla üç kuş vurulacaktı. Birincisi, Küba halkının devrimin önderlerine er geç güveninin sarsılacağı, böylece başarılı bir karşı devrime hazırlanacağı umuluyordu. İkincisi, gelişmemiş ülkelerin halklarına devrimlerin bir işe yaramadığı öğretilecekti. Üçüncüsü, Küba iktisadına yardım yükü sosyalist gruba, özellikle iktisat bakımından en gelişmiş üye olarak Sovyetler Birliği'ne yükletilecek, bu yük arttıkça, belki, öteki sosyalist ülkeler, zaten güç durumda olan iktisatlarını daha da ağırlaştırmamak için, yeni devrimlere engel olmakla etkilerini kullanmaya kandırılabilecekti.

6

«Özgür dünya»yı korumanın tek yolu bu değildir elbet. Birleşik Devletler, Küba'da Batista rejimini yıkan devrimin niteliğini anlamakta gecikti; bu ara devrimciler iktidarlarını sağlamlaştırdılar. Aynı yanlışlığa bir daha düşmemek için artık bütün ön tedbirler alınıyor. Bütün devrimciler artık şüpheli kişilerdir; hiçbir rejim Birleşik Devletler'in tam desteğine lâyık olacak kadar gerici değildir.

Bu desteğin bir kısmı iktisadî yardım denen şekildir; gerçekte bu, kendi ülkelerinin çıkarlarından çok Washington'a bağlılıklarını sağlamak niyetiyle, kokuşmuş oligarşilere verilen sadakalardır.[192] Bir kısmı da askerî yardım şeklindedir ve başlıca iki çeşidi vardır.

Birincisi, Birleşik Devletler silahlı kuvvetlerinin doğrudan doğruya yanaşma devletin topraklarında bulunuşudur: Birleşik Devletler denetimindeki üslere birliklerin yerleştirilmesi (yukarda gördüğümüz gibi, 275 kadar büyük üs şebekesi, ayrıca Amerikan kuvvetlerinin yerleştiği ya da bunlar için hazırlanan 1.400 üs vardır); ev sahibi ülkenin ulusal toprağında herhangi bir yere iki hükümetin anlaşmasıyla bir-

[192] 1948'den 1961'e kadar dış yardımla ilgili Birleşik Devletler hükümet kuruluşlarında önemli resmi görevlerde bulunan D.A. Fitzgerald bir mülâkatta şöyle diyor: «Dış yardım eleştirilerinin çoğunun nedeni eleştiricinin bunun iktisadî gelişme sağlamak amacıyla yapıldığını sanmasıydı; oysa amaç hiç de bu değildi. Asıl amacın ne olduğuna bağlıdır bu; asıl amaç çoğu zaman kısa bir siyasal buhranı karşılamaktır; iktisadî gelişme (olduysa) bir raslantı sonucudur.» **U.S. News World Report**, 25 Şubat 1963, s. 49, 50.

liklerin gerektiği anda «acele» yayılması (1958 yazında Lübnan'da, 1962 baharında Tayland'da, 1965 baharında Dominik Cumhuriyeti'nde); yanaşmaların silahlı kuvvetlerine gönderilen çeşitli danışma ve eğitim kurulları (1957'de yalnız Latin Amerika'da, Meksika dışında her ülkede kara, deniz hava kuvvetlerinden, toptan kırk kurul vardı). Güney Vietnam'ın gösterdiği gibi, eğitim kurulları kaşla göz arasında karşı devrimci savaş birlikleri durumuna getirilebiliyordu.[193]

Askerî yardımın ikinci şekli yanaşma devletlerin silahlı kuvvetlerine malzeme ve para sağlamadır. Birleşik Devletler'in yeryüzündeki gelişmemiş ülkelerle imzaladığı birçok askerî yardım anlaşmaları, sözde Sovyetler Birliği ya da Çin saldırısı «tehdid» ini karşılamak niyetiyledir; ama gerçek amacın bu olduğunu aklı başında hiçbir askerî uzman düşünmez. Böyle bir tehdit gerçekten olsaydı tek başına Birleşik Devletler karşılayabilirdi bunu; bir yığın zayıf müttefikle askerî taktik ayarlamasına kalkmak, kuvvetten çok zayıflık kaynağı olur.

Lâtin Amerika'da askerlerin rolünü ilk defa inceleyen Lieuwen, bu askerî yardımın gerçek amacını açıkça ortaya koymuştur :

[193] Güney Vietnam ayrıca, gelişmemiş ülkelerdeki gerici rejimlerin, Birleşik Devletler ne kadar bol malzeme ve «örgüt» verse de, azimli ve tecrübeli devrimci gerillalara karşı savaş kazanamadıklarını gösterir. Bu önemli gerçeğin ayrıntılarını, sonuçlarını değerlendirmenin yeri burası değildir. Yalnız şu inancımızı belirtelim burada: Güney Vietnam'daki çarpışmanın önemi yıllar geçtikçe daha da büyüyecek ve ilerde uzaktan bakıldığında bu çarpışmanın yirminci yüzyılın ikinci yarısının tarihinde dönüm noktalarından biri olduğu kabul edilecektir.

> **Bu askerî siyaset... komünizmin askerî tehdidini karşılamak amacında değil, daha çoğu Latin Amerika'nın dostluğunu, Birleşmiş Milletler'de ve Amerika Devletleri Örgütü'nde işbirliğini ve desteğini kazanmak amacındadır. Rio askerî anlaşmasının, Karşılıklı Savunma Yardımı Anlaşmaları'nın, silâh bağışlarının, ödeme yardımlarının, Amerikalılar Arası Savunma Kurulu'nun ve askerî kurulların, bütün bunların büyük askerî önemi yoktur. Bunlar herşeyden önce, cumhuriyetlerin çoğunda siyasal alanda büyük etkileri olan Latin Amerikalı subayları-Sovyet etkisine engel olacakları, Birleşik Devletler'i destekliyecekleri, siyasal tutarlılığı koruyacakları, askerî bakımdan önemli ham maddeleri devamlı olarak sağlayacakları, üslerin kullanma hakkını verecekleri umuduyla - Birleşik Devletler'e yaklaştırmak amacındadır.»[194]**

Açıkcası, gelişmemiş ülkelere yapılan Birleşik Devletler askerî yardımının amaçları bu ülkeleri Amerikan İmparatorluğu içinde tutmak, bunun dışındaysalar oraya getirmek, hiç değilse ilerde «özgür dünya»dan ayrılmalar olmasını önlemektir. Yardımı alan ülkelerde bunun sonuçları korkunçtur. Kolombiya'lı devlet adamı Eduardo Santos şöyle diyor : «Bizim yaptığımız, uluslararası alanda hiçbir önemi olmayan, ama bir ülkenin iç hayatında ezici bir kuvvet olan ordular kurmaktır. Her ülke kendi ordusunun işgali altındadır.»[195] Londra'daki Pakistanlı öğrencilerden bir grubun yayınladığı Birleşik Devletler ile Pakistan arasındaki ilişkilerin ilginç bir incelemesinde de aynı nokta üstünde önemle durulur :

> **Askerî yardımın en kötü yanı, bunun zamanla toplumsal ve siyasal kuvetler dengesinde tutuculuk ve yerleşmiş müktesep haklar lehinde getirdiği değişik-**

[194] Edwin C. Lieuwen, **Arms and Politics in Latin America**, New York, 1960, s. 226.

[195] Lieuwen'in kitabından, **ibid.**, s. 237-8.

liktir. Askerî yardımın ektiği canavar tohumları korkunç bir subaylar ürünü yetiştirmiştir; bunların toplumsal kökleri toplumumuzun en tutucu kesimlerindedir ve halkımız hakkında karar verme yetkisi bunlardadır. Büyük bir kuvvettir bu, bunu dengede tutacak başka bir kuvvet de yoktur.[196]

Bütün yeryüzüne saçılan Washington'a bağlı bu ufak askerî kuvvetler Birleşik Devletler'in kendisinde büyük bir askerî kuvvete duyulan ihtiyacı hiçbir şekilde azaltmaz. «Özgür dünya»nın sömürülen ülkelerinde devrimci itirazlar yükseldiği zaman, ancak Amerikan silahlı kuvvetlerinin doğrudan doğruya müdahalesiyle eski düzen biraz daha sürdürülebilir. Nükleer silahlara ve kıtalar arası füzelere kayıldıkça, dünyadaki üs şebekesinin Rus saldırısına karşı savunma olduğu bahanesi bile bir yana bırakıldı. **New York Times**'in dış işleri yorumcusu Cyrus L. Sulzberger şunları söylüyor: «NATO bölgesi sınırlarındaki üslere duyulan ihtiyaç gittikçe azalıyor. Orta mevzilli, uzun mevzilli ve üstelik denizde taşınabilen füzeler vurucu kuvvetlerimizin ağırlık noktasını değiştiriyor. Ama A.B.D.'in bütün yurt dışı üslere ihtiyacı kalmadığını düşünmek henüz zamansızdır.» Bunun ardından Napoleon Savaşlarından sonraki İngiliz siyasetiyle açık bir benzetme geliyor ama «imparatorluk» sözü yalnız o geçmiş dönem için kullanılıyor :

«Bugün Washington, gerektiğinde sınırlı savaşlar için hazırlıkları daha çok önemsiyor. Hareket yeteneği, bir yerden bir yere insan ve malzeme aktarma yeteneği gerektirir bunlar, yurt dışında atlama noktaları gerektirir. Ayrıca bunlar, taktik bakımından önemli limanlarda «ileri yığınaklar» gerektirir.

[196] «The Burden of U.S. Aid,» **Pakistan Today**, New Series, No: 1, Autumn 1961.

'Bu özel sorun şimdi Pentagon'da [A.B.D. Savunma Bakanlığı] incelenmektedir. Napoleon Savaşlarından sonra geniş imparatorluğun korunmasında Londra'nın isteklerini gözönüne alarak İngiliz deniz kuvvetleri böyle bir inceleme yapmıştı. Sonraları A.B.D. deniz kuvetleri de bütün dünyada nasıl hareket edileceği konusunda buna benzer bir inceleme yaptı. Washington'un şimdiki araştırmalarının merkezi, toptan savaştan çok, sınırlı savaş durumlarıdır... Yöneticiler, ayrı ayrı cephelerde Güney Vietnam'daki çatışmalar gibi sınırlı savaşlara katılmamız olanağını görüyorlar; orada savaşan devlet biz olmadığımız halde gittikçe her şey bize bırakılıyor, Sözgelimi, İran bir Rus saldırısına uğrarsa ilk yardım çabaları «toptan» değil «sınırlı» olacaktır. Böyle hareketlere hazır olmak için Birleşik Devletler'in - ondokuzuncu yüzyılda İngiltere gibi - dünyayı ateşe vermekten başka yollarla hemen karşı koyacak yığınakları barındırmak için yeterince dış üsler sağlaması gerekir.[197]

Sulzberger'in gerçekte dediği, Birleşik Devletler'in-ondokuzuncu yüzyılda İngiltere gibi-bir dünya imparatorluğunda düzeni korumak için bütün dünyada bir askerî kuvvete ihtiyacı olduğu değil mi? Ama, bildiğimiz gibi, Birleşik Devletler'in sosyalizmin ilerlemesine karşı savaşını aralıksız sürdürmesi için de bütün dünyada bir askerî kuvvete ihtiyacı vardır. İmparatorlukta düzeni korumak ve sosyalizmle savaşmak hızla aynı şey oluyor; nerdeyse oldu bile. Çünkü imparatorluğa tehlike, iki yüz yıl önce Amerikan Devrimi gibi, devrimci hareketlerden gelir; derin bir ulusal bağımsızlık isteği ve gittikçe artan bir iktisadî gelişme ihtiyacıyla bilenir bunlar; bağımsızlık, iktisadî gelişme - deneylerin gösterdiği gibi - bugün gelişmemiş ülkelerde ancak kamu giri-

[197] **New York Times**, 23 Nisan 1962.

şimleri ve geniş planlamalar yoluyla başarılabilir; kısacası, bu ülkelerin milliyetçi devrimleri aynı zamanda sosyalist devrimlerse başarılır bu.

Bu iki büyük toplumsal siyasal değişim nasıl bir tek süreçte birleşiyorsa, bunlara karşı savaş ta aynı şeyi yapıyor. Birleşik Devletler için bugün imparatorluğunu korumak demek, yalnız imparatorlukta değil her yerde sosyalizmle savaşmak demektir; çünkü sosyalizm uluslararası nitelikte bir hareket olup bir yerdeki başarısıyla her yerde kuvvet kazanır. Öyleyse bütün devrimlere karşı çıkılmalıdır; bunlara maddî manevî yardım sağlayan her kaynak zayıflatılmalı, mümkünse yok edilmelidir. Birleşik Devletler oligarşisinin askerî ihtiyaçlarını niteleyen ve belirleyen şey, bütün dünyada siyasal toplumsal **status quo**'nun korunmasında bu iki yanlı eylemdir.

7

Amerikan oligarşisinin askerî kuruluşlara **ihtiyacı** konusunu burada keselim. Bundan sonra, bu ihtiyacın karşılanmasının oligarşi üyelerinin özel çıkarları ve ülkenin sınıf yapısının tutarlığı üstündeki etkisini araştıralım.

Önceki bölümde, toplumun ortak ihtiyaçlarını karşılamak amacındaki yönetim faaliyetlerinin çoğunun özel çıkarlarla rekabet doğurduğunu ya da oligarşinin sınıf durumunu ve ayrıcalıklarını zedelediğini, bu yüzden bu hareketler genişletilince hemen muhalefetin başladığını ve hızla kuvvetlendiğini biraz anlatmıştık. Bunun sonucu olarak toplumsal bakımdan ussal ve istenen amaçlara erişmeden çok önce bir yığın engelle karşılaşılır. Askerî alandaki devlet faaliyetlerinde bu nasıldır?

Önce, dev gibi bir askerî kuvvet kurmanın özel girişimle rekabet doğurmayacağı ortadadır. Devleti, kendi alanlarından uzakta tutan müktesep haklarıyla özel askerî kuruluşlar yoktur; ayrıca, satıcılar için en uygun şartlarla her yıl milyonlarca dolar harcayan askerlik, özel iş için ideal bir alıcıdır. Gerekli makine sermayesinin büyük bir kısmı başka yerde kullanılmıyacağına göre, bunun masrafı da genellikle elde edilen ürünün fiyatına eklenir. Silah üretme işi, bunun için, gerçekten de tehlikesizdir; oysa kâr oranlarında aslı astarı olmayan bir tehlike için koskoca bir ek vardır. Ayrıca levazım subayları emekliye ayrıldıklarında silah sanayicilerinden bol paralı işler umdukları için bunlarla olan işlemlerinde öyle pek ince eleyip sık dokumazlar.[198]

Bu sistemin sonuçları, ülkenin en büyük uçak yapım sanayilerinden biri olan Boeing Şirketi'nin kârlarını denetleyen Senato Soruşturma Alt komitesi'nin önünde bir tanığın sözleriyle açıkça aydınlanır :

> **Mr. Nunnally [kurmay sayman] Bomarc, B-52 ve B-54 bombardıman uçakları, KC-135 tankerleri ve öteki projelerdeki işleri için Boeing'in devlet sözleşmelerinin 1951'den beri toptan 11.818.900.000 dolar olduğuna tanıklık etti. Bu işte şirketin masraflarının 10.911.200.000 dolar olduğunu ve 907.700.000 dolar gayri safi kâr bıraktığını söyledi.**
> **Şirketin net yatırımına (net değer + ödünç alınan sermaye) karşı kâr ölçülerinin yıldan yıla kâr yüzdele-**

[198] House Armed Services Committee'nin bir alt komitesine göre, 1960'da ülkenin en büyük savunma sözleşmecilerinden 720'si 1.426 emekli subay çalıştırıyordu; bunların 251'i eski generaller ve amirallerdi. Oliver C. Cox'dan, **Capitalism and American Leadership,** New York, 1962, s. 118.

rinde iniş çıkışlar gösterdiğini, 1953'te % 108.6, 1951 ve 1960'da % 36 olduğunu söyledi.
Mr. Nunnally, Boeing'in kârının şirketin net değeriyle ölçüldüğünde, devlet sözleşmelerinde vergilerden önce ortalama % 74.38, vergilerden sonra % 35.68, devlet ve ticaret işlerinin ikisinde birden, vergilerden sonra % 19.05 olduğunu söyledi.
Bunun, aynı yıllarda devletin düzenleyici kurumlarınca hesaplanan, Birleşik Devletler'deki bütün yapım sanayisinde net değere karşı net kâr olan % 10.73'ün nerdeyse iki katı olduğunu söyledi.[199]

Bildiğimize göre, silah üretimindeki kârlar hakkında bütün bilgiler hiçbir zaman toplanmamıştır ve Boeing'in özellikle himaye edilen (iltimaslı) bir şirket olması mümkündür. Böyle de olsa, orduya malzeme vermenin genellikle iyi bir iş sayıldığı ortadadır; irili ufaklı bütün şirketler bundan mümkün olduğu kadar büyük paylar isterler. Oligarşinin özel çıkarları, askerî harcamalara muhalefetten geçtik, bunun sürekli olarak genişlemesi yönünde çalışır.

Oligarşinin sınıf çıkarları da aynı yönde işler. Öğretim ve refah için büyük devlet harcamaları, oligarşinin ayrıcalıklı durumunu tehlikeye düşürür; askerî harcamalarda bunun tersi doğrudur. Bunun nedeni, militarizmin toplumdaki bütün gerici ve kör kuvvetleri beslemesi, ileri ve insancıl olan herşeyi önlemesi ya da öldürmesidir. Otoriteye körü körüne saygı doğurur; uysallık, zamana uyma tutumları öğretir ve zorlar; ayrılığa vatansızlık, hatta ihanetmiş

[199] **New York Times**, 23 Mayıs 1962. Mr. Nunnally ayrıca sayıların doğruluğu bakımından şirketle aralarında bir anlaşmazlık olmadığını söyledi. **Times** muhabiri şunu ekliyor: Boeing «net yatırım» ölçütüne itiraz etti ve kâr oranının satış hacmi üstünden hesaplanması gerektiğini söyledi.

gibi davranır. Böyle bir ortamda oligarşi, manevî otoritesine ve maddî durumuna güven duyar. Toplumsal bilimciler içinde, militarizmin bu toplumsal görevinin önemini en iyi belirten Veblen'dir :

İş ilkelerinin egemen olduğu en geniş ve umut verici-kurulu düzene karşı kurutuların çaresi olarak umut verici-kültürel disiplin etkeni ulusal siyasettir... İş çıkarları saldırgan bir ulusal siyasette diretir ve bunu iş adamları yöneltir. Böyle bir siyaset yurtsever olduğu kadar savaşçıdır. Savaşçı bir iş siyasetinin kültürel değeri besbellidir. Halkta tutucu bir eğilim doğmasına yardım eder. Savaş zamanında ve askerî örgütler içinde kişi hakları her zaman sallantıdadır; savaşlar ve silahlanma ne kadar çok olursa bu durum o kadar uzar. Askerî eğitim töresel bir üstlük-astlık, keyfî emirler, körü körüne başeğme eğitimidir... Bu eğitim geniş ve yoğun olduğu sürece, topluluğun üyelerine astlık alışkanlığı etkili bir biçimde verilecek, bunlar, demokrasinin en büyük kusuru olan, kişisel otoriteyi pek önemsememek eğiliminden uzak kalacaklardır. Bu, önce ve kesinlikle askerlere uygulanır; ama daha küçük bir ölçüde sivil halka da uygulanır. Rütbeyi, otoriteyi, astlığı savaş koşullarıyla düşünmeyi ve kişi haklarının kısıtlanmasına karşı gitgide daha sabırlı olmayı öğrenirler... Savaşçı, yırtıcı bir hayat şekli alışkanlığı, barış sanayisinin ve makineleşme sürecinin doğurduğu çağdaş hayatın bayağılıklarına bir tepki gösterebilecek, yitirilen mevki ve benlik duygusunu yeniden verebilecek en sağlam disiplin etkenidir. Bir askerî örgütte astlık, üstlük, benlik, onur aşamaları üstünde önemle duran savaş, barbarca yıkıcı düşünce yöntemleri için etkili bir okul olmuştur.»[200]

Hiç değilse bir kısmı, belki, İspanyol Amerikan Savaşı sırasında Veblen'in gözlemlerine dayanan bu

[200] Thornstein Veblen, **The Theory of Business Enterprise**, s. 391-3.

genellemeler, Başkan Eisenhower'in dokunaklı Veda Demecinde askerî - sanayi karmaşığı dediği durumun Amerikan yaşamına egemen olmaya başladığı geçen yirmi yılın olaylarıyla yerden göğe haklı çıktılar. İnsan hakları gerçekten kısıtlandı; emperyalizme karşı durmak, sosyalizm düşmanlığına karşı durmak, komünizmle ve vatana ihanetle bir tutuldu.

Bu yıllarda askerî harcamalardaki sürekli artışı yalnız oligarşinin istediği izlenimini vermek doğru değildir. Tekelci kapitalizmin, büyük üretim olanaklarını barışçı ve insanca amaçlar için ussal olarak kullanma yeteneksizliğiyle birlikte sürüp gideceği kabul edilirse, iki durumdan birini seçmek gerekir: Ya kitle halinde işsizlikle Büyük Buhran'ın umutsuzluğunu, ya da 1940'ların ve 1950'lerin geniş askerî bütçelerinin sağladığı maddî refahla daha iyi bir iş güvenliğini. İşçiler dahil çoğu Amerikalılar, sistemin devamlılığını sorusuz sualsiz kabul ettiklerine göre, elbet kendilerince daha yararlı olan durumu istiyeceklerdi. Bu isteklerini haklı çıkarmak için de, ulusu ayakta tutmak için gerekli olan askerî kuruluşların boyuna genişlemesini öngören resmî komünizm düşmanlığı ideolojisini benimsediler.

Bu durumda, son yıllardaki geniş askerî bütçelere niye pek az siyasal muhalefet olduğunu anlamak kolaydır. Hizipler ve baskı grupları arasında şiddetli çarpışmaların olageldiği Kongre'de, askerî hizmetler için birkaç milyon daha ayrılması dileği ortaya atılınca hemen tam bir oybirliğine varılır; Kongre üyeleri en büyük miktarı önerme şerefini kazanmak için birbirleriyle yarış ederler.[201]

[201] Çok rastlanan bir haber örneği: «Amerika'da barış zamanlarının en büyük askerî ödeneği [Senato'da] oybirliğiyle (88-0) kabul edildi.» **New York Times**, 14 Temmuz 1962.

Halkın temsilcileri bu heceyan içinde paraların nasıl harcandığına bile pek dikkat etmezler. Wisconsin'den Demokrat Senatör William Proxmire şöyle diyor: «Senato'daki deneylerin, demokrasimizin, askerî kuruluşlarımız için aşırı harcamaların ve israfın ne yazık ki önüne geçemediğini gösterdi.»[202] B-52 ve B-58 bombardıman uçaklarına Başkan'ın istemiş olduğu harcamalardan fazlasının yapılmaması için Savunma Bakanı Mc Namara'nın ısrarına karşı Senato'nun tepkisini şöyle anlatır:

> **Bu ödeneğin reddi için önerdiğim değişikliğin oylanmasında bana sadece üç senatör katıldı. Senato'daki tartışmalar sırasında, bu konuda yarım milyardan fazla harcanmaması için çok uğraştık. Yine de o gün oy kullanan senatörlerden yüzde 95'i bizim nedenlerimizi, Başkan'ın Savunma Bakanı ve yardımcılarının öğütlerini reddettiler ve ödeneğin kabulünden yana oy verdiler. Bu para o yıl federal hükümetin tıp araştırmalarına, bütün federal konut programlarına harcadığından fazlaydı; A.B.D. Orman, Ulusal Park, Balıkçılık ve Avcılık hizmetleri için bütçede ayrılan paranın toplamından da fazlaydı.[203]**

Senatör Proxmire'in şu sonuca varmasına şaşılmaz: «Federal israfları haklı çıkarmakta ulusal savunmanın bir eşi daha yoktur. Kongre'nin ikinci defa dönüp bakmadığı programlar bir silahlı kuvvetler ödeneğine bağlanırlarsa hemen kabul edilirler»[204] Senato'nun liberal üyelerinden biri olmakla ünlü Proxmire'in görüşleri belki mübalağalı diye önemsenme-

[202] «Spendthrifts for Defence,» **The Nation**, 25 Ağustos 1962, s. 63

[203] ibid, s. 64.

[204] ibid.

yebilirdi. Ama Georgia'lı Senatör Richard B. Russell'a uygulanamaz bu; kendisi tutucu bir güneyli, Senato Silahlı Hizmetler Komitesi Başkanıdır, çoğu zaman ondan Kongre'nin en güçlü kişisi diye sözedilir. İşte Senatör Russell'in Senato salonundaki bir konuşmasında Senatör Proxmire'a söyledikleri :

> **İnsanlar yapıcı amaçlardan çok yıkıcı şeyler hazırlamak için para harcamakta daha umursamaz oluyorlar. Bunun nedenini bilmiyorum, ama Senato'da neredeyse otuz yıldır gördüğüm şu: Öldürmek için, yok etmek için, şehirleri, büyük ulaştırma sistemlerini yıkmak için silah satın alınırken bunlara harcanacak paranın tutarını kimseler umursamıyor; oysa insanlar için daha iyi konutlar ve sağlık konusunda kılı kırk yarıyorlar.**[205]

Bütün bir toplumsal düzenin bundan daha yıkıcı bir suçlanması düşünülemez. Üstelik, bizce bunun nedenleri Senatör Russell'in sandığı gibi pek öyle esrarlı da değildir. Harvard iktisatçısı Summer Slichter'in 1949'da açıkladığı gibi, «Soğuk Savaş mal talebini artırır, işsizliğin azalmasına yardım eder, teknik ilerlemeyi hızlandırır ve böylece ülkenin yaşama standardının yükselmesine hizmet eder... Bunun için Birleşik Devletler'de kapitalizmin her zamandan daha iyi işlemesine yardım ettikleri için Ruslara teşekkür etmeliyiz.»[206] Birkaç ay sonra, aşırı tutucu David Lawrence'in yayınladığı **U.S. News and World Report** aynı fikri kaba bir içtenlikle söylüyordu :

[205] ibid., s. 65-6.

[206] Bu ve bundan sonraki iki aktarma Fred J. Cook'un önemli risalesi, **Juggernaut: The Warfare State**'den alındı; bu önce **The Nation**'ın bir özel baskısı olarak yayınlanmıştı; 20 Ekim 1961, s. 300.

> **Devlet planlayıcıları nerdeyse sonsuz iyi zamanlar için büyülü reçeteyi bulduklarını düşünüyorlar... Bu etken Soğuk Savaş'tır. Soğuk Savaş otomatik bir tulumba suyudur. Bir musluğu çevirirsin, halk «silah harcamaları artsın» diye feryad eder. Ötekini çevirirsin, gürültü kesilir. Truman güveni, kibiri, bu «Truman reçetesi»ne dayanır. «Truman iyi zamanlar çağı» 1952'den çok ötelere sürebilmelidir, deniyor Başkan'a. Soğuk Savaş talepleri yeterince işletilirse hemen hemen sınırsızdır.**

U.S. News and World Report 1954'te yine aynı şeyi söylüyordu. Birleşik Devletler'in ilk hidrojen bombasını patlattığı haberinin ardından şu yorumu verdi : «İş olanakları için H. Bombası ne demektir? Büyük harcamalar... için uzun bir dönem. Önümüzdeki yıllarda yeni bombanın etkileri durmadan artacak. İleriyi görenlerden birinin dediği gibi «H. Bombası buhran düşüncesini pencerden fırlattı.»

Tekelci kapitalizm galiba «neye» sorusunun cevabını sonunda burada buldu : Sistemi durgunluk bataklığına gömülmekten kurtarmak için, devlet, yeterince harcamayı neye yapmalıydı? Silaha, daha fazla silaha, boyuna daha fazla silaha.

Ama biryerde bu yolun da tam bir yararı olmadı. Soğuk savaş şiddetlendi; askerî bütçe Kore Savaşı'nın sonunda biraz düştükten sonra yine yükselmeye başladı. Ama yine de bir çeşit emekleyen durgunluk başladı.[207]

Niye askerî bütçe daha fazla genişletilmedi? Elli milyar dolar yetmiyorsa niye altmış milyar olmasın? Bildiğimiz gibi, Kongre istenen askerî ödeneği hatta fazlasını kabule hazırdı. İktisadın ferahlaması için

[207] Bu durum bundan sonraki bölümde çözümlenecektir.

gereken bazı şeyleri Başkan niye Kongre'den istemedi? Anlaşılan, askerî harcamalardaki artışlar bile, oligarşi önderlerinin iktisat makinasına yeterli enerjiyi sağlıyabilmek için tam özgürlükle kullanacakları bir değişken değildir. Burada de engeller ve çelişkiler yürürlükte demek.

8

Bir iktisat denetleme aracı olarak askerî harcamaların etkisindeki sınırlamalar, çağdaş bilim ve tekniğin yarattığı yeni silahların niteliğinden gelir. Bu sınırlamalar iki çeşittir; (1) iktisadî, (2) askerî.

İktisadî sınırlama kısaca şudur : Yeni savaş tekniği, askerî harcamaların iktisadı canlandırmaktaki gücünü azaltmıştır.

Savaşın gittikçe bir silah ve insan kitleleri sorunu olmaktan çıkıp bir bilim ve teknik sorunu olduğunu herkes bilir. Roketler ve füzeler bombardıman uçaklarının yerini alıyor, avcı uçaklarının pek gereği kalmıyor; büyük donanmaların modası geçiyor; kalabalık ordular yerlerini akıl almıyacak kadar yıkıcı silahlar kullanan uzmanlaşmış birliklere bırakıyor. Bu değişmelerin sonucu olarak, askerî harcamalarla alınan mal ve hizmetlerin niteliğinde de kesin değişiklikler olmuştur. Bunun çok büyük bir kısmı araştırma ve geliştirmeye, mühendisliğe, denetime, bakıma gider; küçük bir kısmı ise iki dünya savaşında kesin bir rol oynamış olan ve kitle halinde üretilen askerî araçlara gider (toplar, tanklar, uçaklar, kamyonlar, cipler, gemiler). Askerî talebin niteliğindeki bu değişiklik, askerî harcamaların belli bir miktarının bugün eskisinden çok daha az insan çalıştırdığı demektir. Bu koşullar altında, askerî harcamalardaki çok büyük artışların bile, büyük şirketlere muazzam kârlar sağladığı halde yatırım ve çalışma üstünde oldukça az bir etkisi vardır.[208] Askerî talep niteliğinin şimdiki durumunda, askerî bütçede bazı artırmalarla iş gücünün tam çalışma düzeyine erişmek bütün bütün imkânsızdır; artan harcamaların dolaylı etkileri Pittsburgh çelik işçilerini, Kentucky ve West Virginia kömür madencilerini; bütün ülkede büyük şehirlerin kenar mahallelerindeki okul mezunlarını işsiz güçsüz bırakmazdan çok önce, uzmanlaşmış bilim ve mühendislik ehliyetlerinin bu harcamaların daha fazla genişlemesine aşılmaz bir engel olacağı görülebilirdi. Ayrıca bugünün büyük askerî masrafları işsizliğin artışına yardım bile edebilir: Askerî araştırma ve geliştirmenin yan ürünü olan yeni tekniklerden çoğu sivil üretime de uygulanabilir; bunlar elbet üretimin artmasını etkileyecekler ve işçiye olan talebi azaltacaklardır.

İktisadı canlandırmakta silahlanma harcamalarının kullanılmasına ikinci sınıflamayı askerî durumun kendi mantığı getirir. Birbirinin dengi iki devlet arasındaki silahlanma yarışında herşeyi yerle bir edecek çağdaş silahlar yığınının ussal bir askerî amacı ol-

[208] **Scientific American**'ın seçkin yayınlayıcısı şunları söyler: «Silahlı kuvvet bütçeleri bir iktisadî uyuşturucu olma gücünü yitiriyor. İktisadî sistemimizin alttan alta değişmesini gizlemekte gittikçe daha başarısız oluyor. Teknolojinin başka dallarında olduğu gibi savaş tekniğindeki ilerleme, harcamaları amansızca kısıtlıyor. Atom bombalarından hidrojen bombalarına, bir yığın insan isteyen hava kuvvetlerinden füzelere geçişin etkisiyle silahlanma masrafları gittikçe önemi azalan bir iktisat uyarıcısı olmaya başladı.» Gerard Piel, «Can Our Economy Stand Disarmament?» **The Atlantic**, Eylül 1962, s. 40.

madığı gibi-bu belki pek önemli değildir-üstelik bu uzun bir savaştan ülkenin sağ salim çıkması olanağını da azaltır. Demek ki, askerî bütçenin durmadan genişlemesi tam anlamıyla us dışıdır; askerî kuruluşların hizmet etmesi gereken amacın kendisine aykırıdır bu. Jerome B. Wiesner ile Herbert F. York bu durumu bir makalede şöyle saptamışlardır :

> **İkinci Dünya Savaşının bitiminden beri A.B.D.'in askerî gücü boyuna artmaktadır. Aynı dönem boyunca A.B.D.'in ulusal güvenliği hızla ve korkunç bir şekilde azalmaktadır....**
>
> **Sovyetler bakımından durum aynıdır, hatta daha da kötüdür. Sovyetler Birliği 1949'da bir atom devleti olalı beri askerî gücü boyuna artmaktadır. Ama Sovyet ulusal güvenliği de boyuna azalmaktadır....**
>
> **Silahlanma yarışında iki taraf da böylece durmadan artan askerî güç ile durmadan azalan ulusal güvenlik çıkmazıyla karşı karşıyadır. Bizim kesin mesleki yargımız bu çıkmazın hiç bir çözümü olmadığıdır. Büyük devletler yalnız bilim ve teknik alanında çözüm aramaya devam ederlerse, sonuç, durumun daha da kötüleşmesi olacaktır. Silahlanma yarışının önceden açıkça görülen gidişi, durmadan yokluğa doğru başaşağı bir gidiştir.[209]**

Bu sözlerin önemi, bunların söylediği şeyden çok - aynı şeyi kaç kere başkaları da söylemiştir-bunu yazanların kimliğindedir. Kennedy yönetiminde Wiesner baş bilimsel danışmandı; York ise Eisenhower yönetiminde aynı mevkideydi. Silahlanma yarışının kendi yenilgisini hazırlamak olduğunu açıkça saptayan bu makaleyi ikisinin de imzalaması ancak şu anlama gelebilir : Birleşik Devletler oligarşisinin sorumlu önderleri bu gerçeği artık içlerine sindirmiş olmalıdırlar ve kamu oyunu somut silah sınırlama tedbirlerinden yana yöneltmeye hazır olmalıdırlar.

Şimdiden bazı tedbirli adımlar atıldı. Kısmî bomba deneme yasağı antlaşması bunlardan biridir; ama bunun önemi daha çok semboliktir. Daha önemli olan, Johnson yönetiminin ilk askerî bütçesinde silah harcamaları seviyesinin düşmesi ve yetkili sözsülerin, silah harcamalarında 1970'e kadar 1964'e göre % 24 bir kesinti olacağı umudunu vermeleridir.[210] Wiesner ile York'un ileri sürdükleri gibi, durumun zorunlu mantığı bakımından bu tahminlerin iyi niyetinden kuşkulanmanın pek nedeni yoktur. Bunlar, askerî bütçenin sınırsız genişlemesi yoluyla sürekli refahın sağlanabileceği kuruntusunun sonunu haber veriyorlar.

Yine de bundan fazla bir anlamları yoktur bunların. Özellikle, Soğuk Savaş sona eriyor, Amerikan tekelci kapitalizmi barış içinde birlikte yaşamayı kabul etti, bütün dünyada sosyalizme karşı şiddetli savaşta bir yumuşama olacak ya da artık gerçek bir silahsızlanma bekleniyor demeğe gelmezler. Kapitalizm ile sosyalizmin savaş alanları yıllardan beri artık Asya'da, Afrika'da, Latin Amerika'dadır (Kore, Vietnam, Cezayir, Küba, Kongo'da). Bu savaşların çoğuna Birleşik Devletler doğrudan doğruya askerleriyle katılmıştır; Amerikan oligarşisi önderlerinin ilerde bunlara gittikçe daha büyük ölçüde katılmaya devam etmeyi düşündüklerini gösteren çeşitli belirti-

[209] Jerome B. Wiesner ve Herbert F. York, «National Security ant the Nuclear-Test Ban,» **Scientific American,** Ekim 1964, s. 8.

[210] Şu makaleye bak: «Our Defence Needs: The Long View,» Roswell Gilpatric, 1960'dan 1964'e kadar Savunma Bakanlığı Müsteşarı, **Foreing Affairs,** Nisan 1964.

ler vardır. Amerikan askerî kuruluşları içinde geleneksel silahlara verilen önemin artmasının «karşı ayaklanma» kuvvetleri ve «özel» kuvvetler örgütlenmesinin açık anlamı budur; yukarda Cyrus Sulzberger'den alınan parçada belirtildiği gibi askerî planlama ve birliklerin, malzemenin aktarılmasındaki değişikliğin anlamı da budur.

Bu faaliyetler sürecek ve büyüyecek. Bunlar elbet ardarda felâketlere, buhranlara, çatışmalara götürecek; daha şimdiden görüyoruz bunları. Ama bunların bir askerî harcama konusu olarak nükleer silah yarışının yerini alması olanağı görünmüyor. Tekelci kapitalizmin sivil harcamalar alanında bir cevap bulamadığı şu meşum «neye?» sorusu tüm yıkıcılığıyla askerî kuruluşların kendi içine girdi. Şimdilerde bütün belirtilerin gösterdiği gibi bu soruya burada da bir cevap verilemiyecek.

VIII

TEKELCİ KAPİTALİZMİN TARİHİ ÜSTÜNE

1

Celso Furtado şöyle diyor : «Soyut bir model kurup bunun nasıl işlediğini açıklamak yetmez; asıl önemli olan böyle bir modeli tarihsel gerçeklere uygulayarak bunun açıklayıcı etkililiğini göstermektir.»[211] Bizim modelimize göre, tekelciliğin gelişmesi fazlayı yükseltmek eğilimini doğurur ama bunun yanında fazlanın emilmesi için yeterli araçlar sağlamaz. Oysa emilmemiş fazla biryerde üretilmemiş fazladır: bu sadece potansiyel fazladır, istatistiklerdeki izi, kâr ve yatırım sayılarında değil daha çoğu işsizlik ve kullanılmamış üretim kapasitesi sayılarında görülür. Çoğu iktisatçıların ve tarihçilerin kabul ettiği gibi, Birleşik Devletler'de tekelciliğin gelişmesi tarihini aşağı yukarı İç Savaşın sonundan başlatırsak modelimizin geçen yüzyılın iktisadî tarihini açıklamaktaki etkililiğini göstermemiz zorunlu olacak.

Toplum çözümlemelerinde çok iyi bir kuram bile tarihsel belgelerde dolaysız ve açık kanıtları pek bulamaz. Nitelediği etkenler ve eğilimler bir boşlukta işgörmez, bunlar kuramın kapsamına girmeyen

[211] Celso Furtado, **Development and Underdevelopment**, Berkeley and Los Angeles, 1964, s. 1.

başka etkenler ve eğilimlerle uzun ya da kısa dönemlerde bir denge içinde olabilirler ya da birbirlerine karşı çıkabilirler. Sözgelimi, bir uçağın uçuşunun yerçekimi kanununu yalanladığını hiç kimse iddia etmez. Ama karşı çıkan etkenlerin de nitelendirilmesi, olayların gerçek akımının etkenlerin ve karşı etkenlerin birbirlerini etkilemesinden geldiğinin mantıklı ve tutarlı olarak gösterilmesi önemlidir. Kuramın kapsamına giren etkenlerin iyi iş gördüğünü, ama bazı belirlenmemiş karşı etkenlerin bunları reddettiğini ulu orta söyleyemeyiz; kuramın boşluğunu ve yararsızlığını itiraf etmek olur bu.

2

Gelişen tekelciliğin çökertici etkileri önlenmeden iş görmeye bırakılsaydı Birleşik Devletler iktisadı on dokuzuncu yüzyılın sonundan çok önce bir durgunluk dönemine girerdi; kapitalizmin yirminci yüzyılın ikinci yarısına sağ salim girmesi de mümkün olmazdı. Öyleyse bu çökertici etkileri dengeye sokan ve ondokuzuncu yüzyılın son 20-30 yılında ve önemli aralarla yirminci yüzyılın üçte ikisinde iktisadın oldukça hızla gelişmesini mümkün kılan güçlü dış uyarıcılar nelerdir?[212] Bizim fikrimizce bunlar iki türde toplanır: (1) Çığır açıcı yenilikler, (2) savaşlar ve sonuçları.

[212] Bu uyarıcılara «dış» derken bunların kesin bir anlamda dışarda olduklarını demek istemiyoruz, ancak kuramsal modelimizin kapsamına almaya çalıştığımız gerçeğin dışında olduklarını demek istiyoruz. Yapmakta olduğumuz çözümleme açısından dışarda kalıyor bunlar; çünkü bunların nedenlerini açıklamaya girişmeyip yalnız etkilerini gözönüne alıyoruz.

(1) «Çığır açıcı» dediğimiz yenilikler iktisadın tüm düzenini sarsan ve böylece emdikleri sermayeden fazla olarak geniş yatırım yolları açan yeniliklerdir. Açıkçası, bir yeniliğin bu tanımı haketmesi için hem iktisadî faaliyet yerini hem de çıktının bileşimini esastan etkilemesi gerekir. Kapitalizm tarihinde yeniliklerin etkisiyle ilgili tartışmaya yerimiz olduğuna ve inceleme için bunun gerektiğine göre, «çığır acıcı» denemelere gerçekten uyan yalnız şu üçünü tartışacağız: Buhar makinası, demiryolu, otomobil. Her biri iç göçlere ve yeni topluluklar kurulmasına hizmet ederek iktisadî coğrafyayı kökten değiştirmiş, yeni hizmetler ve mallar üretimini gerektirmiş ya da mümkün kılmış, dolayısıyla ya da doğrudan doğruya çeşit çeşit sanayi ürünleri için pazarları genişletmiştir.

Buhar makinası ile otomobilin kendilerine sarfedilenden çok daha fazla sermaye yatırımı yolları açtıkları ortadadır. Buhar makinaları yapan sanayi bütünüyle iktisatta büyük bir yer tutmaz; ama buhar makinası olmadan sanayi devrimi dediğimiz büyük iktisadî hayat değişimi imkânsız olurdu. Onsekizinci yüzyıl sonları ile ondokuzuncu yüzyıl başları sermaye yatırımının çok büyük bir parçası bu yüzden buhar makinasına bağlanabilir. Otomobil sanayisinin de, sermaye talebine, dolaysız olduğundan daha çok dolaylı etkisi olmuştur. Şehir dışlarında yerleşme süreci, bunun gerektirdiği konutlar, ticarî yapılar, büyük ana yollarla birlikte hep otomobilin itmesiyle gerçekleşmiştir. Amerikan sanayisinin öteki dallarının her birinden daha çok sermaye yatırımı olan akaryakıt sanayisini geniş ölçüde otomobil yaratmıştır; başka bazı büyük sanayiler de (lastik, cam) bunun gibi otomobille bağımlıdır. Akaryakıt istas-

yonları, onarım garajları, moteller, tatil dinlenme yerleri gibi birçok hizmet «sanayileri» de otomobilin ardısıra gelişmiştir. Bütün bunların sermaye sarfı tutarı otomobil sanayisinin kendi yatırımını kat kat geçer.

Yine de kapitalizm tarihinde demiryolunun kendine özgü bir yeri vardır. Ondokuzuncu yüzyılın ikinci yarısı ile yirminci yüzyılın ilk yıllarında demiryolu şebekesinin döşenmesine doğrudan doğruya muazzam sermaye tutarları sarfedildi. Servet artışı konusunda on yıldan on yıla sayım verilerinin gösterdiğine göre, 1850'den 1900'e kadar demiryollarındaki yatırım bütün yapım sanayisindeki toplu yatırımı aşıyordu. Bu izlenim Kuznets'in son hesaplarından doğuyor.[213] Kuznets'in dört büyük kesiminde 1880 ile 1900 yıları arasında, net özel devamlı sermaye oluşumunun dağılım yüzdesi aşağıdaki gibiydi:

Tarım	12.0
Madencilik	6.5
Yapım sanayileri	31.4
Düzenlenmiş sanayiler	50.1
Toplam	100.0

Kuznets demiryolları için ayrı bir hesap vermiyor, ama bunlar o sıra «düzenlenmiş sanayiler»in haydi haydi en büyüğü olduğuna göre on dokuzuncu yüzyılın son yirmi yılında, yani tekelleşme sürecinin gerçekten kökleştiği dönemde, özel sermaye oluşumunun % 40 ile 50 arası bir oranının demiryollarında olduğunu rahatça söyleyebiliriz. Bundan

[213] Simon Kuznets, **Capital in American Economy, Its Formation and Financing**, Princeton, 1961, s. 198.

önce ve bu zamana kadar bir tek sanayide böylesine yatırım toplanması görülmemiştir. Demiryolunun iktisadî faaliyete dolaylı etkisini ve bu yüzden sermaye yatırımına olan etkisini de eklersek - büyüklüğü ve genişliği bakımından buhar makinası ile otomobilin dolaysız etkileriyle karşılaştırılabilir elbet - bu bir tek yeniliğin kapitalist gelişmenin yarım yüzyılına gerçekten egemen olduğunu görebiliriz.[214]

Bu üçünün yanında başka yeniliklerin de elbet geniş iktisadî etkileri oldu; ama incelediğimiz sorunla - fazlanın emilmesinin yeterliği sorunuyla-ilgisi yönünden hiçbirinin aynı hizaya bile yaklaşmadığını sanıyoruz. Bunların başlıca rakibi elektrik olabilirdi; ama bunun getirdiği yatırım etkileri elbette demiryolu ve otomobilinkinden çok daha az olmuştur. Elektrik buhardan daha elverişli, daha uysal bir enerji biçimidir, ama teslim masrafları bakımından aynıdırlar. En önemli nokta, elektriğin, demiryolu ve otomobil gibi, iktisadî coğrafyada kökten ve toplayıcı değişikliklere önayak olmamasıdır. Yıllar boyunca elektrik, jeneratör santrallarına ger-

[214] Demiryolu başka bakımlardan da kapitalist gelişmede kesin bir rol oynamıştır. Özellikle, tekelci kapitalist sistemde tipik büyük iş birimi olan dev şirket kendine özgü şeklini burada almıştır. Pennsylvania Railway'ın bir hissedarlar komitesinin 1874'te verdiği rapordaki bilgilere göre (Harward Üniversitesi Kitaplığındadır), şimdi olduğu gibi o zaman da ülkenin en büyük demiryolu [şirketi] olan Pennsylvania'nın aşağı yukarı 400 milyon dolarlık aktifi vardı ve başka bakımlardan da yukarda Bölüm 2'deki şirket örneğine tıpa tıp uyuyordu. Buna benzer şirketler genellikle sanayide ancak 1890'larda görünmeye başladı; zaten o sıralar bunlara uygun malî kurumlar ve kanunî şekiller tamamiyle gelişmişti.

çekten büyük sermaye yatırımlarını gerektirdi ve bu konuda yeni yatırım kapıları açtı. Ama en önemli kullanılışlarının birinde elektrik bir ışık kaynağı olarak havagazının yerini aldı; oysa havagazı nüfusa ve gelire oranla gelişseydi sürekli büyük yatırımlar gerektirirdi. Kısacası, elektrik gibi böylesine büyük bir yeniliğin bile fazlanın emilmesi sürecine oldukça küçük bir etkisi oldu. Bölüm 4'te tartıştığımız gibi, günümüzün bilim ve sanayi laboratuvarından gelecek yeniliklerin bunun kadar bile etkisi olacağını sanmıyoruz.[215] Fazlanın emilmesi süreciyle olan ilgisinde-yaşama standartlarında mümkün yükselme ya da iş verimliliğinin artması gibi başka konularla ilgisinde değil elbet-bir yeniliği özellikle önemli yapan şey bunun iktisadî hayatın tüm düzenini sarsma derecesidir. Bu bakımdan buhar makinasının, demiryolunun ve otomobilin yeri yüksektir.

(2) Birinci Dünya Savaşından önce, iktisatçıların savaşları sadece tedirgin edici karışıklıklar olarak ele almaları, bunların tarihsel eğilimlerdeki özel önemine yüzçevirme alışkanlıkları oldukça haklı görülebilirdi. Ne de olsa, Napoleon Savaşlarından sonra ondokuzuncu yüz yılın çoğunda büyük kapitalist ülkelerin katıldığı savaşların sayısı az ve-yalnız Amerikan İç Savaşı dışında - süreleri kıyasdı; iktisadî etkileri oldukça küçüktü. Bu dönemde kapitalizmin iktisadî tarihi bu savaşlar olmasaydı bile pek değişmiyecekti denebilir. (Sömürge savaşları hakkında bunun söylenemiyeceği doğrudur; ama bunların önemi yakın iktisadî etkilerinde değil doğurdukları imparatorluklardadır. Bu bakımdan, savaştan çok emperyalizmin iktisadî önemini belirtmek daha doğru olur.)

[215] Yukarıya bak: s. 111 - 127.

Yirminci yüzyılın deneyi tuhaf bir şekilde ondokuzuncu yüzyılın tam tersi oldu. Önceki yüzyıl on beş yıllık bir savaşla başladı, ondan sonra barış içinde bir gelişme egemen oldu. Yirminci yüzyıl onbeş yıllık (görece) bir barışla başladı; o zamandan beri de bütün dünya sürekli olarak yıkıcı savaşların ya da bunların sonuçlarının etkisi altında kaldı. Yirminci yüzyılın iktisadî tarihini, savaşlar sadece barış içinde kararlı bir gelişim akımını bozan karışıklıklardan başka birşey değilmiş gibi ele almak, gerçeğin çevresine biçim vermekte esaslı bir rol oynayan etkenleri biryana bırakmak olur. Aklı başında hiç kimse, savaşlar olmasaydı bile yirminci yüzyılın iktisadî tarihinin ne olmuşsa yine öyle olacağını iddia edemez. Bunun için açıklayıcı modelimize savaşları almalıyız; zaten onları çığır açıcı yeniliklerle birlikte büyük dış uyarıcılar arasına alarak yaptığımız da budur.

İktisadî sonuçları bakımından savaşlar iki safhaya ayrılmalıdır: Çarpışma safhası ve savaş sonrası safhası. İkisi de iktisadı sarsar, savaşlar nekadar kökten, nekadar toptan, nekadar uzun olursa sarsıntı o kadar büyüktür. Bunun için 1914-18 ve 1939-45 savaşları gibi büyük savaşlar, iktisatça, çığır açıcı yeniliklerin aynıdır.

Çarpışma safhasında elbet askerî talep yükselir, bunu sağlayacak iktisat kesimlerinde araçlar değiştirilir; sivil talep fiyat yükselişleri ve vesika usulü tertipleriyle azaltılır. Sivillerin kullandığı dayanıklı malların (hem üretim hem de tüketim malları) yapımı büsbütün durdurulabilir; eldeki stoklardan daha fazla «hizmetler» sağlanır (çifte vardiya, araba yığınları yapmak, evlere fazla insan yerleştirmek, atılacak hale gelmiş malzemeyi kullanmak vb.). El-

deki fabrikalar savaş üretimi için değiştirilir ve buna benzer birçok yeni yatırım yolları açılır; ev yapımı yalnız savaş işçilerinin ve askerî kişilerin ihtiyacını karşılıyacak kadar azaltılır. Kısaca, yalnız toptan üretim, elde edilebilen araçlarla son haddine kadar yükselmekle kalmaz ayrıca iktisadî hayatın tüm düzeni kökten değişir.

Bu durum sahneyi savaş sonrası safhaya hazırlar. Savaş zamanı durumu geçici bir niteliktedir; çarpışmalar sona erince birçeşit savaş öncesi durumuna dönmek zorunlu olur. Yine de bu dönüş, ayak izlerine basıp dönmek kadar basit değildir. Çarpışma safhasında eldeki sivil sermaye stokları ve dayanıklı tüketim malları olağanüstü kullanılmıştır; bunlara yapılan katkılar hiç denecek kadardır; hatta aşınıp kullanılmaz hale gelmiş parçalar bile çoğu zaman değiştirilmemiştir. Askerî teçhizat ve bunları yapma kapasitesi dışında toplumun yeniden üretici serveti azalmaya yüztutmuştur; bunun getirdiği kıtlık nüfusun genişlemesiyle daha da artar. Büyük savaşların sonunda görülen yaygın talep büyüklüğünün kökü budur. Bir yere kadar bu talepler savaş fabrikalarını sivil kullanıma göre değiştirerek karşılanabilir; ama savaş malzemesi yapmak için önceki yatırımların çoğu bu işten başkasına yaramıyan özel araçlardır, ya da sivil kullanım için yanlış yerleştirilmişlerdir ve sökülüp atılmaları gerekir. Böylece, gelecek birkaç yılda fazlanın büyük miktarını emecek yatırım yolları açılmış olur.

Çarpışma ve savaş sonrası safhaları taslağı elbet daha fazla genişletilebilir ve üstünde daha çok durulabilirdi. Vergi, para, fiyat denetimi, vesika usulü bakımından değişik siyasetlerin özel etkileri çözümlenebilirdi; iki safha arasındaki olaylar dikkatle incelenebilirdi; çarpışma bölgelerindeki savaş yıkımının ek etkileri değerlendirilebilirdi, vb. Ama bizim amacımız tarih sürecinin sadece geniş anahatlarını ortaya koymaktır; bunun için iki safha var olduğunu ve bunların herbinin bir süre fazlanın emilmesi üstünde belirli bir etkisi olduğunu bilmek yeter; bu etkiyi biri muazzam askerî talepler yoluyla, öteki ise çarpışma safhası sırasında doğan büyük sivil talepler yoluyla yapar.

Şimdi bir karşılık aradığımız sorun şöyle konabilir: Tekelci kapitalizmin emebileceğinden daha çok «fazla» yaratma eğilimi, büyük dış uyarıcılar tarafından etkisiz hale getirilebilir ya da hatta büsbütün kaldırılabilir ama bu uyarıcılar zayıfladığı ya da ortadan çekildiği zaman bu eğilim özel birtakım yollarla yine kendini duyurur. Tekellerin gelişimi 1870 sularında başladı ve ozamandan beri dura yürüye ilerliyor.[216] Bunun için aşırı fazla yaratma eğiliminin

[216] Bunu reddeden bir yığın yayın vardır ve bunların çoğu M.A. Adelman'ın ünlü yazısından esinlenmiştir: «The Measurement of Industrial Concentration,» **Review of Economics and Statistics**, Kasım 1951. Belki şu doğru olabilir: En büyüğünden dört (ya da sekiz) satıcı tarafından denetlenen bir pazar hissesi olarak tanımlandığında ortalama sanayi toplanması oranında az bir değişme olmuştur. Yine de tekelci kuvvetin zayıf bir göstergesidir bu. Bir kere, 2. Bölüm'de önemini belirttiğimiz öğrenme sürecini gözönüne almaz: Bugün bir pazara egemen olan dört şirket, kârlarını en yüksek hadde çıkarmayı aynı pazara 1900'de egemen olan dört şirketten çok daha etkili olarak bilir. İkincisi, bu oran sadece tek tek pazarlara uygulanır ve buyüzden tipik dev şirketin birçok pazarlarda egemen öğe olmak için nerelere kadar yayıldığına bir ipucu sağlamaz. Bu noktayı aydınlatmak için her birinin dört satıcısı olan dört

80-90 yıldır işgördüğünü ve gittikçe kuvvetini artırdığını söyliyebiliriz. Bu nereye kadar büyük dış uyarıcılar tarafından dengede tutulmuş ve nereye kadar yüzeye çıkıp olayların akımına egemen olmuştur?

Hemen söyleyelim, fazlanın emilmesi sorununun 1900'den önce daha güç olduğuna bir kanıt yoktur. İşsizlik ya da kâr oranları konusunda güvenilir bilgiler yoktur; ama Kuznets'e göre sermaye birikimi

sanayiyi ihtiva eden bir iktisat alalım. İlk dönemde toplam olarak 16 şirket vardır: her pazara dört tane. İkinci dönemde, ardarda birleşmelerden sonra, her pazarda dört satıcı vardır, ama artık yalnız dört şirket kalmıştır; şimdi her biri dört pazarın hepsinde temsil edilir. Sanayi toplanması oranlarının tutarlılığına rağmen, bunun tekelci kuvette büyük bir artışı temsil ettiği açıkça görülür. Bu kapsamlı anlamıyla toplanmanın artmakta olduğuna bir yığın kanıt olduğunu eklememiz gerek. Sözgelimi, 1957'de bir Senato Komitesi, en büyük yapım şirketleri tarafından toplanan değer tutarı yüzdelerini 1954 ile 1947'yi karşılaştırarak-raporunda şöyle bildirdi:

	1947	1954
En büyük 50 şirket	17	23
En büyük 100 şirket	23	30
En büyük 150 şirket	27	34
En büyük 200 şirket	30	37

(**Concentration in American İndustry**, U.S. Senate, 85 dönem,, 1. oturum 1957, Tablo 1.) Aynı Komite önünde dinlenen tanıkların söyledikleri bu eğilimi doğrular. Gardiner C. Means 1 Temmuz 1964'te şunları söyledi: «En büyük 100 yapım sanayisi şirketi 1962'de tüm fabrikalarda kullanılan makinaların, yapıların ve toprağın % 58'ine sahiptir; bu oran 1929'da % 44'tü. Envanter ve alacaklar gibi döner aktifler de bunlara katılırsa 1962'de enbüyük 100 firma % 49'una sahiptir; bu oran 1929'da % 40'tı. **New York Times**, 2 Tem. 1964.)

oranı 1880 ve 1890'larda 1870'lerdekinden daha fazladır.[217] Bu dönemin dolu dizgin tekelleşme hamlesi niçin gittikçe artan fazlanın emilmesi güçlüklerinde gözükmedi?

Bunun karşılığı bizce açıktır. Bu dönem, ondokuzuncu yüzyılın son yirmi yılı süresince bütün özel yatırımların yarısına yakınını sarfeden ve daha da fazlasına çıkış kapıları açan demiryolu çığırıydı. Aşırı fazla yaratma eğilimini demiryolları yapımının boğacağı akla yakındır.

Ama bu başka bir soru çıkarır ortaya : Demiryolu çığırı ne zaman sona erdi? Bu konuda onyıllık ve yüzyıllık sürelerle konuşma alışkanlığı-çoğuzaman yerinde olsa da-bizi sıkıntıya sokabilirdi. Yalnız onyıllık ortalamaları gözönüne alıp demiryolu çığırı 1900'de sona erdi demek rahat olurdu. Ama ayrı ayrı yılların verilerinin incelenmesi açıkça başka bir sonucu gösteriyor: 1890'larda, özellikle 1892 ile 1896 arasındaki uzun buhran sırasında, demiryolu yatırımında gerçekten belli bir yavaşlama oldu, ama yüzyılın bitiminde yeniden güçlü bir canlanma göründü. Gerçek dönüm noktası, demiryolu yatırımına kesin bir düşüş getiren 1907 buhraniyle geldi; bundan sonra da sürekli olarak çok daha aşağı bir düzeyde kaldı. Tablo 8. en önemli demiryolu sermayesi tür-

[217] Otuz yıl içinde üretici servetin gelişiminin yıllık yüzde oranı konusunda Kuznets'in rakamları şunlardır: 1869-79, 4.1; 1879-89, 4.9; 1889-99, 4.9. Simon Kuznets, **National Product Since 1869**, New York, 1941, Tablo IV (S. 228). Bu rakamlardan kalkarak Steindl özel iş sermayesi gelişimi oranının şöyle olacağını hesaplamıştır: 1869-79 % 3.9; 1879-89 % 4.9; 1889-99 % 4.5. J. Steindl, **Maturity and Stagnation in American Capitalism**, s. 160.

lerinin gelişimi bakımından 1900-7 ile 1908-15 dönemlerini karşılaştırır :

TABLO 8

Demiryolu sermayesi gelişimi : Yıllık ortalamalar

	1900-7	1908-15	Yüzde değişikliği
Döşenen rayların mili a	5.100	2.800	—45.1
Eklenen lokomotif sayısı b	2.300	1.400	—40.5
Eklenen yük vagonu sayısı b	87.000	43.800	—49.4

a Takvim yılları.

b 30 Haziranda biten yıllar.

KAYNAK : **Historical Statistics of the United States: Colonial Times te 1957,** 2. Baskı, Washington, 1961, s. 428-30.

Ayrıca, istatistiklere dayanarak ıspatlanacak bir yolunu bilmediğimiz halde şunu söylemek te doğru olabilir : Demiryolunun ortaya getirdiği iktisadî coğrafyanın yeni durumu ve ulusal üretimin yeni bileşimi 1907'ye kadar iyice sağlam ve tutarlı bir hale geldi. Başka bir deyişle, İç Savaştan bile önce başlayan büyük sarsıntı artık bir hayli kesilmişti. Bunda haklıysak, kapitalizm tarihindeki en büyük dış uyarıcı korkunç gücünü 1907'de yitirdi diyebiliriz.

Kuramımızı denemek için elimizde çok iyi bir fırsat var şimdi. Çığır açıcı yeniliklerden birinin sağladığı hız tavsamıştı. Bundan sonraki çığır açıcı yenilik, otomobil, iktisadî alanda yeni yeni görünüyor ve bütünüyle iktisada hiç denecek kadar az bir etkisi oluyordu. Birleşik Devletler'in büyük bir savaşa katılması için henüz 8 yıllık bir zaman vardı. Kuram doğruysa, 1907 ile 1915 arasındaki sürede açık seçik durgunluk belirtileri olması gerekir.

Gerçekten de vardır bunlar, ama sonraki iktisatçıların çoğu bunları görmezlikten gelmiş gibidirler. 1930'lardaki durgunluk üstüne yapılan «büyük tartışma»da 1907-15 döneminin bir çözümlemesine rastladığımızı hatırlamıyoruz. Bir bakıma şaşılacak şeydir bu; çünkü Hansen ve Steindl gibi «durgunlukçu»lar Birinci Dünya Savaşı'ndan önceki durgunluk belirtilerini göstermiş olsalardı tartışmalarını daha bir desteklemiş olacaklardı.[218] Böylece, karşı tarafın fikirleri, Schumpeter'in önemle üstünde durduğu «bir tek buhran, 1930'larınki kadar ciddi olsa bile, uzun vadeli eğilimler konusunda hiç birşey ıspat etmez» görüşü daha başından etkili bir şekilde cevaplanmış olacaktı.[219]

1907-15 yıllarındaki durgunluk belirtileri birkaç çeşittendir ve bu dönemin daha ayrıntılı bir incelemesi elbet daha çoğunu bile sağlıyacaktır. Aşağıdakiler tam bir çözümlemeye sadece bir başlangıç olarak alınmalıdır.

Önce, İktisadî Araştırma Ulusal Bürosu'nun topladığı iş devrelerinin süresi hakkındaki veriler, 1907'den sonraki devrenin görünümünde **(pattern)** keskin bir değişiklik gösterir. Büro'nun 1890'dan 1914'e kadar saydığı yedi tam devreyle ilgili Tablo 9'da görülür bu.

218 Hansenin durgunlukçu görüşleri iki ciltlik deneme ve makalelerindedir: **Full Recovery or Stagnation?,** London, 1938; ve **Fiscal Policy and Business Cycles,** London, 1941. Steindl'in görüşleri şu kitabındadır: **Maturity and Stagnation in American Capitalism,** Oxford, 1952.

219 J.A. Shumpeter, **Business Cycles,** London, 1939, Cilt 2, s. 1036.

İlk beş devrede genişlemeler daralmalardan büyük ya da bunlara eşittir; oysa son iki devrede bunun tersi olur. Genişlemelerin ve daralmaların ortalama süresi aşağı yukarı tersinedir: İlk beşte ortalama genişleme 23.2 ay, ortalama daralma 17.8 ay olup son ikide ortalama genişleme 15.5 ay, ortalama daralma 23.5 aydır.

TABLO 9

İş devrelerinin görünümü, 1890 - 1914

Devre No.si	Tam devreler: Dip		Zirve		Dip		Kaç ay sürdüğü: Genişleme	Daralma
1	Mayıs	1891	Ocak	1893	Haziran	1894	20	17
2	Haziran	1894	Aralık	1895	Haziran	1897	18	18
3	Haziran	1897	Haziran	1899	Aralık	1900	24	18
4	Aralık	1900	Eylül	1902	Ağustos	1904	21	23
5	Ağustos	1904	Mayıs	1907	Haziran	1908	33	13
1 — 5 devrelerin ortalaması							23.2	17.8
6	Haziran	1908	Ocak	1910	Ocak	1912	19	24
7	Ocak	1912	Ocak	1913	Aralık	1914	12	23
6 — 7 devrelerin ortalaması							15.5	23.5

Thorp'un ünlü İş Yıllıkları (**Business Annuals**) da buna benzer bir durum anlatır. Thorp, 1890'dan 1907'ye kadar geçen on sekiz yılın yalnız altısını şartsız olarak «refah» yıllarından sayar; ayrıca beş yıl da bazı şartlarla bu sınıfa girer. 1908'den 1914'e kadar geçen yedi yıldan hiç biri şartsız «refah» sınıfına girmez; yalnız üçü şartlı olarak girer.[220] Şurası ilginçtir ki, Schumpeter bu malzemeyi Thorp'un Yıllıklarından açıkça alır, bunların doğruluğuna ve yararlılığına büyük bir saygısı vardır, çözümlemekte olduğu iki «aşağı dönem» yani 1898-1907 ile 1909-14 dönemleri arasındaki farkı bunların iyice belirttiğini söyler. Ama bütün bunları bir dipnota sürer; metinde dönemleri anlattığı parça Thorp'un sınıflamasıyla pek bir ilgisi olmadan apayrı bir telden çalar.[221] Bunun nedenini anlamak kolaydır; Schumpeter'in devirler tarihi taslağına göre 1898-1914 yılları uzun bir devrenin[222] canlanma ve ilerleme yılları olarak kabul edilmiştir ve 1908-14 döneminin gerçekte gelişen bir durgunluk dönemi olduğu kanıtı üstünde durmak istemezdi elbet.

İkincisi, Birinci Dünya Savaşından hemen önceki iş devresinin şimdiye kadar en ayrıntılı incelemesi 1907-14 döneminin özel niteliklerini kabul ederek söze başlar ve bunları açıklamaya girişir.[223] Aşağıdaki parçayı bunun Önsözünden aktarıyoruz :

> **«Bu araştırma Birleşik Devletler'de 1910-11 ile 1913 iş buhranlarını doğuran nedenleri belirtmeye çalışacak. Böyle bir araştırma, dış ülkelerdeki iş koşullarının normal iniş-çıkışlarına göre bu buhranların vakitsiz oluşu tartışmasına da girecektir elbet. 1909'daki canlanış sürüp gider ve gerçek bir refah çağı müjdelerken, Almanya'da, İngiltere'de, Fransa'da işlerin gelişmesi-kötü hasatlar yüzünden önemsiz bir**

220 W.L .Thorp, **Business Annals**, New York 1926, s. 136-42.

221 J.A. Shumpeter, **Business Cycles**, Cilt 1, s. 427.

222 Shumpeter buna «Kondratieff devresi» diyor; ondokuzuncu yüzyıl ile yirminci yüzyılın başlarının kapitalizm tarihinde elli yıl kadar süren bir devre keşfettiğini iddia eden Rus iktisatcısının adından geliyor bu. Böyle bir devrenin olduğu kanıtı bize hiçbir zaman sağlam ve kandırıcı gelmedi; Shumpeter'in 1908-14 dönemine üstü kapalı dokunması da bu izlenimi silemedi.

223 W.C. Schluter, **The Pre-War Business Cycle, 1907 to 1914**, New York, 1923.

tepki dışında-aralıksız ilerlerken, Birleşik Devletler'de umulmadık 1910-11 buhranının olduğu hatırlardadır.

Birleşik Devletler'de 1913 buhranı olduğunda bütün dünyada iş koşulları bir refah devresinin tamamlanmasına yaklaşıyordu; ama yine de Avrupa'da iş koşulları gelişirken bu ülkenin bir buhran batağına düştüğü de hatırlardadır.»

Schluter'in bu olayları Birleşik Devletler banka ve kredi sisteminin katılığına dayandırarak «açıklaması» asıl sorunun, talep gerilemesi sorununun, yanına bile yaklaşmaz; ama olaylarla ilgili buluşları yabana atılacak gibi değildir.

Genel iktisat tarihi yazarları da 1907-14 dönemini buna benzer bir yolla ele alırlar, ama bu bizim kanıtımıza fazla birşey getirmez; çünkü bunlar kaynak olarak zaten büyük ölçüde Thorp'un Yıllıklarına ve Schluter'in incelemesine dayanırlar. Buna bir örnek, Birleşik Devletler'in savaşa girişinden önceki dönemi anlatan Faulkner'in iyi tanınan tarihidir:

«1909'daki canlanış kısa ömürlü oldu. Bunu 1910-11 de bir buhran izledi; 1912'de ikinci bir canlanma oldu, 1913'te ise yine bir buhran. Böylece, 1907 çöküşünün sanıldığından daha köklü olduğu anlaşıldı. Bu yıldan başlayıp Amerika'nın savaş canlanışı etkisine girdiği 1915 yılına kadar olan Amerikan İktisadî tarihi birbakıma kısa hamleler ve çekilmeler tarihidir.»[224]

Burada bir güçsüz iktisadî durum için öne sürülen açıklama, yani 1907 çöküşünün «sanıldığından daha köklü» olduğu açıklaması sadece sorunu çözülmüş kabul etmektir. Ama Faulkner'in 1907-14 yıl-

[224] H.U. Faulkner, **The Decline of Laissez Faire, 1897-1917,** New York, 1951.

larında iktisadî durumun gerçekten güçsüz olduğunu bilmesi genellikle iktisat tarihçileri arasında kabul edilen bilginin bir yankısı olabilir.

1907-14 yıllarındaki gittikçe gelişen durgunluğun bizce en önemli kanıtını sona sakladık. Okuyucunun bildiği gibi, işsizlik ve üretim kapasitesinin eksik kullanılması fazlanın yetersiz emildiğine en kesin belirtilerdir. Birinci Dünya Savaşından önceki dönemdeki aylak kapasite konusunda hiçbir bilgi yoktur; ama işsizlik konusunda elde 1900'e kadar varan bir sıra işeyarar bilgi vardır.[225] «İşeyarar» derken Sıralar'ın belli bir zamandaki ya da birkaç yıllık bir dönemdeki işsizliğin tam bir tutarını doğru olarak verdiğini kastetmiyoruz. Bize göre, şimdiki resmî işsizlik hesaplama yöntemleri gerçek tutarı olduğundan çok eksik gösterir; önceki yılların hesapları da bununla hemen aynı bir esasa dayanılarak yapıldığına göre bunların da tutarı eksik göstermeleri gerekir.[226] Ama bu, bir yılı ya da dönemi bir başkasıyla karşılaştırmakta bunların yararını yoketmez. Bizi burada asıl ilgilendiren işsizliğin tam seviyesi olmayıp eğilimleri ve artıp eksilmeleri olduğuna göre bu sayıların güvenle kullanılabileceği kanısındayız. Tablo 10, 1900'den 1963'e kadar sıraları gösterir; Çizelge 3 aynı bilgileri grafik şeklinde verir. Sonraki yılları yorumlama fırsatını az sonra bulacağız.

[225] **Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957,** s. 73. Kaynaklar ve açıklama için bak: s. 68'de Sıra D notları.

[226] Bak: Philip Eden, «For More Adequate Measurement of Unemployment,» **Current Economic Comment** (Bureau of Economic and Business Research, University of İllinois), Kasım 1959.

TABLO 10

İşsizlik, 1900-63

(Sivil iş gücünün yüzdesi olarak)

1900	5.0	1916	4.8	1932	23.6	1948	3.4
1901	2.4	1917	4.8	1933	24.9	1949	5.5
1902	2.7	1918	1.4	1934	21.7	1950	5.0
1903	2.6	1919	2.3	1935	20.1	1951	3.0
1904	4.8	1920	4.0	1936	16.9	1952	2.7
1905	3.1	1921	11.9	1937	14.3	1953	2.5
1906	0.8	1922	7.6	1937	19.0	1954	5.0
1907	1.8	1923	3.2	1938	17.2	1955	4.0
1908	8.5	1924	5.5	1940	14.6	1956	3.8
1909	5.2	1925	4.0	1941	9.9	1957	4.3
1910	5.9	1926	1.9	1942	4.7	1958	6.8
1911	6.2	1927	4.1	1943	1.9	1959	5.5
1912	5.2	1928	4.4	1944	1.2	1960	5.6
1913	4.4	1929	3.2	1945	1.9	1961	6.7
1914	8.0	1930	8.7	1946	3.9	1962	5.6
1915	9.7	1931	19.9	1947	3.6	1963	5.7

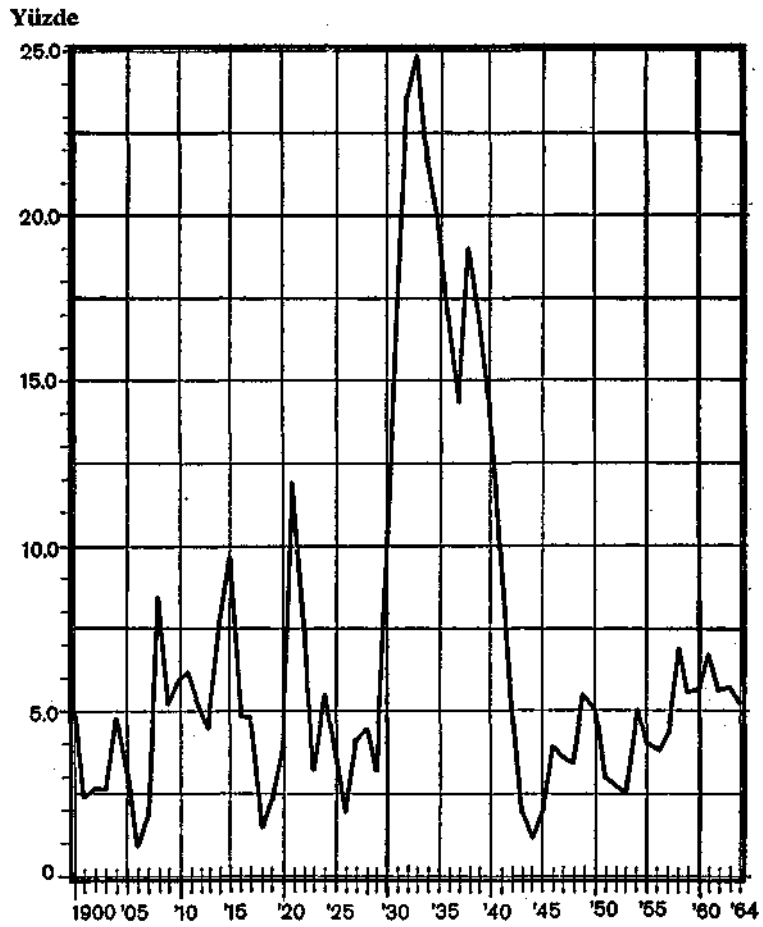
KAYNAK: 1900-1957 için, **Historical Statistics of the United States,** s. 73; 1958-63 için, Council of Economic Advisers, **Economic İndicators,** çıkan sayılar.

Çizelge, 1907 ile 1908 arasındaki keskin tutarsızlığı apaçık gösteriyor. Daha çoğu özel bir durum olan 1920-21 dışında bu, Büyük Buhran'dan önce bir yıl içindeki en fazla yükselmedir ve 1929-32 dönemindeki yıldan yıla yükseliş ortalamasından biraz daha büyüktür. 1907-8 durumunu 1920-21'den ayıran ve onu 1929'la sonraki yıllara benzeten şudur: Keskin yükselişten sonra oran çabucak önceki seviyeye düşmez ve birkaç yıl süresince daha yüksekte kalır. 1900-1907 arasındaki sekiz yılda ortalama oran % 2.9 dur; 1908-15 arasındaki yıllarda ise 6.6 dır. Üstelik, 1900'den 1907'ye kadar oran hiçbir zaman % 5'e çıkmamıştır; oysa 1908 ile 1915 arasında yalnız birkere

% 5'ten aşağı düşmüştür. Sonunda iktisat, ciddi bir buhran olduğu besbelli bir duruma varınca işsizlik 1914'te % 8'e, 1915'te nerdeyse % 10'a yükselmiştir.

Çizelge 3

İşsizlik, 1900 - 1963



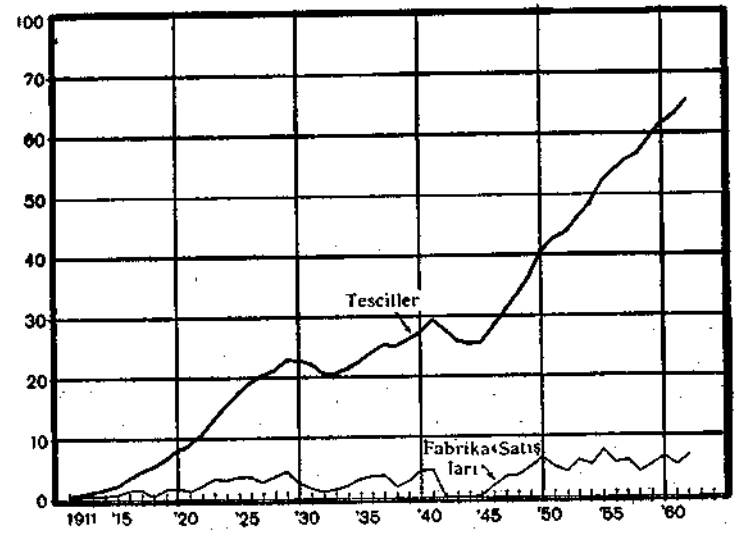
Bütün bunlar 1907'den sonraki yılların yığılan fazlanın emilmesi güçlükleriyle nitelenen ve 1950'lerin sonu ile, 1960'ların başında tanıdığımız birçeşit «emekleyen durgunluk» yılları olduğuna sağlam bir kanıttır. Bu olayların başka bir yorumu varsa ona lâyık olduğu saygıyı göstermeye hazırız. Ama böyle bir yorum yapılıncaya kadar şu sonuca varmakta kendimizi haklı göreceğiz: Birinci Dünya Savaşı çıkmasaydı 1910 ile 1920 arası Birleşik Devletler tarihinde olağanüstü bir buhran onyılı olacaktı. Büyük Buhran'ın on beş yıl daha önce olacağını iddia etmiyoruz. Otomobil çağı zaten 1915'te oldukça gelişmişti; yaşama biçimlerine ve tüketim alışkanlıklarına bunun getirdiği büyük sarsıntı savaş çıkmasaydı bile belki bir ileri hamle doğuracaktı. Ama bundan önce ülkemiz bir tekelci kapitalist iktisatta buhran yaratıcı etkenlerin nasıl büyük ve yaygın olduğu konusunda iyi bir ders almış olacaktı; ve Büyük Buhran geldiğinde öyle tepeden inme bir şaşkınlığa düşmeyecekti.

3

Ama savaş yetişti, hem de kılı kılına, manzara değişti, durgunluk gitti canlılık geldi. 1918 Kasımında Mütarekeden sonra kısa ve ılımlı bir «geri dönme buhranı» olduysa da bu 1919 baharında savaş sonu hamlesine boyun eğdi. Savaş sırasında fiyatlar zaten çok yükselmişti ve savaş sonu hamlesinin ilk safhası çabucak bir spekülasyon hastalığına dönüştü. 1922'de balon patladı: 1921'de 154.4 olan toptancı fiyatları 1922'de 97.6'ya düştü (1926 = 100). Ama bunun yanında gelen buhran keskin olduysa da kısa sürdü; savaş sonu hamlesi sadece duraksadı, öldürülmedi. Özellikle ev yapımı ile başka çeşit yapılar için büyük talep hâlâ güçlüydü ve sonraki birkaç yılda iktisadî durumun egemen öğelerinden biri oldu. Aynı zamanda, 1915 sularında başlayan ve savaş sırasında aralıksız sürüp giden ilk büyük otomobilleşme dalgası gittikçe yükseliyor, çeşit çeşit yan ürünlerini meydana getirip dolaylı etkilerini gösteriyordu: Şehir dışında yerleşme, yol yapımı, ikinci dereceden sanayiler vb. Gerçek otomobil üretimi 1929'a kadar 1923 yılı seviyesi olan 3.6 milyon arabanın üstüne pek yükselmedi (1929'da 4.5 milyon), ama otomobilin etkisini daha doğru olarak gösteren çalışan arabaların sayısının artma oranıdır; bu oran on yıl boyunca hep yüksek kaldı.

Çizelge 4
Otomobiller:
Fabrika satışları ve Tesciller, 1911 - 1962

Milyon birimler



Çizelge 4, bin dokuz yüz on bir ile 1962 arasındaki yıllarda fabrika satışlarını ve araba tescillerini gösterir (üretilen araba sayısına ve çalışan araba sayısına çok yakındır.) 1915 ile 1929 arasında tescillerdeki on kat artış (2.3 milyondan 23.1 milyona) bu yıllarda otomobilin büyük etkisinin bir belirtisidir. Bunun için, yapımın zirvesine ulaştığı 1925 yılında savaşsonu canlılığı hızı yatıştığında, otomobilleşme hızı yeterince güçlü olduğu için ileri hamleyi birkaç yıl daha sürdürebilmesi şaşırtıcı değildir.

İşsizlik rakamlarını incelersek fazla emilmesinin düzgün bir şekilde ilerlediğini görürüz (Tablo 10, Çizelge 3). Bütün on yılın ortalaması % 5'ti; ama bu ortalamayı böyle yükselten 1921'in deflasyon çöküntüsüdür. Nitekim 1923-9 arasındaki yedi yılın ortalaması % 3.9'du; bu ortalama 1900-7 yıllarındakine yakındır ve başka tarihsel standardlardan elbet daha düşüktür.

«Yeni Çağ» diye göklere çıkarılan 1920'lerin başarılı yüzeyi altında felâket tohumlarının çimlendiğini artık biliyoruz. İşgücünün tam istihdamına oldukça yaklaşan bir durum sağlamaya darıdarına yeten bir yatırım oranı, iktisadın gelişme oranının düşmesine engel olmak için gerekenden çok daha yüksekti. Bunun sonucu olarak 1923'ten sonra hızla aşırı bir kapasite birikti. Kapasite kullanışı ile yatırım arasındaki ilişkinin ilginç bir incelemesinde Donald Streever'in sunduğu bilgilerden 1920'ler için bir kapasite kullanışı göstergesi çıkarabiliriz. Streever 1920-55 yıllarındaki yapım sanayisi ve madencilik için bir kapasite göstergesi yapmış ve bunun yanına Federal Reserve Board'un sanayi üretimi göstergesini koymuştur. FRB göstergesini kapasite göstergesine bölersek kabataslak bir kapasite kullanışı ölçüsü elde ederiz. Tablo 11 1920'lerin sonuçlarını gösterir :

TABLO 11

Kapasite kullanışı, 1920-29
(Yüzde)

1920	94	1925	91
1921	65	1926	89
1922	80	1927	83
1923	94	1928	82
1924	84	1929	83

KAYNAK : Donald Streever, **Capacity Utilization and Business Investments,** University of İllinois Bulletin, Cilt 57, No. 55, Martı 1960, s. 64.

Kapasite kullanışının 1925'den sonra devamlı düştüğünü-ya da madalyonun arka yüzünü, yani aşırı kapasite artışını - görebiliriz. Açıkçası, onyılın ikinci yarısında sermaye yatırımı oranı yerinde tutulamıyacak kadar yüksek bir seviyeye erişti; bu sıra fazlanın emilmesi tutarlı bir şekilde ilerledi, ama bu sonraki yılların korkunç çöküşü bahasına oldu.[227] Kapasite kulanışı oranının 1929'dan 1930'a birden düşüşü (83'den 66'ya) gerek 1928'de ve 1929'un ilk üç çeyreğinde başlanmış biryığın projenin tamamlanmasında, gerekse 1929 güzü borsa çöküşünden sonraki yeni projelerin aşırı küçülmeleriyle başlayan genel durgunlukta yankılarını gösterdi.

Streever'in sayılarının bu dönemde olup bitenleri güvenilir bir şekilde yansıttığını sağlamca destekleyen bir inceleme de Brookings Enstitüsü'nün 1934'te yayınlanan ünlü «Amerika'nın üretme Kapa-

[227] Bu olayların akımının kuramsal açıklaması için bak : s. 100 - 108.

sitesi» dir (**America's Capacity to Produce**).[228] Üretme kapasitesinin Amerikalı istisatçılar tarafından yapılan bu ilk ciddî incelemesinde, Brookings araştırıcıları Amerikan sanayisinin 1929'da ortalama üretim kapasitesinin % 83 olduğu sonucuna varmışlardır; Streever'in bambaşka bir yöntemle bulup çıkardığı sayıya denk gelen bir hesaptı bu.

4

Büyük Buhran'ın gelişiyle birkaç kişi dışında bütün burjuva iktisatçıların ülkenin normal ve doğal yolundaki keskin bir sapma olarak aldıkları bir döneme gireriz. İki Amerikan iktisatçısı tarafından 1930'larda bunu açıklamak için iki büyük girişim oldu. Hansen, Schumpeter'in uygun olarak «kaybolan yatırım fırsatı kuramı» adını verdiği kuramı öne sürdü ve kesin etkenlerin, aşağı bir nüfus artışı oranı, yeni icatlarda bir sermaye-tasarrufu eğilimi, yüzyılın sonunda sınırların sözde kalkışı olduğunu söyledi.[229] 1930'ların derinden buhranlı durumunu nesnel tarihsel süreçlere bağlamaya çalışması bakımından bu kuramın büyük değeri vardı; özellikle buhranın nedenlerini yatırım hacmini etkileyen etkenlerde arayan Keynes'in fikirlerinin etkisiyle yetişmiş genç iktisatçılar arasında oldukça büyük destek sağladı.

Bu kurama karşı Schumpeter, bizce inandırıcı bir şekilde, Hansen'in önemle üstünde durduğu etkenlerin hiçbirinin (Schumpeter pek te gönüllü olmadan bunların gerçekliğini ve uygunluğunu kabul etse bile), tek başına ya da birlikte, Büyük Buhran

[228] E.G. Nourse and associotes, **America's Capacity to Produce**, Washington, 1934.

[229] Bak : **Full Recovery or Stagnation?** ve **Fiscal Policy and Business Cycles**; ikisi de sayfa 277 deki dipnotu 1 de anıldı.

gibi öylesine anlık ve beklenmedik bir olaya cevap veremiyeceğini ileri sürdü. Schumpeter'in kendisi, aslında iki parçanın biraraya getirilmesi olan bambaşka bir kuram ortaya koydu. Çöküşün şiddetini, kapitalist iktisadın niteliği olduğuna inandığı üç çeşit devrenin en aşağıdaki noktalarının rastlaşmasına bağlıyor ve buna kaynaklarını savaşa kadar indirdiği çeşitli bazı tarihsel olayları ekliyordu: (Birleşik Devletler tarımının aşırı genişlemesi, bankacılık ve kredi sistemindeki zayıflık, 1931'in uluslararası malî buhranları vb.). Kuramın gerçekten en çetin parçası olan ikinci parça, 1933'ten sonra siyasal bir etken tarafından-New Deal'in sözde anti kapitalist eğilimiyle-buhranın tedavisinde, gerek bunun çıkardığı kanunların gerekse bu kanunları uygulamaktaki hevesin zayıflığını ve yetersizliğini açıklamaya çalışıyordu.[230]

Schumpeter'in 1930'lar hakkındaki kuramı, iktisatçı olsun olmasın tutucular ve gericiler tarafından elbet büyük bir memnunlukla karşılandığı halde 1929'dan sonra gelen iktisatçılar kuşağında pek az etkili oldu; hatta bunun «**Coup de grâce**»i (can-çekişirken acıyarak öldürülmesi) Schumpeter'in öğrencilerinden ve en hararetli hayranlarından biri tarafından yapıldı denebilir. Amerikan İktisatçılar Birliği'nin (American Economic Association) 1946 Ocağındaki toplantısında Arthur Smithies'in sunduğu tez, «1930'larda Amerikan İktisadı,» (tuhaftır ki Schumpeter'in kendisinin 1920'ler hakkındaki bir çözümlemesinin hemen ardından) Büyük Buhranı sözde radikal siyasetin bir yan - ürünüymüş gibi açıklama çabalarının kofluğunun amansız bir teşhiridir.

[230] J.A. Schumpeter, **Business Cycles**, Cilt 2, Bölüm 15, Kısım G («The Disappointing Juglar»).

Daha sonraları savaş sonu hamlesi ve Amerikan Töreni geldi. Amerikan iktisatçıları rahat bir nefes aldılar ve 1930'ları unutulmuş «karabasanlar» zindanına tezelden sürgün ettiler. Her ciddî çözümleyicinin bilimsel sorumluluk duygusunu kışkırtması gereken bir sorunu çözmeyi amaç edinmiş Josef Steindl'in güçlü eseri «Amerikan Kapitalizminde Olgunlaşma ve Durgunluk» (**Maturity and Stagnation in American Capitalism**, 1952) yerden göğe hakkı olan bir parçacık ilgiyi bile görmedi ve bilmezlikten gelindi. Genellikle yalnız burjuva iktisadın değil Birleşik Devletler iktisat mesleğinin, yirminci yüzyılın 1930'dan sonraki tüm tarih akımını belirleyen bir olguya-başkalarına da-cevap verecek hiçbir kuramı olmadığı çelişkiye düşmeden söylenebilir.

Bu durumda bizim kuramımızın başlıca değeri ortadadır; Büyük Buhran'ı, kuramımız, Büyük İstisna olarak değil Amerikan iktisat sisteminin getirdiği normal bir sonuç olarak ussal bir şekilde açıklar. Tekelci kapitalizmin niteliğinden gelen durgunluk eğilimleri daha 1907'den sonraki yıllarda iktisat alanına egemen olmaya başlamıştı. Bunları savaş ve otomobil çığırı bastırmıştı ama kısa sürdü bu. 1930'larda yüzeye çıktılar ve iktisat tarihinin tam on yılına kazınmaz mühürlerini bastılar. Burada uzun bir süre sistemin en az bir dış uyarıcı ile işlediğini ve Marx'ın «hareket kanunu» dediği şeyi herkesin gözü önüne koyduğunu apaçık görürüz. İktisatçıların bir sapma olarak görmekte direndikleri şey aslında sistemin herzaman yöneldiği kuramsal normun pratikte gerçekleşmesiydi.

Bu kitapta öne sürülen gibi genel bir kuram elbette tarihsel sürecin bütün ayrıntılarına cevap veremez. 1929'dan sonraki tepetaklak düşüş konusunda «kaçınılmaz» diye birşey yoktu. Burada Schumpeter'in önemli üstünde durduğu etkenler-bizce ussal bir temeli olmayan üç devre taslağı dışında-elbet önemli bir rol oynadılar; ayrıca Herbert Hoover ve Cumhuriyetçi Parti'nin önderliğinde Birleşik Devletler oligarşisinin uyguladığı siyasetin nerdeyse inanılmıyacak saçmalığı gibi «arızalar»ın da rolü oldu. Zamanın koşulları altında kaçınılmaz olan, iktisadın hızla ya da ağır ağır derin bir durgunluk haline düşeceği, bundan kurtulmak için birkere daha yeterince güçlü bir uyarıcı-bu kere İkinci Dünya Savaşı-tarafından ileri itilinceye kadar ancak isteksiz isteksiz çabalayacağıydı.

Yanlış anlaşılmaması için şunu belirtmemiz gerek: Yukardaki sözlerle otomobilleşme etkisinin 1929'a kadar işini görüp bitirdiğini söylemek istemiyoruz. Çizelge 4'te üst çizginin açıkça gösterdiği gibi, ilerde başka bir otomobilleşme dalgası gelecek ve İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra payına düşen büyük rolü oynayacaktı. Ama 1920'lerde otomobilin güçlü etkisi bile, gördüğümüz gibi, o dönemin sermaye yatırımı hamlesini düşmekten alıkoyamamıştı. Buhran çarptığı zaman öylesine şiddetle çarptı ki otomobilleşmenin gelişmesi tam on yıl bayağ durdu. Çalışan arabaların sayısı 1929'dan 1933'e kadar gerçekten düştü; yeniden 1929 seviyesine yükselmesi için daha bir üç yıl geçti; o zamandan onyılın sonuna kadar artış onyıl önceki dönemde olan artışın yarısından biraz fazlaydı. Ancak savaş sırasında araba stokunun büyük ölçüde eritilmesinden sonra ve savaşsonu canlılığının genel hamlesiyle otomobilleşme, çeşit çeşit dallarıyla birlikte, birkere daha büyük bir uyarıcı olabildi.

1930'ların durgunluğunun nekadar derin olduğu-ya da başka bir deyişle, fazlanın emilmesi sürecinin nasıl büsbütün kesildiği - bazı belirtilerden anlaşılabilir. Önce elbet işsizliğin görülmemiş büyüklüğü vardı (Tablo 10, Çizelge 3). 1908'den 1915'e kadar yarı durgunluk yılları denebilecek yıllarda işgücünün ortalama % 6.6'sı iken, 1930'dan 1939'a kadar tam durgunluk yıllarında ortalama baş döndürücü bir yüksekliğe, % 18.2'ye çıktı.

Streever'in verilerinden çıkarılan kapasite kullanışı göstergesi aynı durumu bildirir. 1930'lar için Tablo 12, Tablo 11'in ekidir.

Böylece 1930'larda erişilen en yüksek kullanış oranı (1937'de % 83) 1920'lerdeki en düşük oranı güçbelâ aşmaktaydı (1928'de % 82). Ortalamalar da bunlardan aşağı kalmaz: 1920'lerin % 84.5'i 1930'ların % 63.4'üne düşer.

Göze batan bu sayılar bile 1930'lardaki durgunluğun gerçek derinliğini anlatamaz. Sayıların bize söylediği, on yılın sonunda, 1939'da, ülkenin işgücünün beşte bire yakını ve üretim kapasitesinin dörtte

TABLO 12
Kapasite kullanışı, 1930-39
(Yüzde)

1930	66	1935	68
1931	53	1936	80
1932	42	1937	83
1933	52	1938	60
1934	58	1939	72

KAYNAK : Donald Streever, **Capacity Utilization and Business İnvestment,** University of İllinois Bulletin, V. 57, No. 55, Mart 1960, s. 64.

birden fazlasının aylak olduğudur. Bundan şu sonuç çıkarılabilir : İş gücüne fazladan işçiler bile getirilseydi, tüm fabrikalar normal çalışmalarından daha fazla çalışsaydı bile çıktı, diyelim, üçte birden fazla artmıyacaktı.

Yine de bundan sonraki birkaç yıl içinde, savaşın etkisi altında ve kapitalist pazarın kendi kısıtlamalarının geçici olarak kalkmasıyla sanayi üretimi iki kattan fazla arttı ve gerçek Gayri safi Millî Hasıla üçte ikiden fazla yükseldi. Üstelik bu artışlar, gerçekte net yatırımlar yapılmadığı ve en verimli yaşlarda on bir milyon adamın askere alındığı bir dönemde oluyordu. Elbette ne insangücü ne de fabrikalar süresiz olarak boyuna savaş zamanının aşırı yoğunluğunda çalışabileceği halde, 1939 ile 1944 arasında elde edilen çıktının muazzam artışı, resmî işsizlik hesaplarının ve hemen herkesçe kabul edilen istatistik yöntemleriyle çıkarılan kapasite kullanışı sayılarının bir tekelci kapitalist iktisatta nekadar insanın ve maddî aracın kullanılmadan kaldığı konusunda eksik bilgi verdiğini kesinlikle ıspat eder kanısındayız. Tarafgirlik ortadadır : Burjuva toplumsal bilimi özel girişim sisteminin kusurları üstünde durmak istemez, ussal bir şekilde örgütlenen ve planlanan bir sosyalist iktisadın çok daha iyi iş görebileceğini - ima ederek bile - açıklamak istemez. İşsizliğin ve kullanılmayan kapasitenin inatla direneceği yadsınamaz ama bu azaltılabilir, azaltılmaktadır da.

4. Bölüm'de bir iktisadî hamlenin, nasıl başlarsa başlasın, hem salt olarak hem de çıktı toplamının bir parçası olarak fazlayı hızla artırdığını gösterdik. Bu artan fazlanın yatırım arayan parçası eldeki yatırım yollarını aşar aşmaz genişleme ve fazlanın ar-

tışı sona erer. Böyle bir yukarı dönüm noktasına «kapasitenin tam kullanışı» ya da işgücünün tam istihdamı sağlanmadan çok önce erişilebilir.»[231] Şimdi 1930'ların iş devresinin bu önermeye tam bir açıklama sağladığını görecek bir yerdeyiz.

TABLO 13
Kârlar ve ulusal gelir, 1929 - 38
(Milyon dolar olarak)

	Ulusal gelir	Vergiden sonra şirket kârları	Temettüler	Dağıtılmamış Kârlar	Ulusal gelirin yüzdesi olarak kârlar
1929	87.814	8.259	5.813	2.446	9.4
1930	75.729	2.480	5.490	— 3.010	3.3
1931	59.708	— 1.278	4.088	— 5.366	— 2.1
1932	42.546	— 3.402	2.565	— 5.967	— 8.0
1933	40.159	— 370	2.056	— 2.426	— 0.1
1934	48.959	972	2.587	— 1.615	1.9
1935	57.057	2.194	2.863	— 669	3.8
1936	64.911	4.331	4.548	— 217	6.7
1937	73.618	4.733	4.685	48	6.4
1938	67.581	2.271	3.187	— 916	3.4

KAYNAK: **1962 Supplement to Economic Indicator**, Washington, 1962.

Tablo 13, 1929-38 yıllarındaki ulusal geliri, vergiden sonra şirket kârlarını, temettüleri, dağıtılmamış kârları ve ulusal gelirin yüzdesi olarak kârları (ya da zararları) gösterir. (1946'dan önce üç aylık sınıflamalar bulunmadığı için yıllık sayıları kullanmak zorunluluğu görünümü biraz bozar, ama yine de anahatlar açıkça ortadadır) Gelir düştükçe kârlar düşer (ya da zararlar artar), yükseldikçe kârlar yükselir, zararlar düşer. Buna karşı temettüler gerek

[231] Yukarda, s. 108.

gelirden gerekse kârlardan daha tutarlıdır. Bunun sonucu olarak, 1930'dan 1936'ya kadar her yıl, bütünüyle şirket sistemi hissedarlarına para ödemek için sermayeden harcıyordu.

Kârların yatırım - arayan parçası ancak 1937'de yeniden olumlu yöne döndü; ama bir dış uyarıcının etkisi olmadığı için gerçekte yatırım yolları yoktu. Bu artan fazlaya yatırım yolları bulamama hamleyi durdurdu ve 1937'nin ikinci yarısındaki aşırı gerilemeyi getirdi. Ayrıca bütün bunlar işgücünün % 14'ünün ve üretim kapasitesinin % 20'sinin hâlâ çalışmadığı bir zamanda oldu. Tekelci kapitalizmin, dış uyarıcılar olmadan kendisini bir durgunluk halinden kurtarmaya gücü yetmeyeceğine bundan daha kandırıcı bir kanıt olabilir mi?

5

Savaş sonrası döneminin yorumu kuramımız için önemli bir sorun çıkarmaz; istihdam seviyesini ve geliri yüksekte tutmada savaş sonu hamlesinin ve büyük ölçüde artan askerî bütçenin rolü üstünde yeterince duruldu. Ama bu dönemdeki iktisada yalnız bunların sağlam destekler olduğu izlenimini vermek yanlıştır; ikinci büyük otomobilleşme dalgasının, ipoteklerin, tüketici borçlarının pek çok artmasıyla körüklenen şehir dışlarına yerleşmenin de bunlara eşit bir önemi vardı.

Burada ilginç ve önemli bir sorun çıkar ortaya: Niçin ikinci otomobilleşme dalgası o sıra oldu? Niçin 1930'ların tedavisini uzatıp onu tam bir hamle haline getirerek 1937'de olmadı? Ne de olsa yepyeni bir teknik, bir icat değildi bu; savaştan sonra olduğu gibi savaştan önce de halkın belki daha fazla oto-

mobile ve şehir dışına yerleşmeye «ihtiyacı» olabilirdi.

Bunun cevabı şudur: 1937'de birşeyler yapabilmek için halkın yeterince borç alma ve satın alma gücü yoktu; oysa 1945'ten sonra bu oldu. Savaş sırasında tüketiciler borçlarını ödemişler ve kolayca paraya çevrilen büyük tasarruflar biriktirmişlerdi. Harcamakta ve borç almakta yeniden serbest olunca, otomobil ve şehir dışında ev «ihtiyaçlarını» etkili bir talep haline getirebilirlerdi ve getirdiler de. Dalga gereği gibi birkere başlayınca kendi hız ve kitlesini kendisi geliştirdi. Burada klasik bir durumla karşılaşıyoruz: Niceliğin niteliğe dönüşmesi. Birkaç kişi araba alıp şehir dışına yerleşse mesele kapanır. Ama bir çok kişi bunu yaparsa eskiden olmayacak her türlü şey kârlı ve gerekli olur; sözgelimi çarşılar kârlı olur, okullar gerekli olur.[232] Tepenin dibine erişinceye kadar, yani ülke içi göç yatışıncaya ve gerekli yeni araçlar sağlanıncaya kadar, bu kartopu yuvarlanıp büyür. Bunları yazdığımız sırada, savaştan nerdeyse yirmi yıl sonra, hâlâ bu hareketin hızını ne zaman yitireceğini söylemek mümkün değildir.[233]

[232] Buna ne kadar insanın katıldığını Sayım Bürosu'nun Standard Büyükşehir İstatistik Bölgeleri dediği alanlar için nüfus bilgileri gösterir. 1950 ile 1960 arası (1940'la karşılaştırılabilecek sayılar yoktur) büyük şehirler dışındaki bu bölgelerde oturan nüfus 36.9 milyon arttı; bunun oranı % 50'nin biraz altındadır. Aynı onyılda ulusal nüfus artışı toplamından nerdeyse üçte bir daha fazladır bu.

[233] İkinci otomobilleşme ve şehir dışına yerleşme dalgasını kuvvetlendiren sayısız etkenlerden biri, konunun enine boyuna incelenmesinde dikkatle çözümlenmesi gereken biri, hiçdeğilse bir dipnota alınmaya değer: federal hükümet siyaset şebekesinin tek tek konut birimleri mülkiyetini tutması ve bunlara bütçeden yardım yapması.

Görüldüğü gibi savaş sonrası döneminde Birleşik Devletler iktisadının işlerinde esrarlı bir yan yoktur. Savaş sonu hamlesinin milyonlarca insanın yaşama standardını hızla yükseltmesi, silahlanmaya harcanan paranın hemen beş kat artması - 1947'de 11.4 milyon dolardan 1963'te 55.2 milyon dolara - gözönüne alınarak demiryolu çığırı yüksekliğinden buyana Amerikan iktisadının barış zamanında böylesine güçlü uyarıcıların etkisinde kalmadığı söylenebilir. Dikkat edilmesi gereken, bu uyarıcıların kuvvetine ve etki sürelerinin uzunluğuna rağmen, fazlanın yeterince emilmemesinin bilinen belirtileri-işsizlik ve kapasitenin az kullanılışı - daha ilk safhalarda görünmeye başladı ve devresel iniş çıkışların dışında, gittikçe daha çok arttı. Tablo 14 bunu özlü bir şekilde gösterir.[234]

[234] Kapasite kulanışı göstergesi, Federal Reserve Board'un sanayi üretimi göstergesi pay ve Mc Graw-Hill sanayi kapasitesi göstergesi payda olarak alınıp bölünerek yapıldı. Şimdilerde iktisatçıların ve istatistikçilerin kullandığı kapasite hesaplarından yalnız Mc Graw-Hill İktisat Bölümü'nünkiler bizce geniş kapsamlı olanlardır; bunlar savaştan buyana kapasite artışının şu en önemli safhasını bile bile hesap dışı etmez ya da eksik hesaplamazlar: Teknik ve örgütsel ilerleme sayesinde bir dolar değerindeki fabrika ve makinanın yükselen verim derecesi. Mc Graw-Hill hesapları doğrudan doğruya üreticilerle anketlerden çıkarılır; güçlükleri ve zayıf yanları olan bir yöntemdir bu, ama kapasiteyi nasıl olursa olsun sermaye stokunun dolar değeriyle eşit tutan bütün yöntemlerin az gösterme eğilimi bunda yoktur.

Burada şunu da söylemek gerekir: Tablonun kapsadığı dönemin sonunda işsizlik durumu gerçekten sayıların gösterdiğinden çok daha kötüdür. 1960 ile 1963 arasında iş gücünün işe katılması oranında yüzde bir düşüş oldu; bu demektir ki ölüm ve emeklilik sonucu normal kayıplardan başka iş gücünden 1.3 milyon kadar işçi çıkmış. Bu çıkışların başlıca nedeni, çalışacak işler azalınca birçok kimsenin cesaretinin kırılması ve iş aramaktan vazgeçmesidir. Durum hakkında daha doğru bir fikir edinmek için resmen işsiz sayılanlara bu çıkışları da katarsak, işsizliğin 1963'te işgücünün % 5.6'sı değil % 7.1'i oranında olduğunu buluruz.[235]

Şunu da söylemek yerinde olur: Federal Reserve'in çoğu mühendislik verilerine dayanan başlıca on yedi malzeme için kapasite hesapları da sermaye stoku değeri yöntemiyle yapılan hesapların tipik az gösterme eğiliminden uzaktır. Bu başlıca malzeme sanayilerinden 1950'lerde ortalama kullanış oranının düşüşü, tüm sanayi için Mc Graw-Hill hesaplarına tıpatıp uyar; bu da Mc Graw-Hill yöntemine güvenilebileceğini gösterir. Bu konuların bir tartışması için bak: **Measures of Productive Capacity**, Hearings Before the Sub-committee on Economic Statistics of the Joint Economic Committee, 87. dönem, 2. oturum, 14, 22, 23 ve 24 Mayıs 1962.

[235] Bu yöntem bile gerçek işsizlik tutarını eksik hesaplar; çünkü 1960'da zaten iş bulabilselerdi çalışacak birçok kimse resmî hesaplarda iş gücüne katılmamıştı. İş gücüne katılma oranlarındaki değişikliklerin çok ilginç ve değerli bir incelemesinde («Cyclical Variation in Civilian Labour Force Participation,» **The Review of Economics and Statistics**, Kasım 1964) Kenneth Strand ile Thomas Dernburg, «tam istihdam iş gücü» (full employment labour force) dedikleri durumun yüzdesi olarak hesaplar işsizliği; yani işsizlik oranı % 3'e («yüksek tam istihdam») ya da % 4'e («aşağı tam istihdam») eriştiğinde çalışacak ya da iş arayacak olan kimselerin sayısıdır bu. Onlar bu yüzdeye «ara işsizlik oranı» (gap unemployment rate) derler. «Yüksek tam istihdam» ölçüsünü kullanarak 1953'ten 1963'e kadar her yılın kasım ayı için aşağıdaki «ara işsizlik oranı»nı çıkarırlar (sayfa 388, 390) Böylece «ara işsizlik oranında 1956'dan beri açıkça devamlı bir yükselme eğilimi görülebilir... Gerçekten, çözümlemelerimiz işsizlik durumunun de-

TABLO 14

Kapasite kullanışı ve işsizlik, 1950-63

	Kapasite kullanışı (1950 = 100)	İşsizlik iş gücünün yüzdesi olarak
1950	100	5.0
1951	103	3.0
1952	99	2.7
1953	98	2.5
1954	87	5.0
1955	92	4.0
1956	89	3.8
1957	85	4.3
1958	76	6.8
1959	81	5.5
1960	81	5.6
1961	80	6.7
1962	83	5.6
1963	83	5.7

KAYNAK: Kapasite göstergesinin açıklaması için bak: dipnot 234 Mc Graw-Hill 1950-61 hesapları o dipnotta adı geçen eserden, s. 11; 1962 ile 1963 için Mc Graw-Hill basın bültenlerinden, 26 Nisan 1963, 24 Nisan 1964. Federal Reserve Board sanayi üretimi ve iş gücünün yüzdesi olarak işsizlik göstergesi Council of Economic Advisers'dan, **Economic Indicators**, çıkan sayılar.

Son olarak şunu da söyleyelim, 1963 süregelen bir canlılığın üçüncü yılıydı. İş devresinin genişleme safhasında bile işsizliğin arttığı bir iktisat elbette derin bir sıkıntıdadır. Askerî harcamaların zirveye vardığı belliyken, otomobilleşme hızı artarken, 1940'ların «küçük hamle»sinin ürünü bir genç insanlar seli işçi pazarını doldurup taşırırken Birleşik Devletler iktisadının geleceği pek parlak görünmüyor. Ussal bir toplumda herkes için bolluğa doğru ilerlemeyi mümkünleştiren gelişmeler, tekelci kapitalizmde emekçi halkın gittikçe artan bir parçasının sağlığına tehlike doğurur.

1953	5.7	1956	4.8	1959	7.8	1962	10.3
1954	7.6	1957	6.9	1960	8.5	1963	10.4
1955	4.9	1958	8.6	1961	10.0		

vamlı bir şekilde kötülediğini gösterir» (sayfa 388). Strand ile Dernburg'un eserinin bir yan ürünü de şu buluştur: «1975'te mümkün iş gücü Bureau of Labor İstatistics'in şimdi gösterdiğinden enaz dört milyon fazla olacak ve yine de o zamanki sayıdan belki beş milyon daha yüksek olabilecektir» (Sayfa 378-9).

IX

TEKELCİ KAPİTALİZM VE IRK İLİŞKİLERİ

1

Birleşik Devletler'deki ırk sorununu tekelci kapitalizm doğurmadı; eski güneyin köle sisteminden kalmadır bu. Yine de tekelci kapitalist dönemde sorunun niteliği değişik bir şekil aldı. Başka renkten ırkların baskı zincirlerini silkip atmaya başladığı bir dünyada Birleşik Devletler'in geleceğinin ülkenin içindeki ırklar arasındaki ilişkilerin gelişmesiyle derinden ve kesinlikle etkileneceği ortadadır.

Birleşik Devletler'in ırk sorununun en ayrıntılı ve geniş çevrelerce öğülen incelemesi elbette Gunnar Myrdal'ın **An American Dilemma**'sıdır; bunun için bu kitap çözümlemelerimize uygun bir başlama noktası olacak.[236]

Myrdal'a göre, Birleşik Devletler'deki ırk ilişkilerinin etkenleri onun Amerikan İnancası (**American Creed**) dediği şeyle beyaz önyargısı arasındaki gerginlikte aranmalıdır. Önyargının sonuçları fark gözetmeye, ayrıma (segregation) ve zenciler için genellikle aşağı bir toplumsal iktisadî duruma varır. İnanca bütün halkın özgürlük, eşitlik ülkülerine bağlı olmasını ister. Önyargı, fark gözetme ve aşağılaşma

[236] Birinci baskı, iki Cilt, Londra, 1942.

birbirini etkiler : Daha fazla önyargı, daha fazla fark gözetme, daha fazla fark gözetme, daha fazla aşağılaşma; daha fazla aşağılaşma, daha fazla önyargı; ve bu böylece bir kısır döngüde döner durur. Ama öteki yol da işler. İnancanın gerçekleşmesini ilerletme yolunda atılan her adım aşağılaşmayı, önyargıyı azaltır, fark gözetmenin etkisini bozar ve böylece damla damla göl olur. Her iki yönde de sürüp gidici hareketler kuramsal olarak mümkün olduğuna göre, Myrdal gerçekte ve zamanla inancanın üstün geleceğine inanır; bu inançtan alttan alta durumu düzeltici bir eğilimin var olduğu sonucunu çıkarır. Ayrıca Myrdal savaşlarında çeşitli nedenlerle zencilerin durumu konusunda lehte etkileri olduğunu tartışır. Böylece, İkinci Dünya Savaşı'nın başlarında yazan Myrdal'ın iyimser olmak için çifte nedeni vardı. Birinci baskıdaki Yazarın Önsözü'nde-altını kendisi çizerek - şöyle yazıyordu : **«İç Savaş sonrası ıslahattan bu yana Amerikan ırk ilişkilerinde esaslı bir değişikliği, Amerikan ülkülerinin gelişmesi yönünde bir değişikliği umduracak pek fazla neden yoktur.»**

Sonraları, yirminci yıl baskısına bir ek Önsöz yazan Myrdal yukardaki cümleyi aynen alıp şunu ekledi : «Tahminlerinde sık sık yanılan bir inceleyici haklı olduğu bir olguyu ortaya çıkardığında bağışlanacaktır.» Bu incelemede yakın çalışma arkadaşı olan ve yıllık baskıya bir Ek-not yazan Arnold Rose'un da onun gibi incelemenin tahminleri konusunda lehte bir görüşü vardır ve gelecekte durumu düzeltici eğilimin hızlanacağını öngörür. Rose'a göre :

> **1962'ye kadar ırkların, eşitliğe ve ayrımların kalkmasına doğru hızla yürüdükleri kuşkusuzdur. Geriye bakınca, geçen yirmi yılın değişikliği insan ilişkileri tarihinde çok hızlı bir değişme olarak görünüyor...**

> **Değişme öyle hızlı olmuş, kast ve ırkçılık öyle zayıflamıştır ki bütün biçimsel ayrımların, fark gözetmelerin on yıl içinde sona ereceğini, biçimsel olmayan ayrımların, fark gözetmelerin ise yirmi yıl içinde bir gölge gibi kalacağını tahmin edebiliyorum... eşitsizliği yaratan etkili toplumsal güçlerin de otuz yıl içinde gerçekten yok edileceğini sanıyorum.**

Myrdal ile Rose, görüldüğü gibi, Birleşik Devletler'deki ırk sorununun şimdiki toplumsal düzen çerçevesi içinde tam bir çözüm yolunda olduğuna inanıyorlar. Ama öyle mi acaba? Zenci kurtuluş hareketinin gittikçe artan savaşçılığı, Güneyli ırkçıların sürekli şiddet hareketleri, Kuzey ve Güney şehirlerinde kenar mahalle (**ghetto**) halkının ayaklanmaları, bütün ülkenin bu çıkmazla (**dilemma**, ikilem) gittikçe daha çok meşgul olması... bütün bunlar, belki Myrdal ile Rose'un iddia edebileceği gibi, sadece ilerleme belirtileri mi? Yoksa bunlar, sadece ilerleme olmadığı için yaygınlaşan ve keskinleşen bir çatışmanın uğursuz gürültüleri mi?

Bu sorulara karşılık verecek her ciddî girişimin Myrdal'ın tarihsel idealizminden ayrılması ve Birleşik Devletler'deki ırk ilişkileri sorununu Amerikan toplumunun esas tekelci kapitalist yapısına bağlaması gerekir.

2

Bugünün dünyasındaki ırk önyargısı hemen yalnız beyazlara özgü bir davranış olup bunun kökleri onaltıncı yüzyıldan beri Avrupalı fatihlerin bütün yeryüzünde başka renkten kurbanlarını soyma, köleleştirme ve boyuna sömürmelerini kitabına uydurmak ve haklı çıkarmak ihtiyacına dayanır.[237] Kölelik

sistemi Amerika'nın güneyine getirildiği zaman bunun yanında elbet ırk önyargısı da geldi; sistemin ideoloji bakımından haklı çıkarılması için dünyanın başka yerlerinden çok orada gayretle ve inceden inceye uğraşıldı. Sömürge çağlarından bu yana Kuzeyde olsun Güneyde olsun Amerikalılar beyazların üstünlüğü - zencilerin aşağılığı fikrini aşılayıp pekiştiren sistemli ve sürekli bir propaganda ateşi altında tutuldular.

Beyaz üstünlüğü-zenci aşağılığı tezini «ispat» konusunda kanıtlar getirmek elbet her zaman kolaydı. Köleleştirilen, uygarca yaşamanın çıkarlarını paylaşma fırsatından uzaklaştırılan zencilerin, uygar toplumların üstünlük - aşağılık yargılarına göre her bakımdan aşağı oldukları ortadaydı ve inkâr edilemezdi. Bu **de facto** aşağılığın doğuştan ırksal niteliklerle ilgili olduğu kanıtı ise ancak buna inanmak isteyenleri kandırıyordu. Bunu kabul eden yalnız beyazlar değildi; çoğu zencilerin kafasına kendilerinin doğuştan aşağılık oldukları inancı başarıyla yerleştirilmişti ve bu kendini küçük görme, ırk sisteminin en önemli istihkâmlarından biri ola geldi.[238] Şu da göz-

[237] Bu konunun enine boyuna işlenişi için, bak: Eric Williams, **Capitalism and Slavery**, Chapel Hill, 1944, Bölüm 1; Oliver C. Cox, **Caste, Class, and Race**, New York, 1948, Bölüm 16.

[238] Bu konuyu Harold R. İsaacs aydınlatıcı bir şekilde işlemiş ve bir yerde şunu göstermiştir: «Zencinin sistemli aşağılanışı ve kendini aşağılayışı... zenci çocuğun çıplak, vahşi Afrikalıdan doğması hayaliyle başlamış ya da temelinde bu olmuştur.» (**The New World of Negro Americans**, London, 1964, s. 161.) Bağımsız Afrika uluslarının ve önderlerinin çıkışının, bunların uluslar topluluğuna eşit haklarla kabulünün Amerikan zencileri üstündeki büyük psikolojik etkisini de açıklar bu.

önünde tutulmalıdır ki, kölelik sistemi zenci aşağılığı fikrini durmadan yayıp geliştirse de, bu, ille beyazların zencilere kin gütmeleri gerektiği anlamına gelmez. Zenci «yerini» bildiği ve orada kaldığı sürece beyazlar onu hoş görür, hatta beğenir bile. Beyazların nefret ettiği zenci, «bütün insanlar eşit yaratılmıştır» ilkesine inanan ve ona göre davranan zencidir.

İş Savaş, çoğu kimsenin yanlış olarak inandığı gibi, Kuzeyin egemen sınıfı tarafından kölelere özgürlük vermek için yapılmadı. Kuzeyin sermayesine aslında bir sömürge ilişkisiyle bağlı olmaktan kaçmak istiyen Güneyli köle sahibi oligarşinin hırslarını yola getirmek için yapıldı. Köleliğin kaldırılması savaşın amacı değil bir yan sonucuydu; Yeniden Düzenleme **(Reconstruction)** ara nağmesine karşın Kuzey kapitalizmi, zencileri gerçek anlamıyla kurtarmak niyetinde değildi. Güneyin büyük çiftçilerine baş eğdirdikten sonra bunları yeniden kara işçilerin sömürücüsü durumuna getirmekten memnundu; çünkü bu kere o da çiftçileri sömürebilecekti. 1870'lerin dillere destan uzlaşması Güneyin yenilenen sömürge durumunun iki tarafça zımnen tanınmasıydı: Güney oligarşisi zencileri sömürecek ve bunun imtiyazı olarak Kuzey sermayesine haraç verecekti.

Bu koşullar altında, zenci işçiler üstünde köleliğin yerini alacak yeni denetim yöntemleri gerekiyordu, bunlar da, değişik biçimleriyle gündelikçilikte, ortakçılıkta, ecirlikte bulundu. Zenciler yoksul beyazlarla birlikte Halkçı **(Populist)** harekette örgütlenmek için kanunî özgürlüklerinden yararlanmaya kalktıklarında büyük çiftçiler şiddet hareketleri ve **Jim Crow** türünde kanuna uydurulmuş ayrımla

karşılık verdiler. Yüzyılın sonlarında zencilerin sömürülmesi, bunlara yapılan zulüm, belki kölelikte olduğundan bile beterdi; ayrıca ırkçı propaganda Kuzeyde daha tehlikeli, hatta daha başarılı oluyordu, çünkü ırkçılık artık bütünüyle kölecilik ahlâkî damgasını taşımıyordu.[239]

Birinci Dünya Savaşından önce Birleşik Devletler'deki zencilerin çok büyük bir çoğunluğu Güneyli köylülerdi. 1880 sıralarında kafileler halinde eski Güneyden ayrılmaya başlamışlardı; ama nüfus sayımının gösterdiğine göre 1910'a kadar zenci nüfusun yüzde 80'i hâlâ eski Güney Konfederasyonu devletlerindeydi, bunların yüzde 90'ı kırda-köyde yaşıyordu. Genellikle zenciler 1914'ten önce Kuzeyin iktisadında ancak küçük bir rol oynuyordu.

On dokuzuncu yüzyıl boyunca, hızla genişleyen ve sanayileşen bir iktisadın doğurduğu muazzam işçi talebini karşılamanın emsalsiz bir sistemi ortaya çıktı. İktisat merdiveninin alt basamakları, çoğu Avrupa'dan, bazıları Asya'dan, Meksika'dan Kanada'dan ard arda gelen göçmenlerce tutuluyordu. Bunların aşağıdaki yerini alacak yeni göçmenler geldikçe «eski» göçmenlerin çocukları ve torunları kalfa, usta, işçi başı ihtiyacını karşılamak üzere merdiveni tırmanıyorlardı; bunları bu yüksek ücretli ve yüksek mevkili işlere hazırlamakta halk eğitimi sistemi önemli bir rol oynuyordu. Myrdal'ın

[239] Bak: Rayford W. Logan, **The Negro in American Life and Thought, The Nadir, 1877-1901,** New York, 1954. On dokuzuncu yüzyılın bu son yirmi yılı Harold İsaacs'in sözleriyle «Batılı beyaz üstünlüğünün bütün yeryüzünde doruğuna vardığı yıllar» dır. **The New World of Negro Americans,** s. 119.

önemle üstünde durduğu önyargı - aşağılaşma-fark gözetme çarkının yeni göçmenler konusunda da işlediğini belirtmek yerinde olur. Yerli halkın tepkisi hemen daima düşmanca, bazan da pek dehşetli olurdu. Zamanımızda zenci haklarının cesur savaşçısı Anne Braden kendi şehrinde «Kanlı Pazartesi» diye ün salmış olayı şöyle anlatmıştır :

> **Kentucky'nın Louisville kasabasında 6 Ağustos 1855 Pazartesi günü sürülerle adam Alman ve Irlandalı göçmenlerin oturduğu mahallelere daldılar; dükkânları, evleri ateşe verdiler; kaçmaya çalışanları tüfeklerle ateş edip öldürdüler. Yanan evlerden dışarı fırlayan kucağı çocuklu kadınlara bile ateş edildi. Ağırbaşlı ev kadınlarının ve kızlarının feryatlarıyla gözü dönen insan sürülerinden «her Almana, her Irlandalıya, soyuna sopuna ölüm» sesleri yükseliyordu.[240]**

Göçmenlere karşı arasıra büyük kıyımlar halinde patlak veren düşmanlık ve önyargı yabancı uluslardan grupların mevkice yükselmelerini çok geçiktiriyordu elbet. Bu davranışların mevkice yükselmeyi büsbütün ortadan kaldıramaması iki nedenden ötürüydü; bunlardan biri iktisadî öteki toplumsal-psikolojikti. Bir yandan, usta işçiye hızla büyüyen bir talep vardı ve bu ancak mevki yükselmesiyle karşılanabilirdi. Öte yandan, boyuna yeni göçmen grupları geliyor; bunlar eski grupların boşalttığı kenar mahallelere yerleşiyordu; böylece yerliler (ve artık onlara katılmış eski göçmenler) üstünlük, düşmanlık, saldırı duygularını bunların üstüne boşaltmaya devam edebiliyorlardı. Irlandalı ve Alman hedeflerin yerini İtalyanlar, Polanyalılar aldı; esas tutum ve davranış biçimleri değişmeden kaldı.

[240] Anne Braden, **The Wall Between,** New York, 1958, s. IX.

Birleşik Devletler emek pazarına işçi sağlayan bu sitemi Birinci Dünya Savaşı kesinlikle sona erdirdi. Avrupa'dan gelen göçmenler birden hiç denecek kadar azaldı; hemen ardından da her çeşit işçi talebi arttı. Bu sorun bir yere kadar işsizleri işe almakla çözüldü. Önce de söylediğimiz gibi, 1915'te iş gücünün % 9.7'si işsizdi ve bu oran çok yüksekti. 1918'de % 1.4'e düştü.[241] Ama bu yeterli değildi; bir süredir taşra bölgelerinde, özellikle Güneyde, birikmekte olan insan gücü yedeğinden büyük ölçüde çekmek de gerekliydi.

Göçler hemen her zaman çekmelerle olduğu kadar itmelerle de yapılır; Birinci Dünya Savaşı sırasında taşradan şehirlere yönelen büyük göç te bu kuralın dışında değildi. Makineleşmeyle tarımda artan verimlilik, daha etkili tarım yöntemleri vb. bu itmeyi sağladı. Bunun sonucu olarak, çiftlik işçisi talebi, gittikçe artan tarımsal ürün çıktısını izledi, sonunda bir sayım yılı olan 1910'da doruğuna vardı, ondan sonra da yalnız ürün çıktısına göre değil tamamiyle düşmeye başladı.[242] Tarım işçisine talep azalınca çoğu çiftçilerin oğlu-kızı hayatlarını kazanacak bir fırsat bulmak için elbet yüzlerini şehirlere dön-

[241] Yukarıya bak: s. 282.

[242] Tarımda çalışan paralı işçilerin sayısı 1870'den 1930'a kadar sayım yıllarında şöyleydi:

1870	6.850.000	1930	11.592.000
1880	8.595.000	1920	11.449.000
1890	9.938.000	1910	10.472.000
1900	10.912.000		

Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957, s. 72.

dürdüler. 1907'den sonraki yıllarda hüküm süren ağır işsizlik birçoğunu yolundan alıkoyduysa da o zamana kadar zaten şehirlere yığınlarla göç edilmişti. Savaş sırasında şehirlerde işçi talebinin aşırı artışı yalnız bu engeli kaldırmakla kalmadı, bunun yerine kuvvetli bir miknatıs getirdi. Büyük bir göç için bütün koşullar artık tamamdı. Oldum bitti dış ülkelerden göçlere güvenen Birleşik Devletler, çoğu zaman olduğu gibi, birdenbire şunu keşfetti: Kendi taşra insan gücü fazlasını çekerek işleri pekâlâ yürütebilirdi; sanayi devriminin başlarından beri Avrupa'nın da yapageldiği buydu.

Savaştan sonra eski sisteme dönmek gerekmedi. Tarımsal devrim hızlanmış, taşra bölgelerinde nüfus büyük ölçüde artmış, böylece beden işçilerinin sürekli olarak şehirlere akması mümkün olmuştu. Bu koşulların doğal sonucu dış ülkelerden göçlere kanunî kısıtlamalar koymaktı. Dışardan göçlere muhalefet, taa 1880'lerde sesini duyurmaya başlamıştı; ama savaştan önce bu yolla bol miktarda ucuz işçi sağlıyan güçlü kapitalistlerin çıkarlarına karşı hiç bir zaman başarı kazanamadı. Ama artık böyle işçileri yerli kaynaklar sağladığı için kapitalistler de muhalefete katıldılar; bunun başlıca nedenlerinden biri de işçi sınıfı göçmenlerinin Birleşik Devletler'e ihtilâl mikrobunu bulaştıracakları korkusuydu; nitekim bunlar Rusya'da kapitalist sistemi yıkmışlar ve Avrupa'nın öteki ülkelerini de tehdit eder gibiydiler. Dışardan göç büsbütün kesilmedi, ama 1924'te kabul edilen kota sistemi eskiden başlıca beden işçisi kaynağı olan Doğu ve Güney Avrupa ülkelerinden göçleri kesinlikle durdurdu. O zamandan beri çoğu göçmenler yeni yurtlarında **status quo**'yu dört elle koruyacakları umulan yüksek mevkili işlerde çalışa-

cak kimselerdi. Göçmen akımının niteliğindeki bu kökten değişikliğin önemli bir etkisi de beden işçisi ve kalfa saflarından usta işçiliğe yükseltme ihtiyacını azaltması oldu. 1924'ten sonra şehirlere göçen yerli göçmenlerin iktisat merdivenini tırmanması savaştan önceki dönemde Avrupalı göçmenlerinkinden daha güçtü.

3

Buradaki görüşümüze göre önemli olan, usta olmayan işgücü talebinin, dıştan çok iç talep biçiminde görünmesinin, zencilerin şehirleşmesine yol açmasıdır. 15 sayılı tablo, zencilerin, iç savaş sonrasında, eski güneyden yaptıkları göçü, nüfus sayımı aralarına göre göstermektedir.[243]

TABLO 15

Konfederasyonun ilk on bir devletinden zenci göçü, 1870 - 1960

(bin)

1870 'ler	47
1880 'ler	59
1890 'lar	242
1900 'ler	216
1910 'lar	480
1920 'ler	769
1930 'lar	381
1940 'lar	1.260
1950 'ler	1.170

[243] 1940'lara kadar kaynak şudur: **Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957**, s. 46-47. Daha önce de belirtildiği gibi, bunlar nüfus sayımı verilerinden çıkartılmıştır. 1950'ler için böyle veriler yoktur.

Zencilerin güneyden çıkışları 19. yüzyılın sonlarında başlamakla birlikte, büyük çapta göçler, savaşın olduğu on yıl içinde olmuştur. 1930 yılları içinde göç oranında bir düşüş görülmektedir. Ama, bu yıllardaki geniş işsizlik bile kuzeye doğru göçü önleyememiştir. En büyük göç dalgası, İkinci Dünya savaşıyla birlikte gelmiştir, o zamandan bu yana da küçük değişikliklerle sürüp gitmektedir.

Güneyden göç edenlerin hemen hemen hepsi kuzey ve batı şehirlerinde yerleşmiştir. Ama bu göçler, zencilerin yaptığı tek hareket değildir. Güneyde küçük merkezlerden şehirlere devamlı bir göç olmuştur. Bunun en önemli sonucu 1910-1960 yılları arasında zencilerin bölgesel çiftçilikten çıkıp şehirsel işgücünün önemli bir kesimini meydana getirmesidir. 1910'da üçe bir olan köysel şehirsel oran, hemen hemen bütünüyle tersine dönmüştür. Bugün, zenci nüfusunun dörtte üçü şehirlerde oturmaktadır.

Zencilerin şehirsel iktisada en alt basamaktan başlayarak girmeleri kaçınılmaz bir olaydı. Çünkü, zenciler önce en yoksul topluluktu, çoğu okuma yazma bilmiyordu, usta işçi değillerdi. Tarihsel ırk ayrımı, her yeni gelen grubu karşılayan önyargı ve ayrım zencilerin üstünde çifte bir yüktü. Sormamız gereken sorular şunlardır: Şehirlerde yerleştikten sonra nasıl bir gelişme göstermişlerdir? İktisadî merdivenin basamaklarında tırmanarak ve özgün kenar mahallelerinden kurtularak, daha önce göç eden grupların izlerini izlemeyi başarmışlar mıdır?

1950'lerdeki nüfus sayımını (**Statistical Abstract of the United States**, 1962, s. 40) aynı oranla indirerek hesap ettik.

Bu soruları cevaplandırırken, yarım yüzyıldan beri süregelen, köylerden şehire akımın etkileriyle şehire gelişten sonraki oluşumları birbirine karıştırmamak gerekir. Köylerden ve kasabalardan şehire akım, zenciler için, genellikle, daha yüksek bir yaşama standardı demektir kuşkusuz. Böyle olmasaydı, göç çoktan sona ererdi. Başka bir deyişle, şehirdeki sanayi merdiveninin alt basamağı, güneydeki tarımsal merdivenin alt basamağından daha yüksektir. Zenciler birinden ötekine geçtikleri zaman, bu yukarıya doğru bir aşama olmuştur. Ama, yine de bu olay, bizim öncelikle ilgilendiğimiz bir olay değildir. Bu, yoksul Avrupa köylülerinin evlerini bırakarak A.B.D.'ne akın etmesine benzer: Bu akının ancak savaşla ya da yasamayla kesilmesi bunu kanıtlar. Üstünde durulacak nokta, bunların A.B.D.'ne geldikten sonra yeni merdivenin basamaklarına tırmanmaları ve yeni göç gruplarının merdivenin alt basamağında yer almalarıdır. Öğrenmek istediğimiz, zencilerin de şehirlere geldikten sonra yeni merdivenin basamaklarını, öncekiler gibi, tırmanıp tırmanmadıklarıdır.

Ancak birkaç kişinin yaptığı gibi, biz de, bu azınlık grubunun rolünü ve önemini, **tokenism** konusuna geldiğimiz zaman tartışacağız. Ama, kesin ve açık olarak, zencilerin büyük bir kısmı için, cevabın «hayır» olduğunu söyleyebiliriz. Epey yaygın olan buna karşıt görüş, bir merdivenden ötekine atılan adımın, yeni merdivende bir basamak yukarıya atılan adımla karıştırılmasından doğmaktadır. Bu önemli nokta, Nüfus Bürosu Başkanı Özel Yardımcısı ve gelir dağılımı konusunda ülkenin önde gelen kişilerinden olan Herman P. Miller tarafından, Clark Komisyonuna şöyle açıklanmıştır:

> **Bu sabah, Profesör Ginzberg'in, zencilerin 1950 yıllarında durumlarını değiştirecek bir aşama yaptığını söylediğini duyduk. Senatör Javits de, Discrimination adlı güzel kitabında, zencilerin iktisadi durumlarındaki gelişmelerden söz etmektedir. Hatta, Çalışma Bakanlığı, son 20 yılda zenciler tarafından sağlanmış mesleki kazançlara değinmektedir. Ama, nüfus istatistiklerine dayanarak, 1940 yılından beri zencilerin mesleki durumda sağlamış oldukları mesleki kazançlarındaki gelişmelerin büyük bir kısmının, güneydeki tarım işgücünden ve ortakçılıktan çıkarak kuzey sanayi bölgelerine yaptıkları hareketin bir sonucu olduğu gösterilebilir. Kuzey ve orta bölgelerdeki eyaletlere ait rakamlara baktığımızda, zencilerin mesleki durumlarında, 1940'dan beri, beyazlara oranla fazla bir artışın olmadığını görürüz.[244]**

Gelire gelince durum biraz daha karışıktır, ama zencilerin merdivende yukarı doğru tırmandıkları tezini onaylamaz. Clark Komitesi için hazırlanan raporda Miller bunu açıklamıştır:

> **Her ne kadar, beyazların dışında kalan kimselerin karşılaştırmalı mesleki durumları 1940'dan beri önemli bir şekilde değişmediyse de, beyazlarla beyaz olmayanlar arasındaki gelir ayrımı ,İkinci Dünya Savaşı sıralarında daralmıştır. Buna karşın, geçen on yıl içinde bu iki grubun gelir ayrımlarında bir değişme olmamıştır... 1947'de beyaz olmayan işçilerin ortalama maaş ya da ücret geliri beyazlarınkinin % 54'üydü. 1962'de, bu oran hemen hemen aynıdır (% 55)... Savaş sonrası kazanç ayrımının kararlılığı gözönünde tutulursa... savaş yıllarındaki azalma, sürekli bir gidişin bir parçası olarak düşünülemez.**

[244] **Equal Employment Opportunity:** İşgücü ve Kamu Refahı Komitesi İstihdam ve İnsangücü Komisyonu oturumu, A.B.D. Senatosu, 88. dönem, 1. oturum. Bölüm 773, B. 1210, b. 1211 ve B. 1937, 24, 25, 26, 39, 31 Temmuz ve 2, 20 Ağustos 1963, s. 375. Pennsylvania senatörü Joseph S. Clark Komisyonun başkanıdır.

'Savaşın ortaya attığı usta işçi azlığı ve Savaş İşgücü Kurulunun olduğu gibi az gelirli işçilerin gelirlerini artırmak amacıyla düzenlenen yönetmelikleriyle son hızda işleyen bir iktisadın varlığı bu azalmanın nedenleridir.[245]

Zencilerin bu durumlarının, kuşkusuz, daha az eğitim görmüş olmalarından, deneye ve bilgiye dayanmayan ya da yarım deney isteyen işlerde toplanmalarından ileri geldiğini anlamak önemlidir. Zenciler, beyazlar kadar eğitim görmüş olsalar bile, meslekî statüleri daha düşüktür. Her iki açıdan da, zencilerin beyazlara göre daha kötü olan durumları, meslek ve gelir ölçeklerinde yukarı çıkıldıkça artmaktadır.

Sekizinci sınıftan sonra okula gitmemiş, beyaz olmayan bir kişinin işçi ya da hammallıktan daha ileri gidebilme şansı çok azdır. Sekiz yıl öğrenim görmüş her on beyaz olmayan kişiden sekizi, son nüfus sayımı sırasında, işçi, hizmetçi ya da makine işçisi olarak istihdam edilmekteydi. Beyazlar arasındaysa, aynı öğrenim düzeyindeki kişilerden her on kişiden beşi bu az gelirli işlerde çalışmaktaydı.

Beyaz olmayan lise mezunlarının yüksek gelir getiren işler bulma şansları biraz daha iyi gibi gözükmekteyse de, yüksek değildir. Lise bitiren her on beyaz olmayan kimseden altısı işçi, hizmetçi ya da makine işçisi olarak çalışmaktaydı. Aynı öğrenim düzeyindeki on beyazdan yalnız üçü bu işlerde çalışmaktaydı.

[245] ibid., s. 323. Devlet istatistikleri, beyazlarla zenciler arasında değil de, beyazlarla beyaz olmayanlar arasında bir ayrım yapar. Zenciler, beyaz olmayanların % 90'ını meydana getirdiğine göre, Miller'in Clark Komitesinde yaptığı konuşmada olduğu gibi, iki terimi, birçok amaçlar için aynı anlamda kullanmak doğrudur.

Beyaz olmayan kolej mezunları, daha çok meslekî işler bulabilmektedirler. Her dört kişiden üçü meslekî ya da yönetsel işlerde çalışmaktadır. Beyazlar bakımından da oran aynıdır. Ama büyük bir ayrım vardır arada. Beyaz olmayanlar az gelir getiren mesleklerde toplanmışlardır...

Beyaz olmayanlar, aynı öğrenim düzeyindeki beyazlardan, iki neden dolayısıyla, daha az kazanmaktadırlar: (a) Az gelir getiren işlerde çalışmaktadırlar ve (b) aynı işi de yapsalar, beyaz olmayanlara verilen ücret daha azdır. Bu iki etkenin birleşmiş etkisi, beyazlarla beyaz olmayanların tamamlanmış öğrenim sürelerine göre kazandıkları geliri gösteren tabloda gösterilmiştir. Beyazla beyaz olmayanın kazançları karşılaştırılırsa, kazanç ayrımının öğrenim düzeyinin yükselmesiyle arttığı görülür. Beyaz olmayan ilk okul mezunlarının ömür boyu kazançları, beyazların toplamının % 64'üdür. Kolej mezunları arasında bu ayrım % 47'ye düşer. Bütün bu durumda saklı olan gerçek, dört yıl üniversite öğrenimi yapmış beyaz olmayan bir kimsenin sekiz yıl öğrenimin ötesine girmemiş bir beyazdan bir ömür boyu daha az kazanç beklemesidir.[246]

Dolayısıyla, zencilerin meslekî durumlarında 1940' dan beri, bir ilerleme görülmemiştir. Gelir durumlarında da, savaşın bitiminden beri bir ilerleme olmamıştır. Bütün bunlardan başka, bazı önemli noktalardan da durumları, açıkça görüldüğü gibi, daha da kötüleşmektedir. Burada, başlıca, işsizlik ve kenar mahallelere sürüklenmelerinden söz edeceğiz.

16 sayılı tablo, beyazlarla beyaz olmayanlar için 1940'dan 1962'ye kadar aralıklarla işsizlik oranlarını verir. Buradan, zencilerin durumlarındaki kötüye gidişi görebiliriz. Toplam işsizlik rakamlarının ince-

[246] ibid., s. 324-325.

TABLO 16

Beyazlarla beyaz olmayanların işsizliği, 1960-1962 (işgücünün yüzdesi olarak)

	Toplam	Beyazlar	Beyaz olmayanlar	Beyazların %'desi olarak beyaz olmayanlar
1940	13.3	13.0	14.5	112
1950	4.6	4.1	7.9	176
1960	5.4	4.9	8.5	157
1962	5.6	4.9	11.0	225

KAYNAK: 1940, 1950 ve 1960 için, **U.S. Census of Population, 1960. United States Summary:** General Social and Economic Characteristics, Washington. 1962 için, **Manpower Report of the President,** Washington, 1963, s. 43.

lenmesi, zencilerin karakteristik zayıflıklarını açığa çıkarır. Bunlardan bazıları, Çalışma Bakanlığı müşteşarı John F. Henning'in Clark Komitesi için hazırladığı raporda özetlenmiştir:

> **Bugün, beyaz olmayanların işsizlik oranı, beyazlarınkinin iki katından fazladır. Mayıs 1963'de % 10.3'e karşılık, % 5.0. Aile sorumluluklarına sahip evli erkekler arasındaki ayrım daha da fazladır: % 8'e karşılık % 3.**
>
> **Zencinin durumu, daha iyi gelir getiren, daha çok istenen işlere gelindiğinde büsbütün kötüleşmektedir... İşçiler arasında, beyaz olmayanların sayısı üçte bir oranında büyüktür, deney ve bilgi gerektiren işlerde işsizlik oranı iki kattan daha fazladır. Bugün işsizlik, genç işçiler arasında daha çoktur. Bu yıl Mayıs ayında... beyaz olmayan genç erkek çocukları için işsizlik oranı % 25'ken, beyazlar için % 17'dir.**
>
> **Kızlarda ayrım daha da çoktur: % 33'e karşılık % 18. Beyaz olmayan azınlıklar uzun süreli bir işsizliğin en ağır yükünü taşımaktadırlar. Bunlar, işgücünün % 11'ini meydana getirmektedirler, oysa, altı ay ya da daha fazla işsiz kalan işçilerin de % 25'ini meydana getirmektedirler.[247]**

Ülkenin her yanında zencilerin gitgide kenar mahallere sürüklenmesine gelince, bu konuda bulgular kesindir. Irk ve Konut Komisyonu, kapsamlı araştırmalardan sonra, şunları belirtmiştir: «Birçok şehirde ırk ayrımı, 1950 yılında, on yıl öncesinden daha sıkıydı... Bulgular, genellikle, beyazlar tarafından bırakılan, şehrin merkezî bölgelerinde beyaz olmayanların toplandığını, beyazların da ötekilere kapatılan banliyölere gittiğini göstermiştir.»[248] Karl E. ve Alma F. Taeuber tarafından yapılan ve 1940, 1950 ve 1960 nüfus sayımlarına dayanan istatistiksel bir çalışma, bir **New York Times** raporunun ağzıyla, şunu göstermiştir: «Amerika'da ırk ayrımı, bazı istisnalar dışında, yok olmaktan uzaktır, tersine, artmaktadır.»[249]

Bu yalnız, yakın zamanlarda görülen bir eğilim de değildir. Lieberson'ın, on büyük şehire ait nüfus sayımları üstündeki derinlemesine çalışmalarına dayanak olan araştırmaları, 1910 yılından bu yana zencilerin şehirlere geniş çaptaki akınları devam ederken, yerleşme ayrımının muntazam olarak arttığını, dış ülkelerden göçlerin de azaldığını göstermiştir.

---

247 **Nation's Manpower Revolution,** İşgücü ve Kamu Refahı Komitesi İstihdam ve İnsangücü Komisyonu Oturumu, A.B.D. Senatosu, 88. dönem, 1. oturum, İnsan gücü kaynaklarının eğitimi ve kullanılmasıyla ilgili, bölüm 2, 4-7 Haziran 1963, s. 403.

248 **Where Shall We Live?** Irk ve Konut Komisyonu Raporu, Berkeley, 1958, s. 3

249 M. S. Handler, «Segregation Rise in U.S. Reported,» **New York Times,** 26 Kasım 1964.

Zenci-Avrupalı göç yerleşme kalıpları (1910-1950 arası) hakkındaki buguları özetlerken şu olguyu görebiliriz: Bazı şehirlerde bazı göçmen grupları, zencilerden, yerli beyazlardan daha az ölçüde ayrılmışlarsa da, genel rakamlar, zencilerle göçmen gruplarının ayrı yönlerde hareket ettiğini göstermiştir. Yani, göçmen grupları için ayrım azalırken, zenciler için artmıştır... Eski-yeni ayrımı (eski ve yeni göçmen grupları arasında) önceki çözümleyiciler için çok önemliydi. Zencilerden ayrılma bakımından önemli değildir. Yani, eski ve yeni göçmen grupları, genellikle, zencilerden çok ayrı oluşlarıyla birbirlerine benzerler.[250]

Bu verilere göre (bunlar, elbet daha ayrıntılı ve kapsamlı yapılabilirdi), kaçınılmaz olarak gözüken sonuç, zencilerin şehre yerleşmeye başladıklarından beri toplumsal-iktisadî durumlarını düzeltme çabalarının önlenmekte olduğudur. Zenciler için, önceki göçmen gruplarını meslekî merdivende izlemek ve kenar mahalleden çıkmak mümkün olmamıştır.

4

Toplumsal bilimlerde, bir soruyu cevaplandırmak başka bir soruyu açar. Hangi toplumsal göçler ve kurumsal mekanizmalar, zencileri, hep göçmen rolü oynamaya ve şehir iktisadına alt basamaktan girerek uzun bir süre orada kalmaya zorlamıştır.?[251]

[250] Stanley Lieberson, **Ethnic Patterns in American Cities**, New York, 1963, s. 132.

[251] Irk ve Konut Komitesi, «Amerika'da yüzyıllardır oturmalarına karşın, zenciler, bugün eksik olarak temsil edilen göçmen grubunun bazı özelliklerine sahiptir» demektedir. **Where Shall We Live?**, s. 8-9.

Bu önemli sorunun cevabında üç ana etken grubu yer almaktadır. Önce, dehşet verici bir çıkar dizisi, en doğrudan doğruya ve dar anlamıyla, «ayrılmış» bir alt proleteryanın varlığından yarar sağlamaktadır. İkinci olarak, tekelci kapitalist toplum tarafından yaratılan toplumsal-psikolojik baskılar, var olan ırksal önyargıları hafifleştirmekten çok derinleştirmektedir. Üçüncü olarak, tekelci kapitalizm ilerledikçe, bilgi ve deneyi gerektirmeyen ya da yarı yarıya gerektiren işgücüne talep azalır. Bu gidiş, bütün öteki gruplardan çok zencileri etkiler, iktisadî ve toplumsal zayıflıklarını şiddetle ortaya çıkarır. Bütün bu etkenler karşılıklı olarak etkileşirler ve zencilerin toplumsal yapıda daha da aşağı itilerek kenar mahallelerde kilitlenmesine yol açarlar.

İlk olarak, bir zenci alt proleteryasının varlığından yararlanan özel çıkarları düşünelim: (a) Bir grubu başka bir grupla karşı karşıya getirerek bütün hepsinin zayıflamasına yol açan, işgücü bölümlerinin varlığı, işverenlerin işine gelir. Sözgelimi, tarihte, grev yapan işçilerin grevlerini kırmak için ortaya çıkarılan zenci göçleri hiç de az değildi. (b) Kenar mahallelerin arsa ve ev sahipleri, çok kalabalık kimselere, çok fazla fiyatla satış yapabilirler. (c) Orta ve yüksek gelir tabakasındakiler, ellerinde yerli ve ucuz bir işgücünün emre hazır durumda bulunmasından yararlanırlar. (d) Birçok **marginal** işletmeler, özellikle hizmet kesimindekiler, ancak, ucuz emek olduğu zaman, kârlı iş yapabilirler. (e) Daha çok istenilen ve yüksek gelir getiren işler için zenci rekabetinden korunmaları da, beyaz işçiler için büyük bir yarardır. Dolayısıyla, «beyaz» ve «zenci» işleri arasındaki alışılagelmiş (özellikle Güneyde) ayrım, zen-

cilerin çıraklık programlarına alınmaları, vb. gibi örneklere rastlanabilir.[252] Bütün bu gruplarda, Marx'ın dediği gibi, «insanların en şiddetli, bayağı ve zararlı ihtirasları, özel çıkarların çılgınlıkları» zenciyi yerinde tutmak için harekete çağrılmıştır.

Daha önce de belirtildiği gibi, beyazların ırk önyargısı bilerek yaratılmış, köleliğin ve beyaz olmayan işgücünün sömürülmesinin gerekçesi ve haklı gösterilmesi olarak yerleştirilmiştir.[253] Ama, zamanla, ırk önyargısı ve onunla giden farklılaştırıcı davranışlar başka amaçlara yönelmiştir. Kapitalizm, özellikle tekelci aşamasında, ilerledikçe toplumsal yapı daha karışık ve farklı bir hal almıştır. Esasları değişmeden kalan temel sınıf çerçevesi içinde, meslek ve gelir tarafından belirtilen bir toplumsal «tabaka» ve «statü» grupları sayısında bir artma olmuştur. «Tabaka» ve «statü» terimlerinin belirttiği gibi bu gruplar birbirleriyle yukarı ya da aşağı yönde ilişkilidir. Bütün

252 «Zenci» ve «beyaz» işleri diye bir ayrım gelişmiştir. Bu, Güneydeki zencinin iş bulmakta karşılacağı en zor sorundur. Leslie W. Dunbar, Güney Bölge Konseyi Başkanı, Clark Komitesi konuşmaları, **Equal Employment Opportunities**, s. 457.

253 Beyaz olmayan halk arasında ırk önyargısı, varoluş derecesine bağlı olarak, beyazların saldırışlarına karşı bir korunma tepkisidir ve bunun için bütünüyle değişik bir anlamı vardır. Beyaz olmayanları özgürlük ve eşitlik uğraşlarında birleştirebilir, onları bu amaçlara götürebilir, ama bu amaçlara ulaşıldıkça çabucak var oluş nedenini kaybeder.

Oliver Cox'un dediği gibi, «Bugün bildirişme öyle ilerlemiştir ki, derisi renkli hiç kimse, kendisiyle beyazlar arasına, sanayi ve ticarî devrim Avrupalılarının kendileriyle renkli derili insanlar arasına koydukları ayrımla karşılaştırılabilecek bir kültürel uzaklık koymayı dü-

ise, düzgün ve sağlam olmayan bir hiyerarşiyi meydana getirir. Böyle bir toplumsal yapı içinde kişiler kendilerini «statü hiyerarşisi» terimi içinde görmeye ve tanımlamaya yönelirler, yukarı çıkma ihtirası ve aşağı düşme korkusuyla harekete gelirler.[254] Bu ihtiras ve korkular, elbet olduğundan fazla büyütülmekte, derinleştirilmekte ve bunlarda tüketici kitlenin «yarar işlevleri»ni ustalıkla idare etmek yollarını bulan şirket satış aygıtları tarafından sömürülmektedir.

Bütün bunların sonucu şudur: Her statü grubu, kendisi için duyduğu aşağılık duygularını, kendisinden yukarda olanlara duyduğu kıskançlığı, kendisinden aşağı olanlara duyduğu nefreti gidermek için köklü bir psikolojik ihtiyaç duymaktadır. Böylece, en

şünemez. Bu ilişki Avrupalıların elde ettikleri biyolojik üstünlük ve onun sonucunda ırk önyargısı karmaşık inancının gelişmesinde çok önemlidir. Demek ki, şu sonuca varabiliriz: Irk önyargısı yalnız Avrupalılar arasında gelişmiş bir kültürel özellik olmakla kalmamakta, başka hiç bir ırk bu olguyu taklit etmeye de kalkışamamaktadır. Dünyanın keşfi gibi, bu ırksal başarının da yalnız bir kere olabileceği açıktır.» **Caste, Class, and Race**, s. 348-349. Sorunun öteki yüzü de şudur: Renkli ırklar, kültürel ve teknolojik eşitliği elde edebileceklerine göre, çağdaş beyazların ırk önyargısı yalnız tek değil, aynı zamanda geçici bir tarihsel olaydır. Yalnız, bu önyargıyı beyazların bilincinden bütünüyle silkip atmak (hatta sömürücü olmayan, yani sosyalist dünyada da), ayların ya da yılların değil, kuşakların geçmesini gerektirecektir.

154 Statü hiyerarşisinin bireyin bilincini şekillendirmesindeki önemi Amerika'da yaygın olan yanlış bir görüşün açıklamasına kadar gider. Bu yanlış görüş, Amerika'da sınıfların olmadığı ya da sık sık belirtildiği gibi, herkesin orta sınıfın bir üyesi olduğudur.

alt tabakadaki bir çeşit parya grubunun varlığı daha yukardaki grupların boş uğraşıları ve düşmanlıkları için bir paratöner görevini görmektedir. Bu parya gurubunun varlığının, toplumsal yapının bir çeşit uyum ve dengesini sağladığı da söylenebilir. Bu, ancak parya gurubu rolünü, başı eğik ve edilgin bir biçimde oynadığı sürece mümkündür elbet. Böyle bir toplum, zamanla ırk önyargısıyla o derece dolar ki, bu önyargı, bilinç düzeyinin çok altına yerleşir ve bu toplumu meydana getiren bireylerdeki «insan doğa»sının bir parçası haline gelir.[255] Beyazların, toplumsal iktisadî üstünlüklerinden duydukları memnunluğun karşılığı, zencilerin eşitlik sağlayabileceklerini düşünmenin yarattığı korku, kızgınlık, hatta paniktir. Statü, görece olduğundan, beyazların, zencilerin yukarı doğru bir hareketini kendileri için bir aşağı düşüş olarak açıklamaları kaçınılmazdır. Tekelci kapitalist toplumdaki bu tutum karmaşığı, tabakalaşmanın sonuçları ve statü bilinci, beyazların neden zencilere yardımcı olmadıklarının, onların çabalarına niçin karşı koyduklarının açıklanmasında önemli bir rol oynar. (Beyazlardan, önyargılarından ve davranışlarından bu şekilde söz ettiğimiz zaman, bütün beyazları kast etmiyoruz elbet. John Brown'dan, hatta ondan da önceden beri kendilerini ırk önyargısı hastalığından kurtarmış, bu çürümüş sömürü ve eşitsizlik sistemini sona erdirmek için zencilerle birlikte döğüşmüş, üstünlük ve aşağılık ilişkilerinin yerini dayanışma ve kardeşliğin alacağı bir toplumun yaratılmasına umutla bakmış beyazlar vardır. Bundan başka, önümüzdeki yıllarda bu gibi beyazların artacağına güvenimiz var. Ama, bugün, bu beyazların sayısı, çok değildir; bugünkü toplumsal durumun geniş bir çerçevesini çizmeye çalışan bir araştırmada onlara önemli bir rol vermek tümüyle yanlış olur.)

Zencilerin görece durumunu ters olarak etkileyen üçüncü etken, teknolojik eğilimlerle, bunların çeşitli emek tipleri taleplerine olan etkileridir. 1955'-de bir Kongre Komitesinde konuşan, o zamanın Çalışma Bakanı James P. Mitchell, emeğin kalifiye olmayan kısmının oranının 1910'da yüzde 36'yken, 1950' de yüzde 20'ye düştüğünü açıklamıştır.[256] Daha sonraki Çalışma Bakanı, Willard Wirtz, 1963'de Clark Komitesinde, 1962'ye kadar kalifiye olmayan emek oranının yüzde 5'e düştüğünü açıklamıştı.[257] Mutlak rakamlarla incelenecek olursa, 1910-1950 yılları arasında kalifiye olmayan emek sayısı 13 milyonun biraz üstünden biraz altına düşmüştür. Ama yalnız 12 yıl sonra bu miktar 4 milyonun altına düşmüştür. Bu rakamlar, İkinci Dünya Savaşından beri zencilerin istihdam durumlarındaki hızlı kötüleşmeyi gösterir. On beş yıl öncesine kadar, kalifiye işçi istemeyen işlerin sayısı sabit olmak üzere, zenciler mesle-

[255] Bugelişme düzeyinde, ırk önyargısı hakkında, kamu oyu anketleri ya da bireyin ve toplumsal olayların çok yüzeyinde kalan «sosyometri» gibi yöntemlerle bilgi elde etmek zordur. Burada beyazların kafalarından, ırk önyargısının ussal bir toplumda bile, silinmesinin ne kadar zor ve uzun olduğunu gösteren başka bir neden daha ortaya çıkmıştır.

[256] **Automation and Technological Change,** Ekonomik Rapor Birleşik Komitesi, Ekonomik Denge Altkomite Tartışmaları, 84 üncü Kongre 1 inci oturum, Bölüm 5 (a) devamı, P.L. 304, 79 uncu Kongre, 14, 15, 17, 18, 24, 25, 26, 27 ve 28 Ekim 1955, s. 264.

[257] **Nation's Manpower Revolution,** Bölüm 1, 20, 21, 22 ve 25 Mayıs 1963 s. 57

kî merdivende yukarı çıkan beyazlardan boşalan işlere sahip olmakla kendi toplam istihdamlarını aynı düzende tutabiliyorlardı. Bu, 16. tablonun gösterdiği gibi, zenci işsizlik oranının büyük buhran sonunda beyazlarınkinden neden yalnız az ölçüde yüksek olduğunu açıklar. Öte yandan, 1950'den beri kalifiye işçi istemeyen işlerin korkunç bir hızla ortadan kalkmasıyla başka çeşit işler için yetişmemiş olan zenciler kendilerini artan bir işsizliğin içinde buldular. Bu da, zenci işsizlik oranının 1960'larda neden beyazlarınkinin iki katından daha fazla olduğunu açıklar. Yani, en az kalifiye olan zenci işçiler makineleşme, otomasyon ve sibernetikin ilerlemesiyle, kalifiye işçi istemeyen işlerin ortadan kalkması sonunda acı bir şekilde yaralanmışlardır. (Hatta artan bir miktarda yarı-kalifiye işçiler de etkilenmiştir). Bu teknolojik devrim daha sonuna gelmediğinden - hatta bazı otoriteler daha başlangıçta olduğunu söylemektedir - zencilerin istihdam durumları daha da kötüye gidecektir. Teknolojik eğilim birçok kimsenin inandığı gibi, işsizliğin nedeni değildir : Bu rol, önceki bölümlerde göstermeye çalıştığımız gibi tekelci kapitalizmin belirli mekanizmaları tarafından oynanmaktadır.[258] Ama bu toplum çerçevesi içinde teknolojik eğilim, iş fırsatları üstündeki ayrı etkilerinden dolayı, zenci işsizliğinin görece artmasının bir nedeni, kuşkusuz en önemli nedeni olarak düşünülebilir.

[258] Sosyalizmde, ne kadar hızlı ve ne çeşitten olursa olsun, teknolojik ilerlemenin işsizlikle ilişkili olması için bir neden yoktur. Sosyalist bir toplumda teknolojik ilerleme, çalışma saatlerinin, haftalarının, yıllarının sürekli olarak azalmasını sağlayabilir; ama bunun bütünüyle ussal olmayan kapitalist işsizlik biçimini alacağını düşünmek aklın alacağı bir şey değildir.

5

Tartıştığımız bu güçler - iktisadî çıkarlar, toplumsal - psikolojik ihtiyaçlar, teknolojik eğilim - tekelci kapitalizmde kökleşmiş şeylerdir; bütün bunlar bir tüm olarak zencilerin, Amerikan toplumunun aşağı derinliklerinden neden kurtulamadığını açıklamaya yeterlidir. Bu güçlerin bu kadar güçlü ve yaygın olmalarına karşılık, zencilerin durumlarının gitgide kötüleşmesi insanı merakta bırakmaktadır. Gerçek gelir ve tüketim güçlerinin mutlak terimlerde, azalmayıp nüfusun geri kalan kısmına aşağı yukarı uyarak yükselmesinin nedeni karşı güçlerin varlığıdır.

Bu karşı güçlerden birinin üstünde daha önce de durulmuştu : Güneyde tarımdan şehir iktisadına geçiş. Az bir eğitim hiç yoktan daha iyiydi, hatta farelerin cirit attığı bir barınak bile kırık dökük bir gecekondudan daha iyiydi; büyük bir şehrin yardımlarından yararlanmak daha çok gelir, daha çok para demektir. Ulusun birey başına geliri artarken en alt tabakada olanlarınki, hatta sürekli olarak yardım alan işsizlerinki bile, artıyordu. Görüldüğü gibi, son 20 yılda zencilerin geniş ölçüde kurtuluş sağladıkları inancının nedeni, şehire akım olmuştur. Gerçekte bu, zencilerin iktisadî durumlarındaki bir değişiklikten çok, yapıdaki değişikliğin bir yönüdür.

Ama, bir noktada zenciler gerçek bir gelişme göstermişlerdir. Bu da, devlet kesimindeki istihdamdır. Bu, zencilerin tüm iktisat içindeki görece durumlarında korkunç bir düşüşü önleyen önemli bir etkendir kuşkusuz. 17. Tablo gerekli verileri göstermektedir. (Bu tablo, bütün devlet kuruluşlarını içine almıştır.

TABLO 17

Beyaz olmayanların devlet kesiminde istihdamı
1940 - 1962
(Rakamlar bin olarak, Nisan ayı içinde)

	1940	1956	1960	1961	1962
Devlet memurları (Toplam)	3.845	6.919	8.014	8.150	8.647
Beyaz olmayan devlet memurları	214	670	855	932	1.046
Beyaz olmayanların toplam içindeki oranı	5.6	9.7	10.7	11.4	12.1

KAYNAK: A.B.D. Department of Labor, **The Economic Situation of Negroes in the United States,** Bülten s. 3, Düzeltilmiş baskı 1962 s. 8.

1940 ve 1962 yılları arasında toplam devlet kesimi istihdamı iki kattan daha fazla artarken, aynı kesim içinde beyaz olmayanların (önceden de söylendiği gibi yüzde 90'dan fazlası zencidir) istihdamı hemen hemen 5 kat artmıştır. Böylelikle, beyaz olmayanların istihdamı toplam istihdamın yüzde 5,6 sından yüzde 12,1'e yükselmiştir. 1961 ortalarında, toplam işgücünün yüzde 11,5'ini meydana getirdiğinden zencilerin devlet kesiminde göreli olarak normalin üstünde istihdam edildiklerini söylemek doğru olacaktır.[259]

[259] Devlet kesiminde istihdam edilen beyaz ve beyaz olmayanların gelirleri hakkındaki veriler olmasaydı, geniş ölçüde az gelirli işlerde toplanmış olan zenciler için durum aynı parlaklıkta olmazdı. Ama, bu açıdan da bir gelişme vardır. Devlet Memurluğu Komisyonu tarafından yapılmış bir araştırma Haziran 1962 ve Haziran 1963 arasında federal hükümetteki zenci istihdamının yüzde 3 arttığını ve ana yüzde kazançlarının daha yüksek gelirli işlerde olduğunu göstermiştir. **New York Times,** 4 Mart 1964.

Zencilerin devlet kesimindeki istihdam durumlarındaki gelişme, birbiriyle yakından ilgili iki nedenin sonucudur. Birincisi, hiç kuşkusuz en önemlisi, zenci kurtuluş hareketinin artan faaliyet alanı ve şiddetidir. İkincisiyse, bütün renkten insanları içine alan bir imparatorluğu pekiştirmeye yönelen Amerikan oligarşisinin ırkçılık lekesini mümkün olduğu kadar silmek ihtiyacıdır. Amerikan zencileri sessiz bir şekilde haysiyet kırıcı durumlarının devam etmesini kabul etmiş olsalardı, tarihteki geçmiş olayların gösterdiği gibi, oligarşi hiç bir fedakarlık yapmazdı. Ama bir kere zenci milis savaşının meydan okuması üzerine, Amerikan oligarşisi yerli ve uluslararası yerinin gerektirdiği mantıkla bazı haklar vermeye zorlanmıştır. Bu fedakarlıkların amacı, ülke içinde zencileri yatıştırmak, dış dünyaya da, geçmişten miras kalmış bir kötülüğü yenerek, Amerika Birleşik Devletleri'nin liberal bir toplum olduğu kanısını vermektir.

Federal hükümet, Kuzey ve Batıda eyalet ve yerel hükümetler aracılığıyla oligarşi, zenci çatışmasında başka haklar da vermiştir. Silahlı kuvvetlerdeki ayrım kaldırılmış, mesken, eğitim, kamu yerleşmeleri ve istihdam konularında ayrımı yasaklayan kanunlar geçirilmiştir. Bununla birlikte, silahlı kuvvetlerdeki ayrımın kaldırılması dışında, başka hakların etkisi çok az olmuştur. Eleştiriciler bu başarısızlığın nedenini, sık sık, kötü inanç olarak görmektedirler: Zencilere, eşitlik isteklerinin gerçek özünü vermeye hiç de istekli olunmadığını söylemektedirler. Durumun yanlış olarak incelenmesidir bu. Yasama ve yönetim organlarında, bu gibi suçlamaları bütünüyle hak edecek beyazlar vardır kuşkusuz, ama aynı şey,

oligarşinin en üst iktisadî ve siyasal önderlik kurumu - dev şirketlerin yöneticileri ve bu şirketlerin en yüksek hükümet tabakalarındaki ortakları - için doğru değildir. Bu kimseler, siyasal tutum ve davranışlarında kişisel önyargılarıyla değil, sınıf çıkarları anlayışlarıyla yönetilirler. Bunlar, bazan kendi ideolojileri tarafından şaşırtılır ya da yakın zamandaki çıkarlarını uzak zamandakilerle karıştırabilirler, ama, yine de, A.B.D.'deki ırk sorunu açısından, geç de olsa, kendi sistemlerinin tehlikede olduğunu anlamışlardır. Zenci halkın bağlılığını, hiç değilse tarafsızlığını garantiye alacak bir çözüm bulunmazsa, büyük bir dünya ihtilâli, tekelci kapitalizmin güçlü kalesinin surları içinde, hazır ve güçlü bir Truva atı kazanacaktır. Kennedy, Johnson ve Warren gibi kimselerin 1964 İnsan Hakları Kanununu savunmalarını ucuz bir siyasal manevra olarak suçlamak yüzeyde kalmak olur. Onlar bir güçlük içinde olduklarını biliyorlardı ve bir çıkış yolu arıyorlardı.

Öyleyse, elde edilen sonuçlar neden yetersizdir? Buna verilecek karşılık, oligarşinin, ırk ilişkilerine biçim verme ve denetleme işinde, iktisadın kalkınmasını planlama işinden daha fazla bir güce sahip olmadığıdır. Hükümetin yönetim yetkileri içinde olan sorunlarda düşünülen siyasetler, etkili olarak yürürlüğe konabilir. Bu yüzden, silahlı kuvvetlerde ayrımı kaldırmak ve devlet kesiminde istihdam edilen zenci sayısını artırmak mümkün olmuştur. Ama, mesken, eğitim ve özel istihdama gelince, yukarda çözümlenen köklü iktisadî ve toplumsal-psikolojik güçler açığa çıkmaktadır. Irk sorununu yaratıp bugünkü çirkin haline getiren, hırs ve ayrıcalığın yönettiği kapitalizmdir. Bir çözüme yönelen çabalara

karşı koyan ve onları amacından uzaklaştıran da yine aynı sistemdir.

6

Bütün siyasal çabalara karşın, son yıllarda, zencilerin toplumsal ve iktisadî durumlarında çok az bir değişikliğin olması, oligarşinin, zencilerin protesto hareketlerini zayıflatmak, bölmek, dolayısıyla tüm ihtilâlci gücünün artmasını önlemek için yeni stratejiler düzenlemesini gerektirmektedir. Bu stratejiler «tokenism» başlığı altında toplanabilir.

Tokenism'in niteliğini anlamak için, güneyden göçün başlamasından beri zenci topluluğunda meydana gelen bazı ilerlemeleri akıldan çıkarmamak gerekir. Zenciler, en az geçim iktisadından para iktisadına geçerken, ortalama gelir ve eğitim düzeyleri yükselirken, hizmetler ve mallar için yaptıkları harcamalar da karşılıklı olarak artmıştır. Malların çoğu beyazların kurmuş oldukları işletmeler tarafından sağlanıyordu ama ayrım (güneyde **de jure**, kuzeyde **de facto**) beyazların yapmadıkları, yapamadıkları ya da zencilerin daha iyi yapabildikleri bazı hizmetler için hızla genişleyen talebin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu hizmetlerin en önemlileri, öğretmenler, rahipler, doktorlar, dişçiler, avukatlar, berberler ve güzellik salonları, cenaze malzemecileri, bazı sigortalar ve zenci topluluğunun bazı ihtiyaçlarını karşılayan bir basını gerektiren hizmetlerdir. Hizmetleri sağlayan işletme sahipleri ve serbest çalışan kimseler, Franklin Frazier'in kara burjuvazi dediği gru-

bun özünü meydana getirirler.[260] Devlet memurluğunun orta ve daha yukarı tabakalarında zenci istihdamının artmasıyla, spor ve eğlence dünyasında zenci sayısının hızla büyümesiyle, bu kimselerin statüleri de artmıştır. Kara burjuvazinin büyümesi, özellikle İkinci Dünya Savaşından bu yana hızlanmıştır. 1950 - 1960 yılları arasında yıllık geliri 10.000 doların üstünde olan, beyaz olmayan ailelerin oranı yüzde 1'den yüzde 4.7'ye yükselmiştir : Beyazlarınkinin 3 katına yakın bir büyüme oranı. Aynı yıllar içinde, toplum gelirin zenci aileleri arasındaki dağılımı eşitlikten çıkarken, beyaz ailelerinki ters yönde gelişmiştir.[261]

Tokenism'in arkasındaki, sık sık açıklanmayan ama uygulamadan açıkça çıkartılabilen kuram, kara burjuvazinin zenci topluluğu içinde belirleyici bir etken olduğudur. Kara burjuvazi aydın ve siyasal seçkin sınıfı, eğitim görmüş, önderlik özelliklerine ve deneylerine sahip kimseleri içine alır. Daha şimdiden, bugünkü toplumsal düzen içinde maddî bir olanağa sahiptir, ama salt renginden dolayı kendisine yüklenen çeşitli yeteneksizliklerle bağlılığına güvenilmemektedir. Bu bağlılık daha güvenilir bir duruma getirilebilirse, zenci karşı koyma hareketinin devrimleşme olasılığının önüne geçilebilir; A.B.D.'nin - sadık zencilerin önemli mevkilere getirilmesiyle - Güney Afrika tipinde **apartheid** bir siyaset izlemediği,

260 E. Franklin Frazier, **Black Bourgeoisie: The Rise of a New Middle Class in the United States**, Glencoe, Illinois, 1957.

261 Bütün veriler Herman P. Miller'den alınmıştır. **Trends in the Income of Families and Persons in the United States: 1947-1960**, Nüfus bürosu, Teknik Rapor, No. 8, Washington, 1963, Tablo 9 s. 168-89.

tersine buna karşı savaştığı, zenci vatandaşları için eşit fırsat yaratma çabası içinde olduğu kanıtlarla bütün dünyaya gösterilebilir. Dolayısıyla, sorun, kara burjuvazinin bağlılığının nasıl kazanılacağıdır.

Bu amaçla, zencilerin kanun önünde eşitliğini sağlamak için harcanan siyasal çabaların sürdürülmesi gereklidir. Kanun önündeki eşitliğin gerçek eşitliği sağlamayacağını biliyoruz. Sözgelimi, en iyi otel ve restoranlara zencilerin müşteri olabilmeleri için verilen hak, zenci topluluklarına fazla bir şey söylemez. Ama, zengin, hali vakti yerinde zenciler için bunun önemi büyüktür; yalnızca renge dayanan her çeşit yeteneksizlik, bütün zenginler tarafından nefretle karşılanmaktadır. Jim Crow sisteminin izleri var oldukça, kara burjuvazinin bağlılığına güvenilemez. Bu yüzden, çatışma ne kadar uzun ve kanlı olursa olsun, Güneyin Kuzeydeki görüşü ve kalıbı üsleneceğini güvenle kestirebiliriz.

İkinci olarak, kara burjuvazinin toplumda egemen olan kurumlara daha büyük ölçüde girişi sağlanmalıdır : Şirketler, hükümette siyasetleri saptayan organlar, üniversiteler, banliyöler. Bu noktada, oligarşi kendisini çevreye uyar ve gözü açık olarak göstermektedir.

New York Times'ın yaptığı bir araştırmada şunlar bulunmuştur :

> **İnsan hakları devrimiyle karşı karşıya kalan işletme ve sanayiler, istihdam siyasetlerini yeni baştan düzenlemekte, önceden çok seyrek olarak yaptıklarının tersine, büro ve başka aylıklı işler için zencileri istihdam etmektedirler.**
>
> **Merkezleri New York şehrinde olan bir çok ulusal kurum ayırıma karşı yeni siyasetler saptamışlar ya**

da eskiden düzenlenmiş siyasetleri onaylamışlardır. Personel memurları, işe alma yöntemlerini yenilemişler, zenci önderlerinden, en kalifiye zencileri nasıl bulacaklarına ve dikkatlerini nasıl çekeceklerine ait tavsiyeler almaya başlamışlardır.

Ülkenin en geniş ortaklarının hemen hemen 80 tanesi aylıklı işlerde istihdam edilen zenci sayısında geniş artışlar olduğunu bildirmişlerdir.

Bu 80 ortaklığın geçen yıl hazırladığı raporlardaki rakamlar, yeni açılan 31,689 aylıklı işten 2.241'inde beyaz olmayanların istihdam edildiğini göstermiştir. Bu da, bu ortaklıklarda beyaz olmayanlar tarafından elde edilen işlerin sayısında yüzde 8.9 bir artış olduğunu belirtmiştir.[262]

Önceden de söylendiği gibi, aynı şey, devlet kesiminde de olmaktaydı. Zenciler yüksek gelirli işlerde istihdam edildikleri gibi, artan bir şekilde kabinede ya da kabineye yakın durumdaki yönetsel işlerde, federal hakimliklerde ve benzeri işlerde, geniş olarak, istihdam edilmeye başlanmıştır. Zenciler, iktisadî ve siyasal kuvvet yapısına sokuldukça, orta ve yukarı sınıf banliyölerinde, gelirleri ve yaşama standartları komşularınkine yakın olmak şartıyla, daha fazla kabul edilmektedir.

Yüksek iktisadî ve toplumsal tabakalarda ırklar arasındaki engellerin kaldırılmasından etkilenen zencilerin sayısı fazla değildir, gerçekte bu durum **tokenism**'in özüdür. Ama bu, sorunun öneminden bir şey kaybettirmez. Yukarılara doğru çıkmak olanağının varlığı, çok derin psikolojik bir etki gösterebilir.

[262] **New York Times**, 12 Kasım 1963.

Üçüncü olarak, tokenism'in stratejisi, zenci önderliğinin burjuvaziden gelmesini gerektirdiği gibi, bunun beyaz oligarşi tarafından sağlanan malî yardım ve himayeye bağlı olmasını şart koşar. İnsan hakları örgütleri - Zenci Halkı Kalkındırma Ulusal Derneği, Şehir Birliği, Irksal Eşitlik Kongresi - beyazlar ve zenciler tarafından ortaklaşa kurulmuştur, malî yardımın büyük bir kısmı beyazlar tarafından sağlanmaktadır, dolayısıyla bir tehlike göstermemektedir. Ama, her zaman yeni ve bağımsız olabilecek önderlerin doğmasına dikkat etmek gerekir. Bu tür önderler ortaya çıkarsa, bunlarla uğraşmak için iki standart taktik vardır. Birincisi, iltifat, iş ve başka somut olanaklarla onları oligarşinin hizmetine çağırmaktır. 1964 seçimlerinde Kongre'ye girmeye çalışan, genç bir Boston zenci önderi, Noel Day bu taktik hakkında şunları söylemektedir :

Her ne kadar sistem eskimiş bir sistemse de, Nautilus gibi akıl almaz bir şekilde karmaşıktır. Üye olmaya çağrı, daha doğumla başlar : bu çağrı sistemin içinde vardır. Bize öğretilenlerin bir kısmı iyidir. Bize, yılda birkaç bin dolar fazla kazanmanın istenen bir şey olduğu öğretilmişti. Zencilere ve başka azınlık gruplarına, çoğunluk sınıfına girmenin istenen bir şey olduğu öğretilmiş, ama kendi başlarının çaresine bakmaları ve kendi grupları içinde bir gurur ve itibar duygusu geliştirmeleri öğretilmemişti... Zenciler yönünden, bu, beyaz olmayı istemekti... Beyaz olmanın bir yolu, daha yüksek bir ücrete, daha yüksek bir unvana ya da itibarı yüksek bir mevkiye sahip olmaktır. Bu basit bir şey değildir, ama sistemin şeytanca güzelliklerinden biridir. Sistemin içine yerleştirilmiş birçok denetim yöntemleri vardır; bunlardan bazıları, özgürlük hareketinin enerjisini şimdiden kırmaya başlamıştır. Resmî konuşmalar değişmiştir; baskı ve düzensizliklere bir tepki olarak,

emek hareketinin bütünüyle emilmesine benzer bir kitle emilmesi çabasına tanıklık etmekteyiz. Sözgelimi, Amerikan iş çevresinin tepkisi şaşırtıcıdır. Bazı büyük şirketlerin bütünleşme programları çabuk ve ustaca hazırlanmıştır: Boston'daki First National Bankası, iki ay önce 50 kadar zenci istihdam ederken, bugün bu rakam 1.000'i geçmiştir. CORE örgütünden gelen baskılara, bu banka iki hafta içinde evet demiştir. İki ay sonra, en yüksek personel memurlarından biri odama gelmiş ve «gerçekten şimdi de öğrenimlerini tamamlamayanlar için bir program geliştirmeye çalışıyoruz» demiştir. Söylediği aslında şudur: Amerikan iş çevresi, dengesini korumak, devrimin yerine reformu geçirmek için çok uyarlayıcı ve esnek olabilmekte, insan hakları hareketinin daha da ötesine gidebilmektedir.[263]

Kendi kurumlarına çağrı başarısızlığa uğrarsa, öteki taktiğe başvurulur: Bu bağımsız ve kuvvetli önderi, komünist, yıkıcı, güçlük çıkartıcı olarak damgalamak, önüne iktisadî ve hukukî engeller çıkarmak.

Noel Day'in, öğrenimini tamamlamayanlar için bir programın geliştirilmesinden söz etmesi, **tokenism**'in dördüncü yönünü ortaya koyar: Şansı, çok çalışması ya da özel yetenekleriyle arka plandaki zorlukları yenmiş ve eğitim merdiveninde yukarı tırmanmaya başlamış her sınıftan zenci genç için daha büyük fırsatlar yaratmak. «Nitelikli» bir zencinin, bugün Amerika'da, arzu ettiği şeyleri elde etmesinde hiç bir sınır yok gibi gözükmektedir. **New York Times**'daki bir rapor şunları söylemektedir:

Dr. Robert F. Goheen, Princeton Üniversitesi Başkanı, dün, kolejler ve üniversiteler arasındaki yetenekli öğrenci rekabetinin geleneksel futbol oyuncu-

263 «Symposium: New Politics,» **Studies on the Left**, Yaz 1964, s. 44-45.

su rekabetinden «çok daha derin» olduğunu söylemiştir... Dr. Goheen «yeterince eğitim fırsatına sahip olmuş, yetenekli zenci sayısının çok az olduğu açıktır. Görüyoruz ki, biz de aynı genç erkek ve kadınlara yardım elimizi uzatıyoruz» demiştir.[264]

Burda, **tokenism**'in işleyişini bir büyüteç altındaymış gibi görmekteyiz. Ülkenin önde gelen yüksek öğretim kurumlarının seçkin zenci öğrencileri elde etmek için birbirine düşmesiyle-ayrıca, okulu bitirdikten sonra dev şirketlerin ve federal hükümetin bu öğrencileri kapma arzularıyla - şanslı olanlara açılan manzara göz kamaştırıcıdır. Ama Goheen'in üstünde durduğu gibi, bunların sayısı azdır, zencilerin büyük bir kısmı iktisat merdiveninin dibinde demir atmış gibi oturdukça da az kalacaktır.

Zencilerin büyük bir kısmının **tokenism**'den bir yarar sağlamamaları, **tokenism** tarafından etkilenmediklerini göstermez. **Tokenism'in** amaçlarından biri (aynı zamanda, başarılı olduğu ölçüde, sonuçlarından biridir bu), en yetenekli kadın ve erkekleri kendi halkından ayırmak, böylece kurtuluş hareketini en iyi önderlerinden etmektir. Sistem içinde hiç bir çıkarı olmayan ve kendileri için bir gelişmeyi ümit etmeyen kimseler bile çocuklarının, hatta torunlarının bu haysiyet kırıcı durumdan kurtulacaklarına inandıkları an sisteme ayak uydurabilirler.

7

Birleşik Amerika oligarşisinin kendi varlığını tehlikeye düşüren durumlarla karşılaştığında, göstereceği hüner ve inatçılığın derecesini küçümsemek doğru olmaz. Aynı biçimde, **tokenism**'in stratejisinin

264 **New York Times**, 21 Ekim 1963.

gerçek ve kuvvetli etkisini küçümsemek de ciddî bir yanlıştır. Buna karşın, zenci topluluklarının koşullarının en sonunda kesin bir etken olacağına inanıyoruz. Ne kadar az ve yavaş olursa olsun, gelecek yıllarda biraz düzelme görülürse, iyi düşünülmüş bir **tokenism** siyaseti, zencilerin, tekelci kapitalizmin «kapılar içindeki düşman» olarak gelişmesini önlemeye yeterli olacaktır. Ama yakın geçmişteki eğilim sürer giderse, kaydedilen ilerlemeler karşı akıntılarla silinirse, bu bolluk içinde yaygın fakirlik ve haysiyet kırma olayları daha göz kamaştırıcı bir hal alırsa, zencilerin devrimci bir bilinç yaratmaları bir an sorunu olacaktır. Çünkü, zenciler kendi ihtiyaçları tarafından ileriye itilmekle, geri kalmış ülkelerdeki kardeşlerinin çarpışma ve başarılarından esinlenmektedirler.

Durumun bu değerlendirilmesi doğruysa, bugünkü sistem çerçevesinde mümkün olan reform çeşitlerinin-insan hakları örgütleri ve beyaz destekleyiciler tarafından savunulanların-zenci toplulukları için gerçek yararlar sağlayıp sağlayamayacaklarını öğrenmek önemli bir sorun olur.

Bizce cevap olumsuzdur: Çünkü, bu çeşit reformlardan yararlanan başlıca kimseler kara burjuvaziden olanlardır, destekleyicilerinin niyetleri ne olursa olsun, bu reformların nesnel etkisi, **tokenism** siyasetine katkıda bulunmaktır.

İstihdamdaki ayrımı yasaklamanın böyle olmadığı düşünülebilir. Gerçekten, savaş yıllarında, bu yasaklamalar zenciler için büyük çapta iş imkânları açmıştı. Ama ağır ve büyüyen bir işsizlik döneminde böyle bir sonuç beklenemez. Renkleri yüzünden olmasa bile, zenciler, zayıf nitelikleri yüzünden bir ayrıma uğrayacaklardır. Yalnızca, özel nitelikleri ve eğitimi olanlar bir yarar sağlayacaklardır. Ama bu gibi kimseler zaten kenar mahalle topluluklarının dışında kalmışlardır.

Kenar mahalle zencileri konut alanında da ayrıma karşı alınan tedbirlerden bir yarar sağlayacaklarını ümit etmemektedirler. Zencilerin yararlanacağı tek konut programı, en çok ihtiyacı olan kimseler için, en çok ihtiyaç hissettikleri yerde ucuz kiralı ev yapımını içine alan programdır. Bugünkü koşullarda, böyle bir programın tamamlanması hemen hemen olanaksızdır. Marjinal mahallelerde ucuz kiralı ev yapımı ve her iki ırktan kimselerin bunlardan yararlanması için girişilen çabalar hep burda oturan zencilerin sayılarının az olması sonucunu doğurmuştur. Bu da, zencilerin, bu evlerden de çok az bir yarar sağladığını göstermektedir. Özel evlerin satışındaki ayrımın kanunlarla ya da kısıtlayıcı sözleşmelerin iptaliyle önlenmesi, zengin zencilerin önceden yalnız beyazların oturduğu mahallelere taşınmalarında gerçek bir yardımcı olmaktadır. Az gelirli zencilere gelince, en fazla söyleyebileceğimiz, bunun, «istilâ sırasına göre» kenar mahallelerin genişlemesini kolaylaştırdığıdır. Bu sınırlı anlamda, ayrıma karşı alınan tedbirler az gelirli zencilere yardım sağlamaktadır. Bu kimseler de eninde sonunda bir yerde barınmak zorundadır. Ama, bu tedbirler, zencilerin statülerini yükseltici ve toplumsal yapının alt tabakalarındaki ayırımı önleyici bir şey getirmezler.

Uygun değişikliklerle, okulların birleştirilmesinde de durum farklı değildir. Her iki ırkın beraber ya-

çalıştığı yerlerde okullar doğal olarak birleşiktir. Ama, bu daha çok yüksek gelir grubundaki zencileri etkilemektedir. Gerçek sorun, kenar mahalle okullarıdır.

Kenar mahallede oturanların okuduğu okulların kalitesini yükseltmek, bu okulların bu gibi yerlerin kenarlarına kurulması ve okul bölgelerinin, hem zencilerin hem de beyazların oturdukları yerleri içine almak üzere ayarlanmasıyla mümkün olabilir. Ama, bunun, kenar mahalle okulları sorunu açısından bir anlamı yoktur. Çünkü, buralarda gelenek, önyargı, imtiyaz ve süredurum gibi güçler, reform çabalarını önlemek ve başarısızlığa uğratmak amacıyla ortaya çıkarlar. Birkaç zenci çocuğunu kenar mahalleden alıp beyaz okullarına otobüslerle götürmek, yalnızca, sorunun özünden kaçmaktır. Üstelik bu gibi davranışlar çocuklarda bir güvensizlik doğurmaktadır.[265]

Bu sistemin sınırları içinde kalan reformların zenci toplulukları için kuvvetli bir düzelme umudu taşımasının nedeni bilinmektedir. Sistemin iki ucu vardır: Bir uçta varlık, ayrıcalık ve güç, ötekinde de yoksulluk, güçsüzlük ve sıkıntı vardır. Bu her zaman böyleydi, ama bütün guruplar daha önce, eşit olarak yükselebilirlerdi. Çünkü, genişleme yukarda yer açardı; dipteki yerlerini almaya hazırlanan başka gruplar da, her zaman bulunmaktaydı. Bugün zenciler diptedir, ne yukarı tabakalarda yerleri vardır, ne de zencilerin yerini alacak bir grup vardır. Böyle-

[265] Bak. A. James Gregor, «Black Nationalism: A Preliminary Analysis of Negro Radicalism» **Science and Society**, Autumn 1963, s. 427-31. Gregor, mesken sorununda da ayrıma karşı hazırlanan programların, zenci toplulukları için çok da önemli olmadığını gösteren kanıtlar vermektedir.

likle yalnız bireyler yukarı tırmanabilir, guruplar tırmanamaz; bu reformlar çok kimseye değil, birkaç kişiye yardım eder. Büyük toplulukların durumlarını değiştirmeye, sistemin değişmesinden başka hiç bir şey yeterli değildir. Sistemin değişmesinden kastımız, her iki ucun kaldırılması, varlık ve gücün herkes tarafından paylaşıldığı bir sistemin gelmesidir.

Bazıları, doğru bile olsa bunun, zenci topluluklarının zayıflık nedenlerinin farkına varacakları, hatta devrimci bir bilinç geliştirecekleri anlamına gelmediğini söyleyeceklerdir. Burjuva ideolojisinin esrarları zencileri körleştirebilir mi? Tokenism'in koşullarına uymuş üst sınıftan sağlanan önderlik zencileri felce uğratabilir mi? Çünkü, sömürülmüş sınıflar ve ırklar her zaman vardır; ama devrimci bir düşünce az rastlanan bir tarihi olaydır. Neden Amerikan zencilerinden, daha önce çok az kimsenin yaptığı bir şeyi yapmalarını bekliyoruz?

Bunun eşit güçte, iki nedeni olduğuna inanıyoruz.

Birincisi, Amerikan zencileri, teknolojiye egemen olmuş ve bir kaç yıl öncesine kadar kimsenin düşünü bile göremeyeceği bir şekilde emeğin verimliliğini artırmış bir toplumda yaşamaktadır. Bu ilerlemenin, kâr ve daha kusursuz yok etme yöntemleri elde etmek amacıyla başarıldığı doğrudur, ama insan varlığı ve özgürlüğü için kullanılabilecek güç ortadadır; gizlenemez. Yoksulluk ve baskı artık gerekli değildir, bunları sürdüren bir sistem, kurbanlarının gözünde, giderek, açık bir biçimde barbar bir tarih dışı varlık olarak gözükmektedir.

İkincisi, bizim zamanımızda tekelci kapitalizmin uluslararası yüzü olan emperyalist sömürüye karşı

bütün dünyadaki devrimci dalgalar daha da büyümektedir, o kadar ki ne geriye döndürülebilir, ne de durdurulabilir. Daha şimdiden, bağımsız Afrika devletlerinin yükselişi Amerikan zencisinin kendi görüşünü değiştirmesine yardım etmiştir. Afrikalılar-ve Asyalılar, Lâtin Amerikalılar - devrimlerini ulusal bağımsızlıktan sosyalist eşitliğe götürürlerken Amerikan zencisinin bilinci tekrar tekrar değişecektir. Bu değişiklik, kendi bilgisi, kendi deneyi ve bütün dünyada kapitalist - emperyalist baskı sistemine karşı savaşıp zaferler kazananların verdikleri örneklerle olacaktır.

Zenci toplulukları bugünkü kuruluşu içinde Amerikan toplumuyla birleşmeyi ümit edemezler. Ama, onu yıkan tarihsel kurumlardan biri olmayı, yerine, dar bir burjuva kavramı olan medeni hakları değil, fakat bütün insan haklarını paylaşacakları bir toplumu getirmeyi umabilirler.

X

TEKELCİ KAPİTALİST TOPLUMUN NİTELİĞİ ÜSTÜNE

1

Bundan önceki tartışmanın amacı, yalnızca, çağdaş Amerikan iktisadının çalışma ilkelerini anlamak değildi. Amaç, aynı zamanda, yaşamayı küflendiren, akılları şekillendiren ve toplumumuzdaki bireylerin ilerlemesine karar veren güçlerin anlaşılmasıydı. Bugün böyle bir anlayışa duyulan ihtiyaç büyüktür. Yaşamın her yönünde Amerikalıları tek tek rahatsız etmekte olan uyuşmazlık, duygusuzluk ve umutsuzluk, derin bir buhranın boyutları durumuna gelmiştir. Bu buhran, ulusal yaşamı her açıdan etkilemekte, toplumsal-siyasal ve bireysel yaşamı bozmaktadır. Ağır ve boğucu bir boşluk duygusu ve yaşamın değersizliği, ülkenin ahlâkî ve zihni iklimini etkilemektedir. Yüksek dereceli kurullar «ulusal amaç»ların bulunması ve belirtilmesiyle uğraşırken, ülkedeki sıkıntı yaygın bir biçimde günlük basında (roman makale, vb.) yankılanmaktadır. Bu sıkıntı, bu kırıklık, çalışmanın amacını ve anlamını kaybettirmekte, boş vakti kederli ve zayıflatıcı bir tembelliğe çevirmekte, tehlikeli bir şekilde, eğitim sistemini ve gençliğin sağlam yetişmesi için gerekli koşulları yıpratmakta, dini ve kiliseyi ticaretleşmiş

«beraberlik» araçları durumuna sokmakta ve burjuva toplumunun temeli olan aileyi yıkmaktadır.

Bazı eleştiriciler, bu olayların yeni olmadıklarını, kapitalizme, hatta tüm insan toplumuna özgü olduklarını söyleyebilirler. Bazılarıysa, bunların, çağdaş sanayi uygarlığının kaçınılmaz yan ürünlerini, «bolluk toplumu»nun önlenilemez niteliklerini ve iktisadî gelişmenin sakınılamaz maliyetlerini temsil ettiklerini hissedebilirler. Daha başlangıçta bir şeyin açıklanması gerekir. Ne çözümlediğimiz durumun yepyeni bir şey olduğunu, ne de 20 ya da 50 yıl önceki duruma göre daha bozuk olduğunu söylemek istiyoruz. Buhranın hiç bir zaman bu derece yayılmış ve acı olmadığı, olayların kötüden daha kötüye gittiği, inancındayız. Bu görüş, farklı düşüncede olan aklı başında gözlemciler tarafından da paylaşılmaktadır. Ama kesin, hatta yaklaşık ölçü ve kanıtların elde edilmesinin çok zor olduğu bir alanda hareket ettiğimizin de farkındayız. Bu zorluklardan kısaca söz etmek yararlı olabilir.

Toplumsal kalkınma alanındaki istatistiksel bilgiler, ya belirsiz ya da eksiktir.[266] Sözgelimi, intihar sayısı gibi bir toplumsal olayın göstergesini düşünün. İlgili verilerin eksikliği bir yana, bu verilerin değeri, bu gibi ölümlerin ne şekilde bildirildiğine bağlıdır. Kendini öldürmenin geride kalan aileye leke sürdüğü düşünüldüğünden birçok intihar olayı,

[266] Eksikliğin nedeni istatistik toplayan ve bildiren kurumların bugünkü toplumsal düzenin olumsuz yönlerini açığa çıkartmadaki isteksizliklerdir. Belirsizliğin nedeniyse, kavramsal ve kuramsal sorunlardır. Bu gibi sorunlar da, «davranışçı» bilimin enerjisini gelişi güzel meselelerden çok önemli sorunlara yöneltmesiyle çözülebilir.

bir kalp krizi ya da başka doğal nedenlerden meydana gelmiş bir olay olarak bildirilmektedir. İntihara karşı toplumsal tutumlar değiştikçe, böyle bir olayı kabul etme isteksizliği zayıfladıkça, birçok intihar olayı intihar olarak bildirilmekte ve kaydedilmektedir. Dolayısıyla, ölüm nedenlerini bildirmekteki bu gibi değişiklikler, gerçekte olmayabilecek bir bozulma gösterebilir. Bunun daha da ötesi vardır. İntihar olaylarının, Amerika'da, zenciler arasında beyazlardan daha az olduğu söylenmektedir. Ama, tüm sorumlu kişiler, özellikle güneyde, bir zenciyi adam yerine koymayıp ölüm nedenini araştırmadıkça, intihar istatistikleri zenci intihar olaylarını olduğundan daha az gösterecektir.

Başka bir örnek alalım: Yeni yetme suçlarının geçmişte olduğundan daha büyük bir sorun olup olmadığı. Kesin bir karşılık, her şeyden önce, yeni yetme suçlarının «resmî» tanımına ve bu tanımın zamanla değişip değişmediğine bağlıdır. Tanım daralmışsa, önceden suç olarak kabul edilen birçok kötü davranış, şimdi «küçük haylazlık» olarak düşünülüyorsa, geçmişteki verilerin bugünkülerle karşılaştırılamayacağı açıktır.[267] Bundan başka, cevap, kanunu yürüten kurumların çabalarının ve dikkatlerinin değişme derecesine de bağlıdır. Polis tarafından tutuklanan ve çocuk mahkemeleri tarafından yargılanan suçlu oranı elli yıl öncesine göre daha mı büyük, yoksa daha mı küçüktür? Sorunun sayısal

[267] Benzer bir düşünce, çocuk suçlarının toplumsal sınıf yansımalarını da karşılaştırılamaz hale getirir. Orta ya da yüksek sınıf çocukları için bir taşkınlık veya bir «el şakası» olarak kabul edilen bir davranış, işçi sınıfı veya zenci çocukları için bir suç olarak gösterilmektedir.

yönünden başka niteliksel bir yönü de vardır: Suçu meydana getiren hareketlerin temeli ve nedenleri değişmiş midir? Çünkü, adam öldürme, ırza geçme, uyuşturucu madde kullanma ve işportacılık suçlarıyla küçük hırsızlık, ehliyetsiz araba kullanma ve kaçak içki içme suçları arasında büyük ayrımlar vardır. Bütün bu önemli sorular hakkında geniş ve sağlam bilgi yoktur, dolayısıyla istatistiksel verilerle desteklenecek sonuçların elde edilmesi imkânsızdır.

Bir örnek daha verelim. İkinci dünya savaşından beri boşanma (ya da kanunî ve/ya da gerçek ayrılma) ile sonuçlanan evliliklerin sayısının hissedilir bir şekilde arttığı, kuşkusuz bir gerçektir.[268] Bundan çıkartılacak sonuçlar da belirsizdir. Biz, bu artışın, yalnızca burjuvazi ailesindeki çözülme ve yıkılmayı değil, aynı zamanda halkın büyüyen yalnızlığını ve perişanlığını, yansıttığı kanısındayız; ama bu görüşün geçerliğini kanıtlayacak bir yol yoktur. Aslında, yıkılmış evlilikler oranının artmasının, insanların durumundaki bir bozulmadan çok gelişmeyi gösterdiği sonucu haklı görülebilir. İnsanlar daha fazla özgürlüğe kavuşmuşlardır, mutlu olmayan evliliklerin içinde boğulmak yerine yaşamlarını gerçek ihtiyaçlarına göre yeni baştan düzenlemek yeteneğine sahiptirler. Yalnız, görünüşte bizim görüşümüze uygun olmayan bu düşünce çok kuvvetlidir. Bireyciliği, ahlak ve düzeni geliştirmek için gerekli olan çerçeveyi sağlayacağı düşünülen, törelere uygun «mutlu aile yaşamı» görüntüsünden daha fazla gerçeğe yaklaşmaktadır. Üstünde durulan nokta,

[268] Bu konuda da «yoksul adam boşanması,» yani basit terk olayları hakkındaki veriler noksandır.

boşanmaların evliliğe oranının, halkın mutluluğunu ve refahını gösteren geçerli bir gösterge olarak kullanılmasının imkânsız olduğudur.

Bu gibi engeller yüzünden, bazı çok önemli konularda zaman aralıklarına ait karşılaştırmalar yapmaktan çekindik. Bu kararımızı isteksizce verdik, çünkü olayları tarihsel akışı içinde incelemenin gerekli olduğuna ve istatistiksel olarak kanıtlanamasa bile, görüşlerimizin aslında doğru olduklarına inanıyoruz. Dolayısıyla, tartışmayı temel sorunlar içinde yürütmek için, bugünkü koşulların ana çizgileri içinde kalacağız, bu koşulların önceki dönemlerdekinden daha başka, daha iyi ya da daha kötü olduğu sorusunu açık bırakacağız.

Tarihsel karşılaştırmalardan kaçınma, toplumsal gerçeğin bazı ölçülebilir yönleri için gereksizdir. Dolayısıyla, bugünkü toplumun öncekilerden çok daha zengin olduğunu gösteren rakamlar verebiliriz. Verimlilik ve birey başına hasıla ve gelir eskisinden daha yüksektir; «nedir» ile «ne olabilirdi» arasındaki uçurum hiç bir zaman bu kadar göz kamaştırıcı olmamıştır. Ulusal çıktı ve ulusal gelir konusunda en titiz kimseler bile, çıktı ve gelirin tam olarak ne kadar artığını, mümkün olandan ne kadar geri kaldığını sormaktan ileriye gidememektedirler. Belirli toplamlar hakkındaki bu gibi kuşkular, tartışmamızın temelini ve geçerliğini etkilemez. Çünkü, tekelci kapitalizmin, bütün verimliliğe ve yaratılan büyük servete karşın, sağlam ve mutlu bir kalkınmayı sağlayacak bir toplum için gerekli temelleri kurmakta başarısızlığa uğraması, önemli bir bulgudur.

2

Bu bölümün bir taslağı, 1962'de yayına hazırlanırken,[269] o zaman moda olan bir görüşün, Amerika'da yoksulluğun ortadan kalktığını savunan bir tezin yanlışlığını ispatlamak için geniş bir yer ayırmak gerektiği düşünülüyordu. Bir yıl sonra, artık bunu yapmak gereksizdi. 1962 yılında, Michael Harrington'ın **The Other America** adlı kitabının yayınlanması, yoksulluk sorununa başarılı olarak ışık tutmuştu. O zamandan beri, bu konuda yazılanlar şaşılacak ölçüde artmıştır. Son olarak, Başkan Johnson'ın 1964'te «yoksulluğa karşı savaş» açmasıyla bütün dünya A.B.D.'deki yoksulluğun varlığını, bunun en önemli siyasal sorunlardan birisi olduğunu öğrenmişti. Bizim buradaki amacımız bakımından, tekelci kapitalizmin başarısızlığını yalnızca iktisadî terimler içinde gösteren elimizdeki istatistikleri kaydetmekten fazlasını yapmak gerekli değildir. Bunu yapmadan önce, birkaç yıl öncesine kadar geçmişe ait bir şeymiş gibi silinip atılan yoksulluk sorununun birden bire sahneye çıkmasının nedenini sormak yararlı olacaktır.

Bunun iki kısımda açıklanabileceğine inanıyoruz. Birincisi, Marx'ın **Sermaye**'sinde belirttiği, ayrıca, kapitalist kalkınmaya sahne olan geçen yüzyıldaki deneylerin tekrar tekrar doğruladığı gibi, kapitalizm, nerede olursa olsun, bir uçta zenginlik, öteki uçta da yoksulluk doğurmaktadır. En ileri merkezlere ve en geri sömürgelere eşit olarak uygulanan bu kapitalist kalkınma kanunu, burjuva iktisatçıları tarafından hiç kabul edilmemiştir. Bunlar,

[269] **Monthly Review**, Temmuz - Ağustos 1962.

daha çok, bir savunma niteliğinde olan ve kapitalizmin eşitleyici bir niteliğe sahip olduğunu savunan tezin propagandasını yapmışlardır.

Burada, açıklamanın ikinci kısmı ortaya çıkar. Kapitalist yoksulluğun kökünde, kurbanlarını gelirden eden ve işsizlerin iş için rekabet ettiği kimselerin güvenliğini ve pazarlık gücünü el altından yok eden işsizlik ve - Marx'ın yedek sanayi ordusu dediği - eksik istihdam vardır. İkinci Dünya Savaşı sıralarında işsizlik birkaç yıl için ortadan silinmişti. En verimli yaş gruplarındaki 10 milyondan fazla kimse silahlı kuvvetlere alındığı zaman toplam üretim, üçte iki ya da daha fazla bir oranda artmıştı. Bu koşullar altında, her sağlam insan renk, yaş ve cinsiyet ayrımı gözetilmeksizin bir iş bulabilirdi; fazla çalışma bir istisnadan çok bir kural olmuştu artık Her ailenin bir kaç üyesinin birden çalışmasıyla az gelir gruplarındaki ailelerin gelirlerinde yüksek bir artış olmuştu. Savaş yıllarında yoksulluğun elendiğini söylemek elbet yanlış olur, ama yoksul halkın yaşama düzeylerindeki gelişim önemlidir. Bu uygun koşullar, daha zayıflamış olarak savaş sonrasındaki piyasa canlılığı ve 1950-lerdeki Kore Savaşı dolayısıyla dev askeri bütçelerin sebep olduğu refah yıllarında da devam etmiştir. On yıldan fazla bir zaman içinde yoksulluk gerilemiş, sonra da, iktisat olağanüstü savaş olasalıkları altında genişlerken, bir noktada tutulmuştur.

Ortodoks iktisat kuramından başkasını görmeyen burjuvazi ideologlarının bu ilerlemeleri yanlış açıklamaları çok doğaldır. Bunlar, en sonunda, kapitalizmin, bekledikleri gibi hareket ettiklerini sana-

rak sevinmişlerdir. Geçmiş, öncelikle Büyük Buhran, unutulmuştur, bir yüzyıl önceki dersler önemsenmemiştir, gelecek zaman, tarihteki en büyük savaşı çevreleyen anormal yılların aşırı kutuplaşmasıyla çizilmiştir. Dolayısıyla kendini beğenmiş rahatlığıyla Amerikan Töreni, yakında bu en varlıklı toplumda tatsız bir anıdan başka bir şey olmayacaktır. Ama kapitalizmin temel hareket kanunu, kısa bir süre istediğini yaptıramadıktan sonra, yeniden işlemeye başlamıştır. İşsizlik sürekli olarak yükselmeye başlamış, savaş sonrasındaki yeni teknolojilerin karakterleri niteliksiz ve yarı nitelikli işçilerin zayıflıklarını kuvvetle açığa çıkarmıştır. İktisat merdiveninin en altında olan ve oranlı olarak, savaş sırasındaki tam istihdamdan en çok yararlanan grup, büyük bir darbe yemiştir kuşkusuz.

1950'lerin sonunda gerçek, artık saklanamaz duruma gelmiştir: Düzeltici bir eğilimin, zamanla, otomatik olarak yoksulluğu eriteceğine inanmak imkânsız olmuştur artık. Yoksulluk hâlâ vardı, her yerde, özellikle büyük şehirlerin harap olan merkezlerinde, yayılıyor ve derinleşiyordu.

Yoksulluk hakkında değişik bir görüş ve değişik bir tutuma sahip olmak, artık kaçınılmaz bir şeydi. Yoksulluk bir kere daha geçici bir bela olmaktan çıkmış, savaştan önce olduğu gibi bir sorun olmuştu. Bu değişikliğin ilk meyvası yeni yoksulluk edebiyatı, ikincisiyse siyaset sahnesine yeniden çıkışıydı. Johnson'ın «yoksulluğa karşı savaşı» gerçekte, aynı temada bir çeşitlemeden başka bir şey değildir. 1928 seçimlerinde Cumhuriyetçi aday olarak seçime giren Herbert Hoover şunu ileri sürmüştür: «Tanrının yardımıyla bu ülkeden yoksulluğun kovulacağı

günü yakında göreceğiz.» Kendisini izleyen Franklin D. Roosevelt ise «ulusun üçte birinin» iyi barınamadığı, beslenemediği ve giyinemediği bir durumu değiştireceğine yemin etmişti.

Şimdi ne Tanrı'nın ne de FDR'ın durumu kurtaramadıklarını biliyoruz ve Lyndon Johnson'ın da daha fazla bir şeyler yapabileceğini ummak için neden yoktur. Ama, «yoksulluğa karşı savaşın» uğraşacağı sorunun yönlerinin neler olduğunu sorabiliriz.

Bu soruya cevap vermek için önce yoksulluğu tanımlamak gereklidir. Burjuva kuramcıları bu konuda bir şey söylemekten kaçınmaktadırlar. Yoksulluğun göreli bir sorun olduğunu, herkesin uygun gördüğü biçimde tanımlayabileceğini söylemektedirler. Bazılarıysa tartışmayı, en yoksul Amerikalının, diyelim Missisippi'de kamu refahı programından yararlanan işsiz bir kişinin bile, geri kalmış bir ülkedeki orta halli bir işçinin ya da köylünün kazandığı ortalama gelirden daha fazla bir gelire sahip olduğunu, dolayısıyla A.B.D.'nde artık yoksulluğun kalmadığını söyleyecek kadar uzatmışlardır. Bir Marx'çı içinse, bu gibi öznel değerlendirmelerin en iyisi anlamsız, en kötüsüyse maksatlı olarak yanlış yol gösterenidir. Yoksulluğu ölçmek için her toplumun kendisine göre ölçütleri vardır. Her ne kadar bu ölçütler kesin olarak tanımlanamazsa da bunlar herşeye karşın gerçek nesnel olgulardır. Burada önemli olan nokta, Marx'ın ücretler ve fazla değer kuramında çok önemli bir yeri olan eski «taban geçim» kavramıdır. Klasik iktisatçıların tersine, Marx, taban geçimin fizyolojik olarak belirlendiğini düşünmemiştir. İşçilerin «yemek, giysi, yakıt, mesken gibi doğal isteklerinin ülkelerinin iklim ve do-

ğal koşullarına bağlı olarak» değişeceğini yazmıştır. «Öte yandan, gerekli isteklerin sayısı ve derecesi... tarihsel gelişmenin bir ürünüdür, dolayısıyla, büyük ölçüde bir ülkenin uygarlık derecesine bağlıdır.»[270] Böylece, taban geçim tarihseldir ve değişiklik gösterir, ama belli bir anda ve yerde tanımlanabilinir ve yaklaşık olarak, ölçülebilir. Buradan mantıkî olarak yoksulluğun tanımının, gelirleri taban geçimin altında ve o sırada toplumun gerektirdiği ihtiyaçları karşılayamayan toplum üyelerinin içinde yaşadığı koşullar olduğu çıkar.

İşgücü İstatistikleri Bürosunun işçi sınıfı ailelerinin bütçelerini «mütevazi ama yeterli» diye tanımlama çalışmalarında Marx'dan çıkarılmadığı açık olan, yukardaki gibi bir uslamlama esas alınmıştır. Bu bütçeleri eski taban geçimiyle eşitleyecek olursak bu sınırların altına düşen gelir sahipleri yoksulluk içinde yaşıyor diyebiliriz.

Ölçü bu olursa, son nüfus sayımı verilerinin uygulanabileceği 1959 yılında Amerika'daki yoksulluk ne kadardır?

O yıl içinde «mütevazi ama yeterli» yaşama düzeyinin bir aileye maliyeti, 20 büyük Amerikan şehrinde, 5,370 dolarla (Houston) 6,567 dolar (Chicago) arasındaydı.[271] Aynı zamanda, ülkedeki ailelerin % 20 sinin yıllık geliri 2,800 doların daha aşağısındaydı, ayrıca % 20'sinin geliri 2,800 dolar ile 4,800 dolar arasında, % 20'sinin geliri de 4,800 dolar ile 6,500 dolar arasındaydı.[272]

[270] **Sermaye**, Cilt 1, Kısım 2, Bölüm 4, Kesim 3.

[271] **Statistical Abstract of the United States**, 1963, s. 359.

[272] Herman P. Miller, **Rich Man, Poor Man**, New York, 1964, s. 7.

Amerikan kapitalist toplumunun kendi standartlarını göz önünde tutarak, halkın yarısının yoksulluk içinde yaşadığı sonucunun önüne geçebilir miyiz?

3

Şimdi çağdaş Amerikan gerçeğinin öteki yüzüne dönelim. Çelik, çimento, alüminyum, cam gibi yapım maddeleri üretiminin dünyada en büyük olduğu bu ülkede konut durumu nedir?

1960 konut sayımında, ülkedeki 53 milyon konut biriminden 8.8 milyonu (% 16.6), özel tuvalet, banyo ve sudan yoksun olarak kaydedilmiştir.[273] Bu evlerin hemen hemen üçte ikisi sayımda «çürüyen» ya da «harap» olarak işaretlenmiştir.[274] Bir konut biriminde yaşayan kişilerin ortalama sayısının 2.9 olduğu hesap edilmektedir. Ortalama sayının gözlemlerin yarısının yukarsında, yarısının da aşağısında yer aldığı bir değer olduğunu, yoksulların evlerinin de ötekilerden daha kalabalık olacağını gözönünde tutarsak bu rakamı standardın altındaki evlerde yaşayan kimselerin sayısını hesap etmekte kullanmamız gerekir. Yine de, bu sayının kullanıldığı bu hesap bile, bize bu evlerde 25.5 milyon kişinin yaşadığını gösterir. Bir uzman, «her 10 Amerikan aile-

[273] Computed from the U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Census 1960 **Census of Housing: Advance Reports Housing Characteristics,** Nisan 1961.

[274] «Çürüyen» evler muntazam olarak yapılan bakımdan daha fazla onarım gerektirirler ya da birkaç bozukluğun evin güvenilir ve yeterli bir birim olarak devamı isteniyorsa, hemen onarımı gereklidir... Harap evler güvenilir ve yeterli barınaklar değildir» (ibid., s. 2).

sinden biri harap olmuş bir evde oturmaktadır, hatta daha geniş bir oranda, bir çok birim basma kalıp sağlık araçlarından yoksundur» dediğinde durumu büyütmemiştir.[275]

Yukardaki tartışma bütün nüfusu kapsamaktadır. Beyaz olmayanların yaşama koşullarıysa çok daha kötüdür. Beyaz olmayanların yaşadıkları 5,1 milyon konut biriminden 2,3 milyon kadarı özel tuvalet, banyo ve sudan yoksundur, çürüyen veya harap evler oranı, göze batar bir şekilde toplam orandan yüksektir. Beyaz olmayanlar arasında bir konut birimine düşen kişi sayısı beyazlarınkinden daha yüksek olduğundan, beyaz olmayan nüfusun en azından yarısının yeterli konuttan yoksun olduğunu tahmin etmek doğrudur.

Dikkatler ulusal toplumlardan şehirlere çevrilecek olursa durumun daha karanlık olduğu görülür. 1957'de **Fortune** dergisinin yazarlarına göre :

> **Büyük şehirlerdeki yoksul mahalle sorunu daha da kötüleşmektedir. Bugün 17 milyon kadar Amerikalı onarımı mümkün olmayan, çürük, kirli, ışıklandırma, ısınma ve su tesislerinin kötü olduğu evlerde oturmaktadır. Sorun bütün merkezî şehirlere dert olmaktadır, ama en büyük, en zengin ve en sanayileşmiş şehirlerde en şiddetlidir.[276]**

Gerçekte, koşulların en büyük şehirlerde en kötü olduğu görüşü, büyük şehrin bütün toplumsal kötülükler kaynağı olduğu görüşünü yansıtmaktan da

[275] Chester Rapkin, «Some Effects of Economic Growth on the Character of Cities,» **American Economic Review**, Mayıs 1956, s. 295.

[276] William H. Whyle, Jr. **et. al., The Exploding Metropolis**, s. 93.

öteye gider. **Fortune** yazarlarının, daha sistematik bir araştırmasına göre, «genel anlamda, bütün şehirlerin umut kırıcı bir görünümde olduğu söylenebilir... Nüfus sayısı ile bir ilgisi yoktur. Kısaca sorun yalnız büyük şehirlerde değildir. Küçük, büyük, bütün şehirler, banliyo şehri, esas şehir, bağımsız şehir, hepsinde bu sorun vardır.»[277]

Sözgelimi, 1950'de 4,766 nüfuslu Robbins, Illinois'de evlerin % 85.6'sı haraptı, su tuvalet ve banyodan yoksundu, merkezi böyle olan ve nüfusu 551,777 olan Indianapolis'deyse bu rakam % 31'tü. 1958'de Cambridge, Massachusets'de (1960 nüfusu : 120,740) «evlerin % 57'sinin standartların altında olduğu, % 22'sinin onarılmasının imkânsız olduğu» görülmüştür.[278]

Geniş **metropolitan** merkezlerde kansere benzeyen bu hastalık çok ilerlemiştir, insanlar üstündeki etkisi de büyüktür.

> **New York şehri gittikçe yayılan ve doymak bilmeyen bir canavar gibidir. Yüz ölçümü 315 milyon mil² dir, nüfusu 8 milyona yakındır. En azından 1 milyon kişi, yani nüfusun tam sekizde biri, sefalet içinde yaşamaktadır, 6-10 kişi bir arada oturmaktadır. Yoksul mahalle evleri fareyle dolup taşar. Bu nedenle ortalama olarak bir yılda 100 kişi çok kötü bir şekilde kemirilmektedir, bu yıla kadar her yıl iki kişi bu yüzden ölmüştür. Bugün New Yorkda insandan çok fare olsa gerek: aşağı yukarı 9 milyon[279]**

Daha istatistiksel bir çalışmada, bir **New York Times** muhabiri, 1958 yılında şunları söylemiştir :

[277] Reuel Hemdahl, **Urban Renewal**, New York, 1959, s. 46.

[278] Cambridge Civic Association, **Civic Bulletin**, Kasım 1958.

[279] Fred J. Cook and Gene Gleason, «The Shame of New York,» **The Nation**, 31 Ekim 1959.

2,250,000 konut biriminden (New York'da) tahmini olarak 400.000'i yoksul mahallelerdeki yapılardır. Bunların 282,000 kadarı A.B.D. nüfus bürosunun standart konut şartlarına uymamaktadır. Özel tuvalet, banyo, akarsu yoktur, ya da çürümektedir. 118,000 birim, Sayım Bürosunun daha aşağı seviyedeki yapısal şartlarına uygunsa da, çok kalabalık olduklarından şehrin sıhhat ve yerleşme standartlarının o kadar dışında kalmaktadır ki, bunları yoksul mahalle evleri gibi saymakta hiç bir sakınca yoktur.[280]

New Haven Kalkınma Yöneticisi Edward J. Logue da şunları söylemiştir:

Herhalde daha az istatistiğe, bunların yerine de birkaç yürüyüşe ihtiyacımız var: Yoksul mahallelerde, kokan merdivenlerden kalabalıkların döküldüğü odalara doğru bir yürüyüş, yıpranmış, eski ticaret alanlarında birinci kat dükkânlardan içeriye bakarak bir yürüyüş, yağlı ve kasvetli fabrika çatı aralarında bir yürüyüş. Pislik, sefalet ve tehlike hepsi oradadır, görülmesi kolay, bir görülünce de unutulması imkânsızdır.[281]

Yukarda söylenenlerin tarihi savaştan sonraki 10-15 yıl içinde - savaş sonrası «bolluk» zamanında - konut davasında önemli ilerlemelerin olduğunu savunan tezin ne kadar yanlış olduğunu gösterir. Ne olmuşsa bu tezin söylediğinin tersine olmuştur : Federal eyalet ve yerel hükümetlerin konut sorunuyla uğraşmak için harcadıkları çabanın hepsi sorunun özüne ulaşmayı başaramadığı gibi, zaten ulusal bir buhran durumuna gelmiş olan bu sorunu daha da şiddetlendirmiştir. Sonunda, sorun kötüden daha kötüye gitmiş, yoksul mahalleler ve çürüme azalacağına, yayılmıştır. Bu konuda en çok bilinen örnek olarak, New York'un durumu 1950-58 yıllarında şöyleydi :

Federal yardımla 13 projeyi tamamlamış ya da yarılamıştır. Bu projelerin arasında 997 dönüm yoksul mahalle alanını kapsayan 20,437 kötü konut biriminin yerine 21,820 yeni birimin yapılmasıyla Coliseum ve Lincoln kültürel meydanlarının güzelleştirilmesi de vardır. Konut ihtiyacı düşünülecek olursa 1,383 dairelik bir kazanç çok küçüktür. Program.. gelecek 10 yıl içinde 4155 dönümlük bir yoksul mahalle alanını yeniden kalkındıracak ve 65,000 yeni daire sağlayacaktır... Bu program... yeni yoksul mahallelerin ortaya çıkmasını önleyemeyeceği gibi, bugünkü yoksul mahalle alanlarının ancak sekizde biriyle uğraşacaktır.[282]

Mr. Logue daha önce değinilen makalesinde «gerçek şudur: Sınırlı federal fonlardan New York'a düşen 20 ya da 30 milyonluk pay, hastalığın yayılmasını önlemede bile yeterli değildir» demektedir.

Bu durumun nedenlerini anlamak çok önemlidir. **Status quo**'yu eleştiren bazı liberal kimseler bu durumun yaratıcısı olarak halkın anlayışının kıtlığını göstermektedir. Bu eleştiricilere göre bu anlayışsızlık, hükümet fonlarının «kamu kesimine» kıt bir şekilde ayrılmasına yol açmaktadır. Başka eleştiricilerse, yerel otoritelerin karmakarışık bir şekilde birbirleriyle ilgili oluşunu, belediyelerin gerçek demokratik denetimden büyük ölçüde yoksun oluşlarını, belediye görevlilerinin rüşvet almalarını ve ayartılmalarını, yasama organlarının baskı gruplarıyla sıkı ilişkilerini, nedenler arasında saymaktadırlar. Bütün bunlarda bir gerçek payı vardır, ama bun-

[280] **The New York Times**, 30 Kasım 1958.

[281] «Urban Ruin - or Urban Renewal?» **The New York Times Magazine**, 9 Kasım 1958.

[282] Charles Grutzner, **The New York Times**, 30 Kasım 1958.

lar, sorunun yüzeyine bile zor dokunmaktadır. Şehir ve konut planlamasında, başka kamu ve özel alanlarda olduğundan daha yeterli, benlikçi olmayan ve kendisini adamış kimseler çalışmaktadır herhalde. Rüşvet alma ve ayartılma sürekli olarak bu gibi kimselerin çabalarına karşı gelirse ve niyet edilenin tersi sonuçlar yaratırsa, bu olay yasayıcı ve yöneticilerin «tabiatları» böyledir diye açıklanamaz elbet. Bundan başka bir bütün olarak kamu kesimine yapılan yardımın yetersizliğini, bu acıklı durumun temel nedeni olarak almak yanlış yöne götürür bizi. Kamu kesimindeki askeri kuruluşların istenmeyen bir üvey evlat gibi muamele gördüğünü düşünemeyeceğimizden, hükümetin elindeki bu gibi fonların kamu refahını artırmak amacıyla dağıtıldığından emin değiliz.[283]

Dolayısıyla bu bilmecinin anahtarı başka yerlerde araştırılmalıdır. Birinci basamak olarak şehirsel yenileşme projeleri denilen işlemlerin gerçekte nasıl uygulandığını görmek yararlı olabilir. Fazlaca basitleştirerek, ama zincirdeki bağların hiç birini atlamadan işlemi şöyle tanımlayabiliriz : Şehir hükümeti, sınırları içinde yeniden kalkınmaya ihtiyacı olan bir bölgeyi gösterir. Bir Yerel Kamu Kurumu - bu uygulama eyaletten eyalete ve bir noktaya kadar eyaletler içinde değişir - gösterilen bölgedeki arazi ve binaları satın alır. Bu satın almada yetkisini kullanır ve bölgenin şimdiki durumu üstünden saptanan tahmini değerlere göre bir fiyat biçer. Yapılar yıkılır, arsa da araziyi yenileştirecek kimselere satılır.[284] Yenileştirme projesinin karakteri Yerel Kamu Kurumuyla araziyi satın alan kimseler arasında saptanır. Bazı durumlarda araziyi satın alanlardan bölgeleme koşulları ve bina kadrolarından başka özel koşullara da uymaları istenebilir. Kamu konut otoriteleri, yerel hükümet organları, hastahaneleri, vb. projeye girebilirler; ama genel olarak, şehirsel yenileştirme yasamasının isteği ve etkisi, çürümekte olan ya da arzu edilmeyen bölgelerin zengin özel girişimcilerin ellerinde bir servet olarak son bulmasıdır.

«Para aşırma iktisadında bilgili olan kimseler bu projedeki bozulma olasılıklarını kolayca göreceklerdir. İlk olarak şehir haritası tipik olarak geniş yoksul mahalle ve çürüme bölgeleriyle noktalanmış olduğundan, iş, gelecek yenileştirme bölgesini seçmeye geldiğinde insanın önünde geniş bir alternatif dizisi bulunur her zaman. Sorumlu kişiler, kararın birçok «itibarlı» görüşlerle etkilenmesine izin vermek zorundadırlar. Sözgelimi, belediye otoritelerinin dekor ve gösterişi seçmeleri bu görüşlerden biridir. Bu da, şehrin kuvvetli kişilerinin, yerli ve yabancı ziyaretçilerin duyarlığını bozacak alanların ortadan kaldırılmasına öncelik vereceklerini gösterir : bu da, şehrin en kötü ve en yoksul mahallelerini içine almayı gerektirmez. Bu gibi alanlar, genellikle şehrin en seçkin kısımlarına yakındır, birçok kimseler de bu alanlarla ilgilenecektir, dolayısıyla bunların yenileştirilmesi yalnızca siyasal ve kamusal ilişkilerden dolayı değil, aynı zamanda belediye büt-

[283] Bu konular, 6. ve 7. bölümlerde daha geniş olarak ele alınmıştır.

[284] Yerel hükümetlerin bu işlerde kaybedecekleri miktarları kapatmak için federal yardımlar, dolayısıyla da daha büyük ölçüde federal denetim yer alabilir.

çesine ötekilere göre fazla bir yük yapmayacağı için daha çekici gelecektir. Doğrudan doğruya taşıtsız mal çıkarları da bu işi başlatabilir. Birçok nedenle («iyi» semtlere yakınlık, doğal yeri, ulaşım kolaylıklarının elverişliliği) bir alan, bir yapım firmasının dikkatini çekebilir. Bu firmanın teklifi, yetkilileri, bu alanı yenileştirmeye değer yoksul bir bölge olarak göstermek gerektiğine inandırabilir. Genel olarak, karar verme yetkisi olan kişilerin, seçimlerini yaparken konut ihtiyaçlarından başka çıkarları amaç edinen baskılara uğradıkları açıktır.

Aynı düşünceler, sözleşmenin yapılacağı firmanın seçimini meydana getiren ikinci basamak için de geçerlidir. Denetim ilkesi olarak ,gizli «ihale» yöntemi üstünde durulmasına karşın bu ilkenin seçim güdülerini ortaya çıkarmaktan çok, bunları gizleyen bir şekilde işlediği de açıktır. Belediye yönetimindeki siyasal bağlantılar, rüşvetler ve önemli kişilerin «torpil»leri gibi çirkin olayların bu istenen sözleşmelerin elde edilmesinde önemli bir rol oynadığı gerçeği, basında hergün yer almaktadır. Teklifte görünen gerçek doların yanı sıra firmaların kredi durumlarının, şöhretlerinin ve belirsiz bir şekilde tanımlanan özelliklerinin son seçimde dikkate alındıkları gözönünde tutulursa çürüme ve kayırma için ne kadar çok fırsat doğduğu anlaşılabilir. Daha da ileri giderek, müteahidin kârlarının büyük ölçüde sorumlu kişilerle yapılacak bir pazarlık sonunda saptanan özel sözleşme koşullarına bağlı olduğu düşünülürse, namus ve kamusal sorumluluğun şehirsel yenileşme programlarında çalışan kimselerin önemli faziletleri arasında pek de yer almadığı görülür. Çünkü, onlar da - Oscar Wilde'ın bir sözünü kullanarak - her şeye direneceklerdir, ama ayartılmaya direnemezler.

Şehirsel yenileştirme projeleri, genellikle yoksul zencilerin, bütünüyle ya da büyük ölçüde, evlerinden çıkarılmalarını gerektirir. Dolayısıyla, bu projeler zenciler arasında, «zencilerin yerlerinden edilmesi» şeklinde tanımlanır. Bu gibi kimselere ne olmaktadır?

Hukukî açıdan, Yerel Kamu Kurumları, yeniden yerleştirme hizmetlerini görmek ve «düzgün, güvenilir ve sağlığa uygun evler» bulmakla yükümlüdür. Ama uygulamada, birçok şehir plancılarının ve derneklerin iyi niyetli çabalarına karşın, yerlerinden olan kimseler yine de başlarının çaresine kendileri bakmak durumuna düşmektedir. Bunlar, bir yer bulmak için koşuşmakta, başkalarıyla birleşmekte, bütün aileler pansiyonlara ya da bölünmüş dairelere tıkışmakta, dolayısıyla içinden çıktıkları yoksul mahalle koşullarını şehrin başka kısımlarına da taşımaktadır. Eski çevrelerinde, hayatın yükünü kolaylaştıran, **minimum** bir rahatlık ve güven sağlayan arkadaşlık ve kişisel bağlar da yok olmuştur. 1960'da bu konuda yayınlanan geniş bir çalışma şu sonuca varmaktadır: «Programın bugünkü uygulanışında, gerçekten yoksul olanlar şehirsel yenileştirmeden yararlanmamakta, bir çoğu yakından tanıdıkları çevrelerden hiç bir bağları ve sevgileri olmayan başka çevrelere geçirilmekle daha da sefil olmaktadır.» Üstelik bu gibi yerlerde, genellikle, daha az yer için daha fazla kira vermektedirler.[285] 1960'dan beri bir ilerleme de olmamıştır. 1964'de yayınlanan yeni-

[285] Edward Higbee, **The Squeeze: Cities Without Space**, London, 1961, s. 83.

den yerleştirme çalışmaları, bir çok şeyin arasında, şu sonuca da varmıştır:

> **Zorunlu yerleştirmenin yol açtığı kişisel çöküntülerin yanında, yerlerinden edilen ailelerin bir çoğunun konut masrafları da gittikçe artmaktadır. Bu masraflar, yerleşme durumundaki gelişmeyi ya da ailenin mali olanaklarını hesaba katmadan, büyük rakamları bulmaktadır. Daha da ileri giderek, yeniden yerleştirme programlarından en çok yararlananların, mali ve kişisel kaynakları yeterli olan ve kısa zamanda zorunlu olmadan da konutlarını düzeltebilecek aileler olduğu söylenebilir. Yeniden yerleştirme programları, kaynakları çok az olanlar üstünde en karşıt etkiyi yapmaktadır. Yeniden yerleştirme konusunda çalışan yerel kamusal yetkililer raporlarında, yeniden yerleştirme sürecinin karşıt etkilerini olduğu gibi belirtmeyebilirler.**[286]

Şimdi şehirsel yenileşme dramının son perdesine gelmiş bulunuyoruz. Kalkınma bölgesindeki binaların yerle bir edilmesi ve burada yaşayanların dağılmasıyla, talihli bir müteahhit, amacı yatırımdaki kârı yükseltmek olan projesine başlar. Yerel Kamu Kuruluşunda çalışan şehir plancıları en kötü suistimalleri önlemek umuduyla kontrata bazı kısıtlamalar koymuş olabilir. Ama biraz daha fazlasını

[286] Chester Hartman, «The Housing of Relocated Families,» **Journal of the American Institute of Planners,** Kasım 1964, s. 226. Şehirsel yenileştirme programında gerçekten yeni olan bir şey varsa, o da adıdır. Bir yüzyıl önce Friedrich Engels şunları yazmıştı: «Nedenler ne kadar değişik olursa olsun, sonuçlar her yerde aynıdır. En rezil sokaklar ve dar geçitler kaybolurken, bu başarıdan dolayı burjuvazi kendi kendini yüceltmektedir, ama, bu sokaklar yeniden başka bir yerde, çoğunlukla da hemen ötedeki mahallede ortaya çıkmaktadır. «**The Housing Question,** Marx ve Engels **Selected Works in Two Volumes,** Cilt 1, Moscow, 1950, s. 550.

yapmayı umabilirler. Kâr, az gelirli aileler için az kiralı ya da az fiatlı kusursuz evler yapmakla elde edilmez, tersine, lüks apartmanların, ticari kullanışa elverişli gökdelenlerin ya da orta ve yüksek gelirli kimseler için özel evlerin yapılması ve kiralanmasıyla elde edilir. Buna göre, «yoksul mahalleden arınma,» bugünkü kurallar altında, yoksul mahallenin başka bir yere taşınması olarak adlandırılmalıdır. Bu, gerçek bir şehirsel yenileştirme değildir. Bu projeler bazan dendiği gibi Toplumsal Kalkınma Programları değil, yerleşmeye uygun alanlarda hükümetin yardım ödenekleri ve nüfuz kullanımı ile arazi kapatma projeleridir.»[287] Bunlardan hiç birinin bu ülkenin konut buhranını çözmekle bir ilgisi yoktur, bunun tam karşıtıdır doğru olan. James Marston Fitch bu konuda şunları söylemiştir:

> **«Birçok şehirsel yenileşme projesi... üst sınıf apartman kümeleri gibidir. Bu projelerde rezalet ve fazla kâr kuşkusu olmasa da, yalnızca lüks evler yapmak için yoksul mahalleleri yıkmak bile kuşkuyla karşılanmalıdır. Çöllün ortasında dev gökdelenler kurmak, kaba bir gösterişten başka bir şey değildir.»**[288]

İlerdeki yıllarda bir gelişme olabilir mi? Ne yazık ki, böyle bir olasılık yok. Bunun nedeni, ne yapılması gerektiği konusunda bilgi ya da bunları ya-

[287] Higbee, **The Squeeze,** s. 86. Hükümet yardım ödemeleri federal yardımlardan başka yeni okullar, yollar, parklar vb. için yapılan masrafları da içine alır. Bu gibi masraflar belediyeler tarafından yenileştirilen bölgelerin yeni «sakinleri» için, kamusal harcamalarla yapılmaktadır.

[288] «In Defense of the City» Siyasal Bilimler Akademisi'nin «Şehir Sorunları» üzerindeki Bakan Toplantısı, 29 Nisan 1960, The Academy of Political Science, Columbia University, 1960, s. 10.

pabilmek için gerekli araç yokluğu değildir. Başkan Eisenhower'in atadığı Ulusal Amaçlar Komisyonu raporunun, bu konudaki açıklamasına göre

> **Amerika'da 1970 yılında, bugünkü toplama 10 milyon kadar ev eklenecektir. Bütün bunlardan başka, standardın altında olan ya da başka nedenlerle yıkılacak evlerin yerine 10 milyon kadar ev yapılması gerekecektir... Yılda iki milyon ev, 1950 yılındaki rekorun % 40 kadar üstünde olacaktır. Ama bu toplam, rehabilitation ve hizmetlerle birlikte, inşaat sanayisinin ilerdeki kapasitesi içindedir... Yeni konut pazarı, nüfusun en yüksek % 30 ya da % 40'ıyla sınırlandırılırsa, kamusal konut yapımı (1959'da yeni yapımların % 2,5'i) az olursa, bu inşaat oranına varılamaz.[289]**

Demek ki, belirtilen yapım oranına ulaşılamayacaktır. Kapitalizmin tarihinde hiç bir zaman az gelirli guruplar yeni bir ev piyasası yaratmamışlardır; savaş sonrası kayıtları bunun «kıtlık» zamanında olduğu kadar «bolluk» zamanında da böyle olduğunu göstermiştir. Siyasal güç bol para sahibi oligarşinin elinde oldukça, kamusal konut alanında büyük gelişmeler de beklenemez. Şehirsel yenileşme diye gösteriş yapan programlar, gördüğümüz gibi, yoksulu değil, zengini ev sahibi yapmaktadır. 1960'lardan beklenen önceki yıllardaki büyük Amerikan Töreni eğilimlerinin devamıdır: üst sınıf için daha çok tantanalı evler; orta sınıf için daha iyi evler; hak sahibi olmayan çoğunluk için aynı düzen, hatta artan hastalık ve yoksul mahalleler.

[289] Catherine Bauer Wurster, «Framework for an Urban Society «**Goals for Americans: The Reports of President's Commission on National Goals,** New York, 1960, s. 234-5. Mrs. Wurster, Andıç'ını hazırlarken bu alanda yetkili kimselerden meydana gelen bir panel'den görüşlerini sormuştur.

Bir zamanlar toplumun konut sorununu çözmek için gerekli kaynaklardan yoksun olduğu, bir çok kimsenin bir çok şeyden, bir kaç kişinin çıkarı için yoksun olmasının uygarlığın bedeli olduğu tartışılabilinirdi. Ama bugün bu görüş gücünü yitirmiştir. Mrs. Wurster'in dediği gibi, ihtiyaç duyulan evlerin sağlanması «inşaat sanayisinin kapasitesi içindedir.» Şimdi gerekli olan bu kapasiteyi zenginlerin çıkarları yerine yoksulların çıkarları için kullanmak isteğidir. «Bolluk» toplumu, refah devleti. yoksulluğa karşı savaş ve benzeri konularda sözlere değil, arsa spekülâtörlerini ve müteahhitleri zenginleştirmek için iki yüzlü yasamaya değil; şimdiye kadar yüz kere saptanmış olan şeyi bir daha saptamak için, araştırmalara değil; Amerikan halkının çoğunluğunun konut sorununu çözmek için gerçek planlamaya ve kararlı bir eyleme ihtiyaç vardır. Ama, böyle bir planlama ve eylem, her kapitalist hükümetin olduğu ve olması gerektiği gibi, zenginler tarafından yönetilen ve zenginlere çalışan bir hükümet tarafından yapılamaz. Bu gibi şeyleri bir kapitalist hükümetten istemek, onun kapitalistlikten vazgeçmesini istemektir.

4

Bugünkü Amerikan toplumunun niteliğini çok derin bir biçimde etkileyen iki gelişmenin ele alınması gereklidir. Bunların biri, banliyölerin göz alıcı bir biçimde büyümesi, öteki de, ülkenin ulaşım sistemindeki acıklı (bazı bölgeleri çöküşle tehdit eden) artıştır. Bu gelişmeler elbet, konut sorunuyla yakından ilgilidir; gerçekte yoksul mahallelerin ve çürümenin yayılmasıyla banliyölerin büyümesi

bir paranın iki yüzü gibidir. Bir sokağın arkasından ötekinin, bir mahallenin arkasından bir başkasının sefalete düşmesi, yıkıntıya dönmesi ve dayanılmaz bir biçimde kalabalıklaşması sonucunda biraz daha iyi durumda olan kimseler başka yerlere taşınmaktadır. Şehrin iyi yerlerindeki arsaların değerleri yüksek, apartmanlarla evler pahalı ve yalnız zenginlerin ulaşacakları yerler olduklarından çocuklu aileler şehir dışına çıkmaktadır. Bunun sonucunda, Savaştan beri 15 milyon tek aile evinin yapılmasıyla sonuçlanan toplu bir iç göç olmuştur, olmaktadır. Banliyö yaşamının bu ölçüde genişlemesi, İkinci Dünya Savaşını izleyen yıllarda Amerikan refahı kavramının çıkışında, herhalde en önemli rolü oynamıştır. Elektrikli makinaları, çok sayıda banyoları; oyun, aile ve TV odaları, ön ve arka bahçeleri, iki otomobillik aile garajları ile banliyö evleri Amerika'nın bolluk içindeki yaşamının simgesi ve gösteriş kaynağı haline gelmiştir. Birleşik Amerika'nın, başarılarıyla yabancıları etkilemek için yapılan gösteriler bu gibi evlerin kopyasını **pièce de résistance** olarak sunmaktadır.

Bütün banliyö evlerinin böyle bir konfora sahip olduğuna inanmak büyük bir yanlışlık olur. «Banliyöleşmenin, en üst tabakayı ayırma işlemi olduğundan kuşkumuz yok; öte yandan, iyi gelirli orta sınıf kamu refahı için az, kendi arzuları için çok harcama yaptıkları yerlerde otlamaktadır.»[290] Ama banliyöler arasında olduğu gibi, banliyönün içinde de nitelik ayrımları vardır. Son 10-20 yıl içinde kurulan ya da genişleyen ve şehire daha yakın olan banliyöler, az ya da konforlu, geniş arsalar üstüne kurulmuş, yakın zamana kadar ancak yönetici sınıfın oturabildikleri evlerden meydana gelmiştir. Bu evler seçkin bölgelerde kümelenmiştir, kamu hizmetlerinden, geniş ve herşeyi tamam okullardan, dinlenme kolaylıklarından yararlanmaktadır. Böylece zenginlerin pahalı evlerinin bir araya toplanması «ikinci derecede bir üst tabaka ayırımı» işlemi olarak tanımlanabilir. Çünkü bu şekilde «daha yüksek» ve «yüksek,» «orta» gibi guruplar kendilerini orta sınıftan ayırmaktadır.

Banliyölerde oturan ve geniş bir çoğunluk meydana getiren orta sınıfın evleri, daha çok bir küme halinde, gelişi güzel küçük bir arsa üstünde kurulmuş, kısa ömürlü ve yüksek bakım masrafı olan evlerdir. Bu evlerde oturanların çoğunun oturduğu eve sahip olduğu çok reklam edilmişse de, bu çok ciddiye alınmamalıdır. Higbee, bugün bir ev «sahipliğinin, çıplak, uzun süreli bir krediyi saklayan ince bir peçe olduğunu» söylemektedir.[291] Kredinin yanında, yüksek taşıtsız mal vergileri, havagazı, elektrik giderleri, sürekli onarım nedeniyle marangoz, çatı onarımcıları ve elektrikçi gibi kimselerin faturalarının ödenmesi «mülk sahibinin» gelirinin büyük bir kısmını götürmektedir.[292] Onarımların sık sık ertelenmesi ya da yapılmaması ve çabucak yıpranmayla, küçük alanlara tıkışmış ve kamu hizmetlerinden fazla yararlanamayan bu gibi banliyöler hızla bozulmakta ve banliyöden bozma yoksul mahallelerin oluşumu gibi bir eğilim ortaya çıkmaktadır.

[290] Higbee, **The Squeeze**, s. 100.

[291] **Ibid**, s. 40.

[292] Bak, Glen H. Beyer, **Housing: A Factual Analysis**, New York, 1958, s. 163.

Yerleşme, en dar anlamda düşünülecek olursa, en az arzu edilen banliyölere taşınmak, daha önce kirli, havasız ve kalabalık şehir evlerinde oturan orta halli aileler, özellikle kadınlar ve çocuklar için, halâ önemli bir refahı temsil etmektedir. Biraz temiz hava, birkaç ağaç ve bitki, biraz daha fazla yer ve çocuklar için açık havada oynama olasılığı, kalabalık şehir toplumundaki yaşayışa oranla bir gelişmedir. Bu dengenin banliyö için olumlu bozulmasını düşünmeden önce, banliyö yaşamının, özellikle ailenin ekmeğini kazanan kişiyi etkileyen bir özelliğinin dikkate alınması gerekir. Bu da, çok şiddetli olan ve gittikçe artan ulaşım buhranıdır.

Ulaşım kolaylıklarının Amerikan yaşamının şekillendirilmesinde oynadığı rol kesin olmakla birlikte, mantığa aykırı gözükmektedir. Birinci Dünya Savaşına kadar şehir merkezlerinde çalışan kimselerin şehir dışı bölgelerde yerleşmesi, az çok demiryolu şebekesinin yapısıyla sınırlanmıştır. Demiryolları yalnız istasyonlar arası bir hizmette bulunduğundan, istasyonlara yakın yerlerin dışında kalan bölgelerde hemen hiç yerleşme olmamıştır. Ancak 1920'lerde otomobilin geniş ölçüde yayılmasıyla uzak yerler, geniş «banliyö» yerleşme alanları olmaya başlamıştır. Otomobilin bu pürüzlü ama, durmak bilmeyen yayılması, banliyölerin bu ölçüde genişlemesinde ve şehrin özelliklerinin değişmesinde ana etken olmuştur. 8. Bölümde gördüğümüz gibi, Birleşik Devletler'deki kayıtlı yolcu araba sayısı sekiz milyondan, 1920'lerdeki yüksek iktisadî faaliyetten dolayı 23 milyona yükselmiş, İkinci Dünya Savaşının patlak vermesinden önceki buhran yıllarında hafifçe (4 milyondan biraz fazla) artmış, 1950'de 40 milyona, 1962'de 65 milyona ulaşmıştır.

Bu gelişmenin iktisadî etkileri 8. Bölümde tartışılmıştı. Üstünde durulacak nokta, bu gelişmenin ulaşımla hem şehirlerdeki hem de banliyölerdeki yaşama ve çalışma koşullarına birdenbire yaptığı etkidir. Otomobil, atların çektiği arabaların yavaşlığını ve demiryolu şebekesine bağlı trenlerin katılığını «yadsıyarak» şehrin oturulabilen bölgelerinin büyük ölçüde genişlemesine imkân vermiştir. İşe doğrudan doğruya otomobille gitmek ya da otomobille başlayıp trenle devam etmek, halkın, çoğu iş merkezinden 50 mil kadar olan bir daire içine yayılmasını sağlamıştır.

Çok geçmeden «yadsınmanın yadsınması» görünmüştür. Kalabalık bir yerde az şey görebilen adamın bir sandalyeye çıkarak görüşünü artırması, arkasından herkesin sandalyelerin üstüne çıkarak yine eskisi gibi görmeye devam etmesi, dolayısıyla herkesin sağlam bir yere basmak varken sallanan bir sandalyenin üstünde dengede durmaya çalışması gibi, otomobillerin çoğalması da, birçok yerlerde, ilk araba sahiplerinin üstünlüğünü silip götürmüştür. Olaylar, kaçınılmaz kaderin katılığını göstermektedir. Araba, duman ve gürültü dolu şehir yaşanmaz duruma gelirken, şehirden dışarıya taşınan kimselerin sayısı çoğalmakta, bu taşınmalarla birlikte halkın işe gidip gelmekte bir numaralı desteği olan arabaların da sayısı artmaktadır. Yollardaki kalabalık boğulma derecesine varmakta, arabaları park etmek çözümü imkânsız bir sorun olmakta, otomobil aslında istenenin tam tersine dönmektedir: Hızlı ulaşım aracı olmaktan çıkıp trafiği engelleyen bir araç durumuna geçmektedir.

Böylece, hızlı ve rahat ulaşım nedeniyle banli-

yölere çekilenler işe gidiş gelişte öncekinden daha çok vakit harcamakta, daha çok yorulmakta, daha sinirli olmaktadırlar. «Park ücretlerinin, köprü, tünel ve yollardan geçmek için ödenen paraların özel otomobil masraflarına eklenmesiyle, Amerikalılar tarafından motorlu ulaşım için yapılan masrafların toplamı gelirlerinin gittikçe büyüyen bir kısmını götürmektedir.»[293] Otomobil artık eskisi gibi bir zevk kaynağı da değildir. Banliyölerin yayılmasıyla gitmeye değer yerlere ulaşmak için çok uzun yolların geçilmesi gerekmektedir. Başka bir deyişle dünyanın en iyi otomobillerinin gideceği yer kalmamıştır; dünyanın en iyi karayollarıysa hiçbir yere götürmemektedir.

Otomobilin bunalıma doğru gelişmesi yalnızca otomobilden gelen birşey değildir. Bu süreçte iki yönlü öldürücü darbe vardır. Bu gelişim, karayollarının inşaatı için gittikçe artan kaynakların ayrılmasını gerektirmekte, bu da trafiğin daha da artmasına yol açmaktadır. Bundan başka, park yerleri için daha geniş alanların ayrılması gerekmekte, bunun sonucunda da «şehirlerde arabalar için daha çok yer sağlandıkça, araba kullanma ihtiyacı artmakta, dolayısıyla daha çok yere ihtiyaç duyulmaktadır.»[294] Demiryollarını kulananların sayısı azalmakta, dolayısıyla demiryollarındaki hizmet gittikçe pahalılaşmakta ve kötüleşmekte, bu da yollardaki araba sayısının çoğalmasına yol açmaktadır. Otomobil, şehirlerde ne kadar hızlı ulaşım sistemi varsa hepsinin kuyusunu kazmakta, dolayısıyla «birçok uzmanlar artık Amerika'daki kamu ulaşımı sisteminin kurtarılması için vaktin çok geç olduğunu söylemektedir.»[295]

[293] Jean Gottmann, **Megalopolis: The Urbanized Northeastern Seaboard of the United States**, New York, 1961, s. 679

[294] Victor Gruen, Jane Jacobs aktarıyor: **The Death and Life of Great American Cities**, London, s. 351

Şehirlerde ve banliyölerde yaşıyanlar için sonuç gerçekten acıdır. Tohumu şehirde atılmış, şehirde doğmuş ve şehirde gelişmiş, buna karşılık banliyöyü doğurmuş olan otomobil, şimdi hem şehri, hem banliyöyü öldürmektedir. Yeni bir özgürlüğün - hareket özgürlüğü - habercisi gibi görünüp şehirlerdeki hareket yeteneğini azaltmakta, banliyölerde işlerine gidip gelenler için yaşamı acılaştırmaktadır. Kapitalist sistemdeki teknolojik gelişmelerin çoğu gibi otomobilin ürünleri de, onun büyük güçlerini tersine işletmektedir. Şehir dışı bölgeleri yaşamaya daha elverişli yerler durumuna getireceğine şu gözleme yol açmaktadır: «Birçok yönden şehir dışı bölgelerimizin yaşamaya elverişsiz bir duruma geldiği söylenebilir. «Yaşamaya elverişli»nin ne demek olduğu kolayca açıklanabilir. Bu, çalışma ve dinlenme amaçlarına uygun, sağlık dolu ve mutluluk duygusuna katkıda bulunan bir yer demektir.»[296]

5

«Yalnız ekmekle değil...» Tekelci kapitalist sistemin oluş nedenini yansıtan ve sosyalist eleştirmeye karşı savunan, bu toplumun değer ve yapısını olduğu gibi kabul eden kişilerin çoğu, bugünlerde so-

[295] Gottmann, **Megalopolis**, s. 658.

[296] Fairfield Osborn, Edward Higbee, **The Squeeze: Cities without Space** adlı kitabının önsözünde aktarıyor.

runu, kişilerin ruhsal ve kültürel ihtiyaçlarını gidermek için bu toplumun sahip olduğu büyük kapasite çevresinde toplamaktadır.[297] Bu, kuşkusuz dikkatli bir araştırmayı gerektiren ağır bir suçlama. Ama, SSCB'ne giden Birleşik Amerika Birinci Resmi Eğitim Kurulu'nun gözlemlediği şu gerçekle, bu iş çok kolaylaşmıştır: «Bir toplumun ya da bir ülkenin eğitim sistemi o toplumun kültürünü gösteren en aydınlatıcı etkenlerden biridir.»[298] Bunu gözönünde bulundurarak bu bölümün geri kalan kısmını Amerikan eğitim sistemine ayırıyoruz.

Amerikan eğitim sistemi ne durumdadır? Bu sistemin resmî amaç ve erekleri sık sık ortaya konmaktadır. Dethrick Raporu'na göre, «bizim sistemimiz, gençlere, özgür bireyler olarak, en iyi alanlarda yükselmelerine yardım edecek «know-how» bilgilerini vermek amacıyla kurulmuştur. Her çocukta yaratıcı kıvılcımı arar, gençlerimize özgür olarak nasıl düşüneceklerini, seçebilecekleri bir hayat yolunda mutlu olabilmeleri için gerekli niteliklerini nasıl geliştirebileceklerini öğretiriz.»[299] New York Carnegie Kurumunun ve Carnegie Öğretimi Geliştirme Vakfının başkanı ve «ülkenin en çok saygı gören eğitim önderlerinden biri olan» Dr. John W. Gardner, Başkanlık Ulusal Amaçlar komisyonu tarafından eğitim konusunda bir rapor yazmakla görevlendirilmiştir. Gardner şunları ileri sürmüştür: «kendini bireyin değerli bir varlık olduğu görüşüne, özgür, ussal ve sorumlu kimselerin yetiştirilmesine adamış olan bizimki gibi bir toplumun eğitim sistemini değerlendirmek için bazı özel nedenler vardır. En derin inançlarımız, bizi bireyin gelişmesini sağlamaya zorlamaktadır. Herkesin kendi kendine başarmaya söz verdiği şeyi gerçekleştirmesini, herkesin özgür topluma layık olmasını ve bu toplumu kuvvetlendirmesini isteriz.»[300] Gerçekte, «halk kapitalizmi» ve Birleşik Amerika'da sınıfsız bir toplumun doğuşu konusundaki konuşmaların çoğu, vatandaşlara gittikçe daha çok eşit eğitim fırsatları verdiği söylenilen Amerikan eğitim sisteminin eski sınıf engellerini ortadan kaldırdığı görüşü üstüne kurulmuştur.[301]

---

297 Bu konuda, kapitalizmin savunmasıyla, sosyalizme yapılan saldırılar yüz seksen derecelik bir dönüş yapmıştır. Önceleri, ileri gelen toplumsal bilimcilerle iktisatçılar, üretim araçlarının kamuya ait olduğu ve geniş çapta bir iktisadî planlamaya dayanan sosyalist bir iktisadî sistemin kültürel ve ahlakî yönlerden daha çok arzu edildiğini, ama iktisadî açıdan bu sistemin işlemesinin zor olduğunu ileri sürmüşlerdi: Özel mülkiyet kurumlarından, kâr güdüsünün yararlarından, rekabetçi bir pazarın yol göstericiliğinden yoksun olan böyle bir iktisadî sistem karma karışık bir duruma girecekti. Bugün duyulanlardan ne kadar değişik bir şey!

298 **Soviet Commitment to Education,** A.B.D. Sağlık, Eğitim ve Refah Bakanlığı, Bulletin 1959, No: 16, Washington, 1959, s. 116. Bu belgeye bundan sonra Dethrick Raporu diyeceğiz.

299 Dethrick Raporu, s. 116.

300 **Goals for Americans,** s. 81.

301 «Bazı etkileyici kimseler, (Amerika'daki) toplumsal sınıfın gerçekten de eriyip gittiğini, bu ülke halkının, eşi görülmemiş bir eşitlik elde ettiğini söylemektedirler.» Vance Packard, **The Status Seekers,** London, 1960, s. 4 (Pelican yayınları arasında 1964'te yeniden yayınlanmıştır.) «Makinenin durmak bilmeyen çıktısını emebilen bir piyasa örgütü sınıfları kaldırmış, bireyler ve gruplar arasındaki ayrımları azaltmıştır.» August Hekscher, **Goals for Americans,** s. 131.

Burada birkaç önemli iddia vardır: Sorunun bütünüyle somut, iktisadî olan yönlerinden başlayalım. Profesör Trace'in «en yeni binaya, en geniş kütüphaneye, en modern jimnastik salonuna, en aydınlık sınıflara, en güzel araçlara ve en sıcak yemeklere sahip bir okulun hâlâ öğrencilere ders bakımından az şey veren bir okul olabileceğini»[302] savunmasını doğru buluyoruz. Dolayısıyla bir toplumun, eğitim kuruluşları için, eldeki kaynaklardan ne kadarını sunduğunu, kaynakların ne dereceye kadar herkes için eşit eğitim fırsatı sağladığını öğrenmek önemlidir.

1960'da eğitim için yapılan ulusal masraflar - kamu ve özel - bütün düzeylerde yaklaşık olarak 23.1 milyar dolardı. Bu rakam öteki önemli rakamlarla ilgili olarak düşünülmelidir. Her şeyden önce, 1960'ta, toplam eğitim harcamaları ulusal gelirin % 5.5'ini meydana getirmiştir. Dr. Gardner, «Sovyet eğitiminin nereye gittiğini tam olarak bilsek bile bilgimiz yararsız olacaktır. Bir eğitim sistemini, yansıttığı ve hizmet ettiği toplumdan ayrı olarak değerlendirmek imkânsızdır» derken,[303] kuşkusuz çok haklıdır. Dolayısıyla 1950'lerin sonlarında Sovyetler Birliğinde eğitim masrafları ulusal gelirin % 10'u ile % 15'i arasında olması çok önemlidir.[304] Amerika Birleşik Devletler'indeki birey başına ulusal gelirin yarısı kadar bir bireysel gelire sahip olan Sovyet Rusya'da

[302] A.S. Trace, Jr, **What Ivan Knows That Johnny Doesn't**, New York, 1961, s. 5.

[303] John W. Gardner, «Önsöz,» James B. Conant, **The American High School Today**, London, 1959, s. xi.

[304] Dethrick Raporu, s. 31.

eğitime bu derece önem verilmesi Sovyet halkına daha ağır bir yük bindirmektedir.

Toplumumuzun eğitime verdiği görece ağırlık, aynı toplumun başka amaçlara ayırdığı kaynaklarla yanyana getirildiğinde daha açıkça belli olmaktadır. 1960'da askerî kuruluşların masrafları tüm eğitim masraflarının iki katıdır. Askerî kuruluşlara ayrılan toplama yakın bir miktar, mali kurumların, borsa ve emlak komisyoncularının, yatırım danışmanlarının v.b. hizmetleri için ödenmiştir; araba satın alımı, bakımı ve kullanımı için yapılan masraflar da - karayolu inşaatı için harcanan 10 milyon doları katmadan - 37 milyon doları geçmiştir. Reklam harcamalarıysa bütün yüksek öğretim kurumlarının bütçelerinin üç katı kadar olmuştur.

Birleşik Amerika Eğitim Dairesi, okullarda normal kapasiteden 1.7 milyon daha fazla öğrencinin okumakta olduğunu söylemektedir. Bunun sonucunda da, bir çok sınıf tehlikeli bir şekilde kalabalıklaşmakta, çift öğretim önlenememektedir. Bir de, 2 milyon çocuk, durumları hiç de iyi olmayan okullarda okumaktadır. Eyaletlerin ve yerel hükümetlerin okul yapımı için yılda 3 milyon dolar harcadıkları bir zamanda, bu günkü eksiklikleri gidermek ve artan öğrenci sayısını karşılıyabilmek için yılda en az 6 milyon dolara ihtiyaç vardır.

Bütün bunlar yeterince ciddi sorunlardır, ama bunların etkisi, gençliğin eğitimini ellerine verdiğimiz kimselere toplumun uygun gördüğü üzücü ve düşük ücretlerin etkisine oranla önemsizdir. 1957'de, şehirlerdeki devlet okullarında tam gün çalışan öğretmenlerin ortalama ücreti 4.324 dolardı. Ortalama ücret oranının 1957 ve 1959 yılları arasında 424 do-

lar arttığı söylendiğinden[305] ve 1959-1961 yıllarında da bir o kadar artış olduğu düşünüldüğünden 1961 yılında ortalama ücretin 5.000 dolar çevresinde olduğu sanılmaktadır.[306] Dolayısıyla, sputnik-sonrası öğretim ücretlerindeki «ileri sıçrayıştan» sonra bile öğretmenlerin yarısı yaşanacak bir ücret olarak düşünülen düzeyin altında (en azından üçte biri kadar altında) ücret almaya devam etmiştir.

Okul araçları ve öğretmen ücretleri hakkındaki toplu bilgiler elbet önemli bölgesel ve sosyal ayırımları gizlemektedir. İktisadi kalkınma komitesi ilk ve ortaokullardaki, öğrenci başına (yetersiz) ortalama harcamaların % 80'ini (1958'de 341 dolar) ölçüt olarak almış ve 1957-58 yıllarında 11 eyaletin bu % 80'lik tabanın altında - bir çoğunun çok altında - olduğunu bulmuştur. Bu eyaletler şunlardır: Missisippi, Alabama, Arkansas, Tennessee, Kentucky, Güney Carolina, Kuzey Carolina, Georgia, Batı Virgina, Virgina ve Maine. Bu on bir eyalette kamu okullarındaki kayıt,, ülke toplamının % 22'sini meydana getirmektedir.[307]

[305] Helen T. Lesansky, «Salaries of City Public School Teachers, 1957-1959,» A.B.D. Çalışma Bakanlığı, İş İstatistikleri Bürosu, **Monthly Labor Review**, Mart 1961, s. 259.

[306] Bu rakamlar şehir öğretmenleri içindir; şehir dışındaki öğretmenlerin ücretleri çok daha azdır.

[307] Ralph Lazarus, **We Can Have Better Schools**, İktisadî Kalkınma Komitesi, New York, 1960, s. 14. Idaho, Hawaii, Oklahoma, Utah, Florida gibi eyaletlerin, Mississippi'nin öğrenci başına 174 dolar harcamayla sonuncu olduğu Güneydeki sefil koşulların çok üstünde olmadığı da belirtilmelidir.

Eğitim sistemindeki toplumsal ayırım belki de bölgesel ayırımdan daha dikkat çekicidir. Bu ayırım «sınıfsızlık» ve bunun sağlayacağı söylenen «eşit olanak» iddialarıyla açıkça çelişmektedir. Toplumsal piramidin en üstünde oturan paralı oligarşinin çok büyük bir kısmı çocuklarını bu kamu okullarına hiç göndermemekte, özel okullarda okutmaktadır. Bu özel okulların listesi, bunları yöneten varlıklı ailelerin listesi gibi, kısadır: Bu okullarda okuyan toplam öğrenci sayısı 60.000 ile 70.000 arasındadır. Okul araç ve gereçleri, genellikle, birinci sınıftır, kadroları dikkatle seçilmiştir ve yüksek ücretler ödenmektedir; öğrenci başına ortalama yıllık harcamanın 1.000 doların çok üstünde olduğu hesaplanmıştır.[308] Bu gibi okulları bitirenler (özellikle erkekler) öğrenimlerine genellikle birinci sınıf özel kolejlerde devam etmektedir. Bu okulların ve kolejlerin toplumsal işlevleri çok önemlidir. Mills'in söylediği gibi, «Bugün, Amerika'daki yüksek toplumsal sınıfların ulusal bağlılıkları için bir ip ucu seçmek gerekirse, en iyisi kızlar için yatılı okullar, erkekler için hazırlık okulları olurdu.»[309]

Ama tüm burjuvazi, şu ya da bu nedenle çocuklarını özel okullara göndermek istemeyen ya da masrafı karşılanmayan geniş orta sınıf tabakası açısından, «en üst tabakayı ayırma işlemi» devlet okulları sisteminin içinde yer almaktadır. Ünlü bir eğitimcinin sözleriyle «bizim kamu okul sistemimizin toplumsal hareketi hiç de kolaylaştırmadığını, tersine

[308] Okuma, oda ve yemek ücreti, yatılı okullarda, bir ders yılı için yaklaşık olarak 2.500 dolardır. Giyim masrafları, cep harçlığı ve gidiş geliş ücretleri bunun dışındadır.

[309] C. Wright Mills, **The Power Elite**, s. 64.

Amerikan toplumundaki toplumsal ve iktisadî sınıf ayırımının bir aracı durumuna geldiğini kuşkuya yer bırakmadan gösteren gerçek kanıtlar vardır.[310] Gerçekten de, profesör Sexton'ın kitabında gösterdiği gibi, » Çağdaş Amerika'nın okullarında «huzursuz mahallelerden»ya da, zamanı ve yeri değiştirmek için, «şehirlerin yoksul mahallelerinden» gelen çocukların elit tabaka çocuklarıyla yarışmadıklarını görüyoruz. Bu bir us ya da yetenek eksikliğini göstermez. Ama elit tabakanın yönettiği toplum, bu tabakanın çocuklarına yaşam yarışında bir öncelik kazandırmakta, okullar da her çeşit üstün eğitim hizmetlerini sağlıyarak bu önceliği artırmaktadır.»[311]

Sorunun ekonomik yönlerine dikkatimizi vererek bu eğitim parçalarından birkaç tanesine bakalım. Toplam harcamalara geldiğimiz zaman, geçenlerde yayınlanan dikkate değer bir raporun bir kısmını burada vermek en iyisi :

> **Varlıklı banliyö okullarına harcanan parayla büyük şehirlerdeki okullara harcanan para karşılaştırıldığında, ortaya çıkan büyük ayrım olanak eşitliği görüşünü sarsmaktadır. Yoksul mahalle okullarındaki öğretmenlerin karşılaştığı eğitsel görevler varlıklı okullardaki meslektaşlarınınkinden çok daha zordur. Buna karşılık, varlıklı okullarda öğrenci başına düşen harcama yılda 1.000 dolara kadar yükselmektedir. Bir büyük şehir okulundaki harcamaysa bunun yarısından daha azdır. Okul araç ve gereçleriyle öğretim kadrosuna bakıldığında daha da önemli bir ayrım ortaya çıkmaktadır. Banliyölerdeki okullar daha geniş, daha «modern»dir, 1.000 öğrenciye 70 öğretmen düşmektedir. Yoksul mahalle okullarındaysa çoğunlukla kalabalık, harap okullar bulunmakta, 1.000 öğrenciye 40 ya da daha az öğretmen düşmektedir.[312]**

Başka önemli eşitsizlikler de vardır. Profesör Sexton, ülkenin en büyük şehirlerden biri, birçok örgütlere göre en çok gelişmiş olanı hakkındaki incelemelerini kapsayan raporunda aydınlatıcı bilgiler sunmaktadır. Az gelirli grupta, bütün okulların yarısı bilimsel çalışmalar için uygun araç ve gereçlere sahip değildir: Yüksek gelir grubundaki okullarınsa ancak % 2 sinde böyle bir eksiklik vardır. Amerikan öğretmenlerinin nitelik ve yeteneklerinin genel düzeyi ne olursa olsun - bu konuya geleceğiz - yetişmekte olan ya da başkasının yerini dolduran öğretmenler, en usta ve en çok deneyli öğretmenler değillerdir elbet. Buna karşılık, iyi eğitilmiş ve deney sahibi öğretmen ihtiyacının en fazla olduğu az gelir grubundaki okulların yarısında, dersler, derslerin boş geçmesini önlemek için işe alınan öğretmenler tarafından verilmektedir. Bu gibi öğretmenlerin gittiği derslerin yüzdesi, az gelir grubu okullarında, yüksek gelirli okullardaki derslerin yüzdesinden üç kat büyüktür. Bunun gibi, sağlık bakımı da eşit olarak sağlanmamaktadır. Az gelir grubu çocuklarında, ateşli romatizma ve mikrobik boğaz hastalıklarına, yüksek gelir grubu çocuklarından daha sık rastlanılmasına karşılık, az gelir grubu okullarında okuyan çocuklara daha az sağlık bakımı verilmektedir. Profesör Sexton'a göre:

[310] Kenneth B. Clark, «Önsöz,» Patricia Cayo Sexton, **Education and Income: Inequalities of Opportunities in Our Public Schools**, New York, 1961, s. ix.

[311] ibid., s. XII.

[312] James B. Conant, **Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas**, New York, 1961, s. 3.

Eşit olarak dağıtılmayan okul hizmetlerinin en çirkin örneğini, bedava yemek programında bulmak mümkündür... Az gelir grubunda, öğlen yemeklerinde dengeli ve sağlığa yararlı bir yemeğe en çok ihtiyacı olan, normalın altında beslenen ve hastalıklı çocukların hemen hemen yarısı (% 42) bedava yemek ve süt verilmeyen okullara gitmektedir. İhtiyacın apaçık olduğu yerlerde bedava yemeklerin verilmemesi yanında, yemek odalarının olmadığı okullara giden çocuklara ücretli yemeklerle yapılan yardım da esirgenmektedir Yüksek gelir okullarındaki çocuklara genellikle sıcak yemek verildikten başka, bu çocuklar, evdeki kadar ucuz yemek de yiyebilirler. Bu öğrenciler sağlam, dengeli yemeklerle beslenmekte, öğlen yemeğinde eve gitmenin doğurduğu zaman kaybından ve güçlüğünden kurtulmaktadır... Bireylerin çoğunlukla çalıştıkları için öğlen yemeğinde eve dönmediği az gelirli bölgelerde, bu çocuklar hiç yemek yemeyebilirler.[313]

Bu açıklama ilk okullarla ilgilidir. Bir gencin yaşamında önemli bir rol oynayan liselere **(high school)** gelince, durum daha karışık ve daha acıdır. Liseler genel olarak ilk okullardan daha büyük olduğundan, dolayısıyla daha geniş bir coğrafi alandan gelen öğrencileri kapsadığından, toplumun farklı sınıflarını temsil edebilirler. Buna karşılık, birkaç liseye ihtiyaç duyulan şehirler bakımından yukarıda söylenilenler tam olarak doğru değildir. Buralarda farklılaştırma ve ayırım, ilk okullardakine benzer. Bu gibi yerlerde, «okul bölgeleri... toplumsal sınıf açısından seçilir; her şehir de, çocukların üçte ikisinin kolej gidecekleri semtlere - hiç olmazsa banliyölere - sahiptir. Bütün geniş şehirlerdeki yoksul mahallelerde liseler vardır; bu gibi liselerdeki öğrencilerin, birkaç tanesi dışında, hiçbiri üniversiteye

[313] Sexton, **Education and Income**, s. 134-135.

gitmeyi düşünmemiştir; akademik seçimler de çok sınırlıdır.»[314] Yüksek gelir ve az gelir guruplarına hizmet eden liseler arasındaki maddi ayırımlar ilk okullarda olduğundan daha az önemli değildir. Bu ayırımlar binaların nitelik ve güvenliğinde, çeşitli araç ve gereçlerin elverişliliğinde, öğretmenlerin seçiminde, akademik mükâfat ve bursların dağıtımında görülebilir.

Bütün bir kasabanın, belki de çevresindeki bazı banliyö ve köysel toplulukların ihtiyacına cevap veren bir tek lisenin olduğu okul bölgelerinde, ayırım işlemi, okulun içinde gözler önüne serilmektedir. Profesör Sexton'a göre, «bazan liselerdeki toplumsal sınıf ayırımı ilk okullarda olduğundan daha çok kendini göstermektedir... Bütün ilk okul öğrencileri, kökenleri ve istekleri göze alınmaksızın, aynı konuları okumakta, aynı ders programından geçmektedir. Öğrenciler, başka dallara ayrılmaya ancak lisede başlarlar. Liselerde öğrenciler çok sıkı bir yöntemle çeşitli kategorilere ayrılırlar - postahanedeki mektuplar gibi. Bu ayırım, okulun, bu çocukların hayattaki kaderlerini takdir etmesine bağlıdır.»[315] Bu sınıflandırmanın sonucunda, öğrenciler sık sık «yol» ya da «dar geçit» dedikleri üç programdan birine sokulmaktadır : Üniversiteye hazırlayıcı, genel ve meslekî. «Bu ders programlarına yerleştirme, öğrencinin gelecekteki yaşamının tümünü belirleyebilir. Sözgelimi, bir öğrenci (12-14 yaşları arasında) genel ya da meslekî ders programına yerleştirilirse üniversiteye giriş sınavında ya da üniversiteye girdikten sonra büyük güçlüklerle karşılaşacaktır. Dola-

[314] Martin Mayer, **The Schools**, London, 1961, p. 304.

[315] Sexton, **Education and Income**, s. 152

yısıyla, meslekî işlere ya da ustalık isteyen işlerin girmesi de sınırlanmış demektir.»[316]

Öğrencinin üyesi olduğu toplumsal sınıfla, okul yönetiminin, danışmanlarının ve öğretmenlerinin onu içine ittikleri lise ders programları arasındaki ilişkiler, Arthur B. Hollingshead'in «tipik bir Orta-Batı Topluluğunu» tanımlayan klasik «Elmtown» çalışmasında ayrıntılarıyla incelenmiştir.[317] Bu araştırmanın sonuçları, üst sınıf öğrencilerinin üniversiteye hazırlayıcı programlara kabul edilme ve başarıya ulaşma şanslarının, az gelirli ailelerin çocuklarıyla karşılaştırılmayacak kadar yüksek olduğunu açıkça göstermiştir. Üst sınıf öğrencilerinin evde daha iyi bakıldıkları, dolayısıyla okulda istenilenleri daha iyi yerine getirdikleri gerçeğinden başka, mümkün her türlü kolaylık «iyi aile»den gelen çocuğun okul çalışmasını büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Hollingshead bu ayırıcı davranışlar konusunda örnek üstüne örnek vermektedir.

> **Bir öğretmenin, öğrencinin ders durumunun zayıf olduğunu görürse, ders dışında ona yardım edeceğini varsaymak akla uygun gelmektedir. Ama akla uygun gelen şey, her zaman yapılan şey değildir... Sözgelimi, ikinci sınıf öğrencilerin % 27'sinin, beşinci sınıf öğrencilerin de % 92'sinin, şu ya da bu anda, zayıf durumda olduğu saptanmıştır. Buna karşılık, ikinci sınıf öğrencilerin % 62'si ders dışı yardım görürken, beşinci sınıf öğrencilerin ancak % 8'i ders dışı yardım görmektedir.[318]**

[316] **ibid.**

[317] **Elmtown's Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents.**

[318] **ibid.**, s. 179. Hollingshead'in araştırmasında, birinci sınıf, en üst toplumsal grubu, beşinci sınıf da en yoksul grubu göstermektedir.

Belki daha da önemli olan bir başka nokta, disiplinin uygulanmasında ve okul çalışmalarının değerlendirilmesinde - herkesin en büyük tarafsızlıkla yürütülmesini beklediği konularda - hem yöneticilerin, hem de öğretmenlerin, öğrencilerin sınıf durumlarına göre değişen ölçüler uygulamalarıdır. Hollingshead'in raporuna göre, «dördüncü ve beşinci sınıflarda, daha az ölçüde üçüncü sınıfta, bir öğrencinin aldığı notun onun yetenek ve çalışkanlığına göre değil de, ailesinin toplumsal yapıdaki durumuna göre belirlendiğine inanılmaktadır. Yıllarca birbiri arkasından, zengin çocuklarının gözetilerek notlandırılması konusunda anlatılan hikâyelerle belirlenen inanç gibi bu da temelsiz bir inanç değildir.»[319] Hollingshead şu sonuca varmaktadır:

> **Genel olarak bir gencin toplumsal sınıfı ne kadar yüksekse, yüksek not alma şansının da o kadar fazla olduğu açıktır. Bunun tersine, bir gencin itibar yapısındaki durumu ne kadar düşükse, yüksek not alma şansı da o kadar düşüktür. Çocuğun okuldaki tepkilerini, evinin çevresindeki gerçekten ayırıcı bir etken koşullandırmış olabilir, ama bu durum, toplumsal sınıfla not arasındaki ilişkiyi geçersiz hale sokamaz.[320]**

Bu gerçekler eğitim sisteminde deney sahibi olan kimseler tarafından çok iyi bilinmektedir. Ama bunlar bir öfke yaratmaktan çok «açık» olan birşeyin saptamı olarak kabul edilmektedir: Yüksek sınıf öğrencileri aşağı sınıf öğrencilerinden daha yeteneklidir. Gerçekte saptanansa bütünüyle başka bir şeydir: Öteki egemen sınıfların daha önce yaptıkları

[319] **ibid.**, s. 181. «Disiplin» üstündeki önemli açıklamaya da bakın, s. 185-192.

[320] **ibid.**, s .173.

gibi, tekelci kapitalizmin egemen sınıfı da, yönettiği sınıfın kafasına bir azınlığın servet ve ayrıcalığının doğal bir üstünlüğe dayandığı inancını sokmakta başarılı olmuştur. Bu inanç, Amerikan inanca'sının bütün maddeleri içinde en kutsal olanına-bütün insanlar eşit olarak yaratılmıştır - büsbütün karşıt olduğundan, dikkatle geliştirilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir. Bu görev kamu okulları sistemine verilmiş, o da bunu büyük bir sevinçle kabul etmiş, başarıyla yürütmüştür. Bu amaçla, hiçbir silâh IQ (zekâ) testi kadar etkili ve geniş olarak kullanılmamıştır. Profesör Sexton, «hükmetmek hakkı krallara nasıl tanrı tarafından verilmişse, yüksek sınıflara da «doğa» ve yüksek IQ'lu olma meziyetleri tarafından verilmiştir.» demektedir.[321]

Ama bu testler, doğuştan olan yetenekleri ölçmemektedir. Bu sorunla karşılaşmış bir öğrencinin kendi sözleriyle,

> **Tipik bir zekâ testi, bilginin hatırlanmasını gerektiren soruları içine alır. Bazı sorular, matematiksel usavurmayı, bazı sorularsa uzay ilişkilerini anlamayı gerektirir. Soruların çoğu sözcük bilgisini yoklar. Basılmış testler, kaçınılmaz olarak, çocuğun okuma yeteneğini sınar. Oysa bilginin hatırlanması, matematiksel usavurma, uzay ilişkilerini anlama, sözcük bilgisi ve okuma yeteneği öğrenimin ürünleridir. Ama, bir çocuğun ne kadar öğrendiği, biraz da o çocuğun öğrenmek için elde ettiği olanaklara bağlıdır... Çocuklar konusunda büyük gerçek şudur... bunların çevreleri eşit değildir. Hepsi de, aynı deneylere ve okumak için aynı olanaklara sahip olmamıştır.[322]**

[321] Sexton, **Education and Income**, s. 51.

[322] Irving Adler, **What We Want of Our Schools: Plain Talk on Education from Theory to Budgets**, New York, 1957, s. 71-72.

Birleşik Amerika, İngiltere ve öbür ülkelerdeki otoritelerden de buna benzer yargılar alınabilir. Gerçekten «Binet'den bugüne kadar, zekâ testi sonuçlarının «sınıf tarafgirliği» gösterdiği konusunda hiçbir kuşku olmadığına dair kuvvetli bir görüş birliği vardır.»[323]

Zekâ ve diğer benzeri testlerin sınıf tarafgirliği göstermelerine karşın bu gibi testlere önayak olan kimseler bunları pragmatik gerekçelerle savunmaktadırlar. Bu testlerin doğuştan var olan yetenekler için bir anlamı olmadığını kabul etmekle birlikte, bunların, öğrencinin gelecekteki akademik çalışmasını kestirmekteki yararları üstünde durmaktadırlar. Bu kuşkusuz, kuvvetli bir görüştür, ciddi olarak ele alınmalıdır. Gerçekten de, bu görüş, en düşük test sonuçlarını ustaca bir öğretimle yükseltmeyi uman liberal okul reformcularının savunmalarından ya da testlerin bütünüyle kaldırılmasını isteyen radikallerin görüşlerinden daha çok sorunun özüne inmektedir. Bu testler, doğuştan var olan yetenekleri ölçmekten çok toplumsal - iktisadî çevreyi ölçerek, az çok güvenilir bir biçimde öğrencinin okul başarılarını tahmin ederek, eğitim sisteminin ötesine geçen bir anlam kazanırlar. Test sonuçları, toplumsal sınıfların derin bir şekilde ayrıldığı bir toplumdaki eşitsizlik ve ayırımı açık şekilde gösteren belirtilerdir aslında. Testlerin, «adaletsizliğinden» yakınmak, eğitim sistemi içinde bunların sonuçlarını düzeltecek çareler istemek ya da bunların bütünüyle kaldırılması için çalışmak, çirkin bir gerçeğin resimlerini ortaya çıkartan bir fotoğraf makinasını düzeltmek ya da yok etmek gibidir. Zekâ testlerinin ve

[323] Mayer, **The Schools**, s. 107.

birbirine benzer sonuçların ortaya koyduğu gerçek, doğuştan var olan, değişik insan yetenek ve güçlerinin yarattığı gerçek değildir. Binet, Terman gibi yazarların bu iddialarını bir aldatmaca olarak göstermek «IQ testine karşı» harekete önemli bir katkıdır. Buna karşılık, daha ileri gitmek ve test sonuçlarının bu günkü toplumsal - iktisadî düzen **içinde** az çok insan yeteneklerini, güçlerini yansıttığını yadsımak da, bir aldatmacayı bir başkasıyla değiştirmek demektir. Böyle davranarak sorunun özüne inilmediği gibi, kökü kapitalizm gibi derinlerde olan bir dertle uğraşmak için yapay bir «ıslahçılık»a yönelmek de kaçınılmaz olur.[324]

Bu derdin yalnız toplumun alt tabakalarındaki az IQ'lu çocukları değil, yüksek tabaka gençliğini de etkilediğini anlamak pek önemlidir. İmtiyazlı - imtiyazsız bütün gençlere okullar ve kolejler tarafından sağlanan eğitimin niteliğiyle ilgilidir bu. Ayırıma tabi tutulanların acı durumlarının üstünde haklı ve zorunlu olarak durulması, üst sınıf gençliğinin iyi bir eğitim gördüğünü kabullenmek demek değildir.

[324] Zeka testlerinin geçerliğinin ve yararlarının katı bir biçimde yadsınması, bunların ussal sosyalist toplumlardaki gizil işlevlerinin yanlış anlaşılmasına yol açabilir. Çünkü, zeka testi türünden olan testlerle doğuştan var olan yeteneklerin araştırılması, ancak, toplumsal - iktisadî eğitim fırsatlarının en azından yaklaşık olarak eşit bir duruma geldiği bu gibi toplumlarda mümkün olabilir. Daha iyi bir eğitim örgütü kurarak her çocuğa yeteneklerine göre bir seçim yapmak için iyi bir şans sağladıktan sonra, bu gibi tahminler yararlı olabilir.

Eğitim sisteminin amacı - Robert Maynard Hutchins'in sözleriyle - kişileri mümkün olduğu kadar akıllı yapmak[325] ve onların en üstün güçlerini geliştirmelerine yardım etmekse, ayrıca, «bir çocuğun yeteneklerini kuvvetinin sınırlarına kadar geliştirmek için tek yol, kuvvetini şimdiki yeteneklerinin sınırlarının ötesinde geliştirmeye çalışmaksa,»[326] bu ülkenin okulları temel görevlerinin hemen hemen tersini yapmaktadır. Bu, eğitim sisteminin bütün düzeylerinde görülebilir: ilk, orta, lise, kolej ve üniversite; «bu sistemin yıkılmasını önleyen tek bir şey varsa o da öğretmenin inatçı kuvvetidir.»[327] Bu konuda bilinenler o kadar çoktur ki zor olan şey bunları toplamak değil, bütün bunların hepsini burada kısaca vermeye çalışmaktır.

İlk okuldan başlayalım. Geçenlerde yayınlanan bir rapor Amerikan gençliğinin % 35'inin okumada geri kaldığını, ayrıca bir % 40'ının da gerektiği gibi okuyamadığını açıklamıştır. Aşağıda yazılanlar ilk okullardaki tipik durumu açıklamaktadır: Birinci sınıf alfabe-öncesi okuma kitabında 15 sözcük, ikinci alfabe - öncesi okuma kitabındaysa buna eklenen 26 sözcük vardır. Bu okuma kitabını, içinde 80 yeni sözcük olan bir alfabe ve 114 ek sözcüklük bir okuma kitabı izlemektedir. Dolayısıyle, başarılı bir birinci sınıf öğrencisi, 235 sözcük öğrenmektedir, dokuz yaşında bir çocuk da üçüncü sınıf sonunda

[325] Robert M. Hutchins, **The Higher Learning in America**, London, 1962, Özellikle eserin ciltsiz baskısının önsözüne bakın.

[326] Adler, **What We Want of Our Schools**, s. 91.

[327] Eric Linklater, **Laxdale Hall**, Albert Lynd aktarıyor: **Quackery in the Public Schools**, New York, 1953, s. X

1342 sözcük bilmektedir, daha doğrusu tanımaktadır. Bu sözcükler tekrar tekrar birleştirilerek ders kitaplarını meydana getirir; sonu olmayan ve sıkıcı bir tekrar çocuğun daha çok okuma isteğinin gelişmesini önlemekten başka bir şeye yaramaz.[328] Bazı öğrenciler dokuz yaşına kadar başka sözcükler de öğrenebilirler; ama bu rakam, ilk okul eğitiminde bugünkü ölçüdür.

Bu ölçünün doğal olarak belirlenmediğini ve genellikle çocukların doğuştan var olan yetenekleri yüzünden aşağı bir düzeyde tutulması gerekmediğini göstermek için, Sovyetler Birliği okullarındaki uygulamayla bunu karşılaştırmak gerekmektedir. Böyle bir inceleme Trace'in çalışmasında bulunabilir.[329] Üçüncü sınıfın sonunda olan bir Amerikalı çocuğun 1500'den az sözcük bilmesine karşılık, Sovyetler Birliği'ndeki üçüncü sınıf okuma kitabı **Rodnaya Rech** (Ana Dil) 8000 kadar sözcüğü kapsamaktadır; dördüncü sınıf Amerikan okuma kitabı önceki kitaplarda öğretilmeyen 532 sözcüğü kapsarken, aynı sınıf Sovyet ders kitabında 10.000 sözcük vardır. Yani önceki kitaplardaki sözcüklere 2000 kadar bir ekleme yapılmıştır.

Okumadaki başarının en basit ölçüsü olan sözcük bilgisinden, ilk okul çocuklarına okumaları için verilen kitapların kapsadığı konulara geçtiğimizde de durum bir değişiklik göstermez. Bu ülkede, «ilk okul okuma kitaplarında, yapmacık kız ve erkek çocukların anneler, babalar, ziyarete gelen halalar, çiftlik sahibi büyük babalar, postacılar, polisler, bakkallar gibi varsayımsal ve kısır bir topluluğun kişileriyle önemsiz konuşmaları yer alır.» Aydın bir yoksulun dilini yeterli gören ders kitapları yazarları, ya bu okuma kitaplarının derleyicileri, ya da «sözcük denetim kurallarının hepsini bilen, yaratıcı olmayan ve bilinmeyen çocuk kitapları yazarlarıdır.» Öte yandan, aynı düzeydeki Sovyet okuma kitapları, Tolstoy, Turgenyev, Pushkin, Korolenko,Nekrasov, Gorki gibi ünlü Sovyet yazarlarının eserlerine geniş ölçüde yer vermektedir. Trace özetle şöyle diyor : «**Rodnaya Rech** okuma kitaplarının kapsadığı konularla, zorluk, edebî nitelik ve bilgisel değerler bakımından karşılaştırılabilecek bir şeyin Amerikan temel okuma kitaplarında da olduğunu söyleyebilmeyi çok isterim; ama böyle bir şey bilmiyorum. Okuma kitaplarımız için söyleyebileceğimiz tek şey bazılarının ötekilerden daha kötü olduğudur; ama çok daha kötü değil, çünkü hepsi kötüdür.» Dolayısıyle, ilk okullarımız, çocuğu mümkün olduğu kadar akıllı yapmaktan ve çocuğun kuvvetlerini şimdiki yeteneklerinin ötesinde geliştirmesini sağlamaktan çok, çocuğun zekâsını «fazla basitleştirilmiş, hemen hemen gerçek yaşamla ilgisi olmayan bir ortasınıf idealleştirmesine sıkıştırmakta»[330] ya da, Mortimer Smith'in acı ama yerinde sözleriyle «çocuğun zekâsını azaltmaktadır.»

İlk okullar için bu kadar yeter. Daha yüksek öğrenimde durum belki biraz daha karışmakta, ama hiçbir düzelme göstermemektedir. Gelişmiş kapitalizm altında çocukların çalışmasının, büsbütün

[325] Bak. Charles C. Walcutt, ed., **Tomorrow's Illiterates : The State of Reading Instruction Today**, Boston, 1961, passim.

[329] **What Ivan Knows That Johnny Doesn't**, passim; kitaptaki bilgiler için özellikle bak. s. 30-51.

[330] ibid, s. 21, 28 ve 29.

yok edilmemekle birlikte, azaltılması büyük bir başarıdır. 14 yaşından küçük çocukların hemen hemen hepsi, 14-17 yaşları arasındakilerin % 90'dan fazlası okumaktadır. Bu rakamlar bugünkü eğitim güçlerini göstermekte; ussal, düzenli bir toplumda nelerin başarılabileceği konusunda sağlam bir kanıt sağlamaktadır. Ama, bu istatistiklerin taşıdıkları anlam çok aldatıcıdır. Çünkü eğitim başarısının sayılarla ölçülebileceğini, kaydolan öğrenci sayısının, okuma süresinin ve hafta başına düşen ders saatlerinin eğitim çabalarının sağladığı başarıların göstergeleri olarak kullanılabileceğini ileri sürmektedir.

Asıl önemli olan şeye, yani eğitimin niteliğine gelince, aşağıdaki cümle, bugünkü durumu çok iyi özetlemektedir :

> **Amerikan eğitiminde Gresham kanunu gibi bir kanun vardır. Seviye gittikçe düşmektedir. Bugün % 85'lik bir not, bir kuşak önceki % 60'lık geçer nota eşittir. Lise diploması elde etmek için devletin istediği koşulların ne derece düştüğünü gösterir bu. İlk okullarda öğretilmeyen konuları orta okullarda öğretmek gerekmektedir. Kolejlerdeyse, lise dersleri, hatta bazan ilk okul dersleri gerekmektedir. Çünkü, kolej birinci sınıf öğrencileri doğru dürüst yazmayı ve anlatmayı bilmemektedir, ya da... matematikten haberleri yoktur. Daha fazla okuyan ve yüksek öğrenime giren Amerikan çocuklarının sayılarının her yıl artmasından büyük memnunluk duyuyoruz. Ama, aynı zamanda, daha yüksek seviyelerde bir alçalma olmakta, kendimizi yüz yıl önce başladığımız yerde bulmaktayız: Çoğunluk için ilk mesleki eğitim, azınlık için de zayıf bir koleje hazırlayıcı ders programı.**[331]

[331] H. G. Rickover, **Education and Freedom**, New York, 1959, s. 145.

Bu sonuç, birçok değişik ve bağımsız araştırma ve çalışmalarla doğrulanmıştır. 450.000 öğrenciyi içine alan ulusal bir test programı olan Yetenek Projesi, beş dakikalık bir konuyu bütün lise öğrencilerinin % 99'unun yanlışsız yazamadığını göstermiştir. Testin yöneticisi William A. Gorham, sonuçların, «liselerimizin ürünleri bakımından acı»[332] olduğunu söylemiştir. Bu yalnız İngilizceye ait bir hastalık değildir. Temel Eğitim Konseyi'nin sözleriyle :

> **Bir lise öğrencisinden, daha ilk okulda kendi dilinin yapısal temellerini öğrenmeden, bir yabancı dil öğrenmesini nasıl bekleyebiliriz? Olayların tarihsel oluşumundan haberi yoksa tarihi nasıl anlayabilir? Coğrafi anlam ve yer kavramı yoksa öbür ülkelerde ne olduğunu nasıl anlayabilir? Aritmetik, para bozdurmada ya da gelir vergisi formunu doldurmada yararlı olan bir araçmış gibi, yalnız toplumsal kullanılışı açısından öğretilirse, yüksek matematiği ya da yeni fiziği nasıl anlayabilir? Bütün bunların üstünde, doğru yazmayı ve okumayı öğrenmemişse kitap okuma zevkine nasıl erişebilir, okuduklarını nasıl anlayabilir, kendisini açık olarak nasıl ifade edebilir?**[333]

Liselerin ders programları, fotoğrafçılık, ağaç işleri, aile hayatına uymak, birisi ile sürekli flört etmek sorunlarıyla nasıl başa çıkılacağı, randevu, daktilo, konuşma, otomobil kullanma, perakende satış gibi derslerle şişirilmektedir. Hutchins'in karakteristik bir acımıyla dediği gibi «Amerikan eğitim standartları çökmüştür. Uzmanlaşma, meslekleşme ve önemsizlik üstün gelmiştir.»[334]

[332] Temel Eğitim Konseyi, **Bulletin**, Aralık 1960, s. 8.

[333] Temel Eğitim Konseyi, **Bulletin**, Ocak 1960, s. 8.

[334] Hutchins, **The Higher Learning in America**, s. XIII.

Kolejler ve üniversiteler tarafından sağlanan eğitimi tartışmak bizi konunun çok dışına çıkartacaktır. Thorstein Veblen'in elli yıl kadar önce söylediği şey bugün daha geçerlidir: «Bugün kolejin yerini alan **undergraduate** bölümünün bir yüksek öğrenim kurumu olarak değerlendirilmesi imkânsızdır.»[335] Bu gerçek, Harvard'ın eski başkanı Conant tarafından da kabul edilmiştir. «Bir **bachelor's degree,** bilimsel başarıyı ya da resmi bir akademik eğitimin tamamlandığını gösteren bir derece anlamını çoktan kaybetmiştir.»[336] Gerçekten de, kolejler liselerin bir uzantısı durumuna gelmiştir; bunun bir nedeni, ilk okul ve liselerdeki eksikleri kapatmak, bir nedeni de, müşterilerine aynı şey için dört yıl daha sağlamaktır. Bu bir noktaya kadar, **New York Times**'in eğitim yazarının belirttiği gibi, «eğitim siyasetlerinin ve üniversitelerin kuvvetlerinin son çözümlemede, bile ilk, orta ve liselerin insafına kalmış olmasından» ileri gelmektedir.[337] Daha önemli olan gerçek ise, eğitim sisteminin niteliğini belirleyen güçlerin kolej düzeyinde bir rol oynadığıdır. Sonuç olarak, Amerikan yüksek öğrenimi hakkında bir çalışmayı tekrarlayacak olursak, «Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kolej eğitimi görmüş kimselere yakından bir bakış, yüksek öğretim kurumlarımızın iyi bir liberal eğitim görevi yapmadığını göstermektedir.»[338]

[335] Thorstein Veblen, **The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men,** New York, 1918; üçüncü baskıdan alınmıştır, Stanford, California, 1954, s. 24.

[336] James Bryant Conant, **The American High School Today: A First Report to Interested Citizens,** New York, Toronto, London, 1959, s. 6.

[337] Fred M. Hechinger, **The Big Red Schoolhouse,** Garden City, New York, 1962, s. 17.

Bu da hiç şaşılacak bir şey değildir. İyi olsun, kötü olsun kolejlerin çoğunda ders programının ilk yarısı-genellikle ilk bölüm ya da genel çalışmalar programı diye adlandırılan kısım - mantıkî ölçüler içinde ancak liselerin, hatta ilk ve orta okulların konularını kapsar. Bu çabanın başarısızlığa uğraması kaçınılmaz bir sonuçtur elbet. Düşünce alışkanlıklarını, zihnî çalışmaya karşı davranışı ve 12 yıllık ilk, orta ve lise öğreniminde elde edilen çalışma tarzını iki akademik yıl gibi kısa bir sürede çözmeye çalışmak, Sisyphus'un emeği gibi bir şeydir. Gerçekte bu durum her yönde görülebilir. İngilizce ele alınacak olursa, kolej mezunlarının çoğu (bırakın dünya edebiyatını) İngiliz ve Amerikan Edebiyatının anlamını, eğilimlerini ve kapsamını bilmediği gibi, stil ve imla bakımından kabul edilebilecek yazılar da yazamamaktadır.[339] Durum bütün **humanist** eğitimin özü olan bir alanda, tarihte, çok kötü ve tehlikelidir. Tarih öncesi insandan en son başkanlık seçimlerine

[338] Nevitt Sanford, ed., **The American College: A Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning,** New York, 1962, s. 10.

[339] «İngilizce **graduate** öğrencilerinin öğretmeni olarak, öğrencilerin edindikleri bilgi ve yetenekler hakkında hiç bir şey söyleyemem. Sınıfımda herkes tarafından okunan bir tek kitap bilmiyorum. En basit bir İncil öyküsünün, bir mitoloji ya da peri masalının ya da çocuk edebiyatından bir öykünün bilindiğini söyleyemem.» Riley Parker, İngilizce Profesörü, Indiana Üniversitesi, Temel Eğitim Konseyi aktarıyor: **Bulletin,** Aralık 1961, s. 10.

kadar geçen zamanı «kapsayan» tıka basa doldurulmuş bir yıllık bir tarih dersi, ilk, orta ve liselerde «toplumsal çalışmalar» adı altında okutulan karma karışık derslerin sunduğu gibi, tarihsel olayları parça parça kısa bölümler halinde vermektedir. Batı uygarlığı ya da benzer bir başlık altında okutulan dersler de genellikle, pek de parlak olmayan asistanlar ya da öğretmenler tarafından okutulmaktadır - gerçekte, bu çeşit bir görev için kim yeterli olabilir? - Bu derslerin hepsi kaçınılmaz bir biçimde, ağır ve sıkıcı kitaplarla, Socrates'ten Toynbee'ye kadar her «büyük» yazardan bir kaç sayfalık özetlere dayanmaktadır. Bütün bunlardan sonra, öğrencinin kuramsal merakını ve tarihsel düşünce yeteneğini yok et'mek için daha iyi bir yöntemin bulunup bulunmayacağı sorulabilir. Durum, «genel çalışmalar»a geçildiğinde de aynıdır. Bu çeşit «eğitimin» öğrencilere verdiği şey, gerçekte yok olan bilgi ve kavramanın gösterişli bir biçimidir. Bu gösteriş öğrenime karşı güçlü bir engel olarak gelişmekte, sonunda bilgisizlikten daha yıkıcı olmaktadır.

Kolejin ilk bölümlerinden son bölümlerine geçişte kesin bir bölünme vardır. Amacı kolej öncesi eğitim yetersizliğini örtmek olan «telafi» (**make-up**) programının iki yılda bitirilmesi gerekir; bundan sonraki iki yılın göreviyse daha değişiktir. Koleji bitirmeyi uman öğrencilerin büyük bir bölümü, belki üçte biri kadarı son bölümde belirli bir meslekî seçim yapmadan durmaktadır. Yüksek ve orta sınıf ailelerinden gelen, «oyun oynamak için çok büyük, çalışmak için çok genç olan» erkek çocuklar bir **bachelor** derecesini, toplumsal statünün gerektirdiği bir şey ve özel işletme dünyasında bir iş bulmak için gerekli bir koşul olarak görmektedir. Kızlar için-

se koleje devam etmek uygun bir evlilik için en iyi bir yoldur. Belirli bir alanda uzmanlaşmakla ilgisi olmayan bu öğrencilerin çoğu «sağlam kazığa bağlanan dalları» seçmek eğilimindedir. Çeşitli atletik ve toplumsal faaliyetlerin de karıştığı bu yüksek bölüm programı, son sınavdan sonra öğrencinin kafasında hiç bir iz bırakmayan derslerden meydana gelmiştir. Üstelik dersler çok az şeyi gerektirmekte (yalnız ders kitapları), zaten bilinenin üstüne de hiç bir şey eklememektedir. Bu durum, en iyi kolejlerde de böyledir; çoğunda elde edilen başarı da son derece düşüktür. Hutchins'in şu sözleri bütün kolejler için geçerlidir: «Dünyadaki en basit şeylerden biri, Amerika Birleşik Devletleri'nin kolej ve üniversitelerinde sunulan komik derslerin bir listesini yapmaktır. Bu gibi dersler bu kurumlarda tutarlı ve ussal bir amacın yokluğunu açıkça yansıtmaktadır.»[340]

Öğrencilerin yukarda sözü edilen üçte biri için, (bu **gentleman**'ler için) bütün bunların bir anlamı olmadığı ileri sürülebilir: Bu öğrenciler, yalnızca bir **bachelor** derecesi peşindedir, o kadar. Ama yaklaşık olarak başka bir üçte bir oranındaki kolej mezunlarına gelindiği zaman durum daha da dramatik hale gelmektedir. İlk, orta ve liselerde, zor ve sorumlu bir meslek olan okul yönetimi ve/ya da öğretmenliğe girecek olanlar ne kadar eğitim görmektedir? Chicago Üniversitesi başkanlığını yaptığı sırada Lawrence A. Kimpton tarafından bu soruya sert bir karşılık verilmiştir: «Öğretmenleri eğiten ve liselerin ders programlarını yaratan okullar bir bütün olarak çok eskidir, kuşku uyandırıcı ölçüle-

[340] Hutchins, **The Higher Learning in America**, s. XIII.

re ve zayıf programlara, çoğunlukla üniversiteden ayrı bir kuruluşa sahiptir.»[341] Başka bir gözlemci öğretmen eğitimi çalışmalarını şöyle özetlemektedir: «Öğretmenleri eğiten kurumların-bu kurumlar «vazgeçilmez bir şey olan bilgi sevgisi»nden başka her şeyi öğretmektedir-bize, kötü yetişen vatandaşlar verdiğini gösteren kanıtlar artmaktadır.»[342] Bu sonuçlar değişik kolej bölümlerini, onları seçen öğrencilerin genel zekâlarına göre sıralayan test ve araştırmalar tarafından doğrulanmıştır. Bütün bu çalışmalar, eğitimin, dağılımda en son yeri aldığını göstermiştir. «Bu sıralama kolejde okutulan konuların güçlük derecelerini yansıtmaktadır. Gerçekten de, sıralamanın, öğrencilerin bu konulara verdiği güçlük derecesiyle sıkı bir ilişkisi olduğu görülmüştür.»[343] Bu başka türlü de olamazdı. Umut dolu bir öğretmenin ya da bir okul yöneticisinin uygulayacağı ders programları bilimsel bakımdan boş, önemsiz ve sıkıcı derslerle doludur. Ana konudaki eğitim, eski çağlardan bu güne kadarki dünya edebiyatını otuz gün içinde öğreten «bir öğretmen okulundaki yaz kursları» gibi gösterişli bir bilgisizlik yaratmaktadır.[344] Nasıl öğretmenlik yapılacağını gösteren bilgilerin üzerinde geniş olarak durulması neler öğretilmesi gerektiğini arka plana itmektedir. Bir «öğretme belgesi» elde edebilmek için öğrencinin böyle «renk renk» derslere ve seminerlere itilmesi, eğitim okullarında «esir edilmiş» bir kitlenin birikmesine yol açmakta, «bu gerçek, bu okulların daha az insancıl faaliyetlerde kaba ve adî bir biçimde para sızdırma eğilimlerinin aklı başında eleştiriciler tarafından kolaylıkla görülmesini sağlamaktadır.»[345]

Öğretmen eğitiminin temeli ve niteliği, en yüksek eğitim derecelerinin verildiği tezlere bakarak anlaşılabilir. Ülkenin önde gelen eğitim okulu olan Columbia Üniversitesi Öğretmen Kolej aşağıdaki konularda tez veren öğrencilere, eğitim doktorası vermiştir.

Garden City Kamu Okullarından Ana Okulunun İlk Üç Sınıfı İçin Okul Mobilyasının Kooperatif Seçimi.

Okul Kamplarına Başlama Kılavuzu, Özellikle Bronxville Kampı.

Profesyonel Hemşirenin İdeal Karma Görüntüsünü Çizmek İçin Bir Yöntem.

Amerika Birleşik Devletleri Kolej ve Üniversitelerinde Kürek Yarışçılığının Tarihçesi.

Michigan Devlet Üniversitesi'ndeyse şu gibi tezlere doktora dereceleri verilmiştir.

On Üç Marka Futbol Başlığının Bazı Çarpma Ölçülerine Göre Değerlendirilmesi.

[341] Temel Eğitim Konseyi aktarıyor: **Bulletin**, Şubat 1960, s. 5.

[342] Mortimer Smith, **The Diminished Mind: A Study of Planned Mediocrity in Our Public Schools**, Chicago, 1954, s. 87.

[343] Carl Bereiter ve Mervin B. Freedman, «Fields of Study and the People in Them,» Nevitt Sanford, ed., **The American College**, s. 564.

[344] Mortimer Smith, **The Diminished Mind**, s. 93.

[345] Edgar W. Knight, «The Obligation of Professional Education to the Schools,» School and Society, 6 Ekim 1951 (Smith aktarıyor: **The Diminished Mind**, s. 91-92. Yazar bu bilgiler,i 1953'deki ölümüne kadar, Kuzey Carolina Üniversitesi'nde Eğitim Tarihi Profesörü olmasına borçludur.)

Futbol Başlıklarının Değerlendirilmesinde Kullanılan Çeşitli Yöntemlerin İncelenmesi.

Büyükler İçin Düzenlenen Bir Eğitim Programındaki Örgü Derslerine Katılmış Kadınlarla Büyükler için Eğitim Faaliyetlerinden Hiç Birine Katılmamış Olan Arkadaşları ve Komşuları Arasındaki Kişilik Ayrımları.

Kuzey Dakota Üniversitesi, en yüksek eğitim derecesini **Daktilo Öğretiminin İlk Yılındaki Bazı Temel Noktalar** adlı bir teze vermiştir. Indiana Üniversitesi'ndeki bir doktora tezinin ana konusuysa «öğretmenlerin ve öğrencilerin gülmelerinin ve gülümsemelerinin öğretmenin etkili oluşu üstündeki etkisini belirlemekti.»[346]

Bütün bunların acı birer kural dışı olduğu ileri sürülebilir. Ama böyle bir karşı çıkmanın geçerli bir yönü yoktur. Her şeyden önce, eğitim okulları tarafından öğrenciye sunulan aptalca derslerin ve kabul edilen tezlerin sayısı daha da çoğaltılabilir. Ama daha da önemli olan, Ricardo'nun «kuvvetli olay» dediği, genel konuşmada da «abartma» diye geçiştirilen şeyin incelenen bu olaya tuttuğu ışıkta görülen gerçektir. Kuvvetli olay, abartma, gözden ka-

[346] Temel Eğitim Konseyi, **Bulletin**, Ocak, Mart, Kasım 1960; Mayıs, Aralık 1961. Birleşik Devletler'in «özgür dünya» üstündeki kültürel etkisi aşağıdaki gözlemle de belli olmaktadır: «Geçen gün, Amerika'nın yol göstericiliği altında olan Japonya'dan bir UPI haberi aldık. Japonların derslerini çok iyi öğrendikleri açıkça görülmektedir, çünkü, bu habere göre, Shimane Üniversitesi asistan profesörlerinden olan Tosie Otsuka, Bulaşık Yıkama konusunda yazdığı bir tezle doktora derecesini almıştır» (ibid., Mart 1961).

çabilecek ana koşullara dikkatin çekilmesini sağlar. Bunlar, eğitim okullarının ne olduğunu görmemize yarar: «Üniversitenin, bilimsel yoksulları ve öğretmenlerin alayları için de hoşgörülen bir konu.»[347]

Toplam öğrenci sayısının % 15'ini meydana getiren «İşletme ve Ticaret» okulları için çok az şey söylenebilir. Muhasebe, pazarlama, reklam, daktilo gibi konularda eğitim sağlayan bu okulların meslek programları, **humanist** eğitimle hiç de ilgili değildir, birçok kimseye göre de bu derslerin **liberal arts** okullarında hiç bir yeri yoktur. Gerçekten de, bu gibi dersler devletten ve belediyelerden yardım alan kurumlarda verilmekte, ünlü özel kurumlar bunları programlarına almaya «tenezzül» bile etmemektedir.[348] Kolejlerdeki bu işletme ve ticaret okulları, işletmelerde iş bulmakta yardımcı olabilirler, ya da olmayabilirler. Bu noktada iş adamları da kuşkuludur. Ama, bu okullardaki programların öğrenciye kazandırdığı bilgi ve yeteneklerin, öğrencinin zihni güçlerini zenginleştireceği, ufuklarını genişleteceği düşünülemez bile.

Kolej öğrencilerinin geriye kalan altıda biri üçüncü ve dördüncü sınıflarda çeşitli meslek-öncesi konular okumaktadır, çoğunun eğitimi de, mühendislik, uygulamalı bilimler, tarım gibi alanlarda

[347] ibid., Şubat 1960, s. 5.

[348] Bu elit eğitim kuruluşlarının hemen hemen hepsi, **graduate** İşletme Okullarına sahiptir. Geçen yıllarda, ders programlarına, iktisat kuramı, istatistik ve «yönetim bilimi» gibi dersleri almakla birlikte, bu okulların üniversite çerçevesi içinde yer almasının gerekçesi (daha alt bölümlerinin kolej çerçevesi içinde yer alması gibi), kuşkuyla karşılanmalıdır.

elde edilen bir **bachelor** derecesiyle bitmektedir. Ötekiler, serbest meslek alanlarında (hukuk, tıp, vb) uzmanlık çalışmalarına başlamakta ya da kolej ve üniversitelerde öğretmen ve araştırmacı olmak, devlet kuruluşlarında, özel kurumlarda ya da sanayi laboratuvarlarında bir araştırma veya yönetim mevkiine geçmek için **Arts and Sciences graduate** okullarına gitmektedirler. Üçüncü ve dördüncü sınıfta çalışma amaçları ne olursa olsun, bu öğrencilerin öğrenimini, çeşitli alanlardaki uzmanlar, eğitim kurumlarına göre iyiden çok iyiye kadar, çeşitli derecelerle değerlendirmektedirler. Genellikle, Amerika'daki en iyi eğitimin burada yapıldığı kabul edilmektedir.

Bununla birlikte, bu «imtiyazlı» gurubun aldığı eğitimin niteliği hakkında da kuvvetli kuşkular vardır. Burada, uzmanlaşmaya çok erken başlamak, öğrencinin zamanını ve enerjisini gereğinden fazla harcamak eğilimleri görülür. Gittikçe daha az şey hakkında gittikçe daha çok şey bilen uzmanlar üstüne yapılan şakalara, bilimle edebiyat ve sanat konuları arasındaki uçurumun gittikçe açıldığı konusundaki şikayetlere hak vermek gerekir. Tekelci kapitalizmin genel çerçevesi içinde kaçınılmaz olan olay, eğitim sisteminin en iyi ürünlerinin bile «bilim barbarları» ve «yüksek IQ'lu aptallar» olmak eğilimi, burada da görülür. Amerikan eğitim sistemi bilgili ve iyi eğitilmiş kimseler çıkarmaz demek değildir bu. Ama, bunların sayıları azdır; bu zihnî düzeye eğitim sisteminden dolayı değil, eğitim sistemine karşın; şimdiki kültürel ve bilimsel iklimin bir sonucu olarak değil, bu kültürel ve bilimsel iklimle çarpışarak ulaşmışlardır. Bu insanların başarıya ulaşması, insan oğlunun en zor koşullar altında bile, bilgi ve anlayış için verdiği savaşın bütünüyle söndürülemeyeceğini gösterir. Böylelerinin bu koşullar altında bile var oluşu, iyi bir eğitim sisteminin, iyi bir toplumda neler başarabileceğini gösteren bir ipucudur.

Özet olarak, ülkenin eğitim durumu berbattır. 12 yıllık devlet eğitimini bitirenlerin çok azı, ancak yarıdan biraz fazlası eğitilmiştir. Liseden atılanlardan hiç söz etmiyoruz. Daha yukarlara çıkmayı ve koleji bitirmeyi başarmış olan şanslı kimseler için de durum pek değişmez. En iyisinden, kolej öğrencilerinin küçük bir azınlığı, gerçekten ussal ve sıkı bir **humanist** eğitim almıştır. «Kolejlerin, değer ve davranışlara çok az önemli değişiklik getirdiğini: dört yıllık kolej hayatının öğrencileri daha çok biribirine benzer yaptığını gösteren birçok belge vardır.»[349] Hutchins'in zengin deneylere ve geniş bir çalışmaya dayanan araştırmasında dediği gibi, «büyük üniversiteleri bitirenler, dilbilgisi açısından bile, yararlandıkları olanakları hiç elde edememiş kişilerden neden farklı değildir? Dilbilgisindeki bozukluklar, belki de Amerikan okullarındaki eksikliklerle açıklanabilir. Ama, bilimsel ilgi, usavurma isteği ve yeteneği, düşünce ve kişilik serbestliği konularında ne diyeceğiz?»[350]

Eğitilmiş bir kişinin sahip olması gereken bu ana özelliklerden hiç birine ne çoğunluk arasında,

[349] P. E. Jacob, **Changing Values in College,** New York, 1957, Nevitt Sanford, ed. aktarıyor: **The American College,** s. 13.

[350] **Freedom, Education and the Fund : Essays and Addresses, 1946-1956,** New York, 1956, s. 76.

ne de **bona fide** alanlarda akademik merdivenin yukarlarına tırmanarak doktor (hatta profesör) olmuş kimseler arasında rastlayabiliriz. Gerçekte, matematik, fen, ve teknoloji alanlarındaki baskı ve zorlamaların, üniversite eğitimimizin akademik açıdan en seçme ürünlerini, Hutchins'in eğitilmiş olmakla ilgili bulduğu temel niteliklerini geliştirme fırsatlarından etme olasılığı büyüktür.

Aşağıdan yukarıya kadar tüm eğitim sistemimiz içinde, us'un şekillenmesi ve gelişmesine, zeki olabilecek bir kimsenin doğmasına ve büyümesine, çevreye karşı eleştirici bir yaklaşıma ,şimdiki zamanı da tarihin bir parçası olarak düşünmeyi öğrenen kimselere çok az bir yer verilmiştir. Baştan savma bir orta eğitim görmüş ya da ilgisiz bir kolej derecesi kazanmış olan geniş bir çoğunluk, açıkça düşünme yeteneği olmadan, az bilgili, akıldan ve insanlığın bütün bilgi ve zekâsından yoksun olarak hayata atılmaktadır.

1957'de Sovyetler Birliği'nin uzaya ilk Sputnik'i atmasıyle ortaya çıkan heyecan, eğitim durumunun yansıttığı toplumsal koşulların bir yönüdür. Önemli birkaç kişi kural dışı tutulursa, Amerikan eğitim sistemi üstünde çalışan bütün eleştiriciler, Hutchins'in sözleriyle «entellektüel ve ahlâkî çöküntü» ile çok az uğraşmaktadır.[351] Eleştiricilerin ilgilendiği konu, eğitim sisteminin hem yansıttığı, hem de devamına yardım ettiği, insan yetenek ve güçlerinin toplu olarak zalimce yok edilmesi sorunu değildir. Aşağı yukarı yirmi beş yıl önce, eğitim sisteminin bugünkü kadar kötü olduğu zamanlarda, «hükümet

[351] ibid., s. 16.

ve işletmeler eğitime karşı çok ilgisizdi. Hiçbir neden görmediklerinden malî hiçbir destekte bulunmuyorlardı. Düşündükleri tek şey, öğretmenlerin öğrencilere toplumsal bir değişiklik fikrini vermekten uzak tutulmasıydı.»[353] Bugün **status quo**'yu sürdürme çıkarına ek olarak Amerikan toplumuna hükmeden askerî kurumların ve şirketlerin gereklerinin hemen yerine getirildiğini de görüyoruz. Bu istekler, halkın daha ussal ve **humanist** olarak eğitilmesini gerektirmez; tersine buna karşı gelirler. Bu isteklerin gerektirdiği şeyler, yeterli sayıda usta teknik personelle birinci sınıf bilim adamlarıdır. Bu iki sınıf personeli elde etmek için bütün bir kitleyi eğitmek gerekli değildir, en umut verici, IQ'su en yüksek olan azınlığı örgütlemek yeter.[353]

Buna göre, okullarda ve kolejlerde eğitim standartlarını yükseltmek için son günlerde gösterilen çabalar, «üstün zekâlı» çocukların çevresinde toplanmaktadır. Bu «üstün zekalı» çocuk programının hemen hemen bütünüyle yüksek gelir gruplarına hizmet etmesine karşılık,[354] eğitim konusunda yet-

[352] Hutchins, **The Higher Learning in America**, s. X.

[353] Gerek sanayide, gerek askerî kuruluşlarda, bugünkü «bilim-sanayi devrimi»nin ürünlerinden yararlanmanın, bütün işgücünün okur yazarlığına ve ustalıklarının gelişmesine bağlı olduğunu sanmıyoruz. Bu, daha çok, az sayıda, iyi eğitilmiş bilimcilerin ve mühendislerin, usta mekanik işçi ve ustabaşıların hazır bulunmasına bağlıdır. Herhangi bir işçiden istenen ustalıklar, görevi rutinleştikçe ve en basit işlemlere indirildikçe, azalabilir. Bu sorun hakkında James R. Bright'ın **Automation and Management** (Boston, 1958, s. 176) adlı kitabındaki aydınlatıcı açıklamalara bakın.

[354] Sexton, **Education and Income**, s. 60.

kililerimiz bu programın eğitimde bir «sıçrayış» sağlayacak en iyi yol olduğunu söylemekten hiç çekinmemektedirler. Dolayısıyle, geçenlerde yayınlanan Rockefeller Brothers Fund'ın eğitim raporu «bizim» kendimizi «bireyin onuruna», «zihnî, ahlakî ve ruhsal gelişmeye», «herkese eşit fırsat» ilkesine adadığımızdan söz etmektedir.

Bütün bunların sonucunda da, «toplumumuz olağan üstü yetenek ve güce sahip bireylere çok az dikkat harcamıştır» diye yakınmaktadır. Bu eksiklik şimdi «mükemmeli arama» ile onarılmalıdır. Bu «aramanın» sokaktaki adamın eğitimine aşılmaz bir engel çekeceğini düşünenler için de şu söylenmektedir: **«Bizim «mükemmel» görüşümüz bir çok düzeyde çeşitli başarıları içine almalıdır**... Soyut bilimsel faaliyetlerde, sanatta, müzikte, yönetimde, zanaatkârlıkta, insan ilişkilerinde, teknik çalışmada mükemmellik vardır.»[355] Zaten ayrıcalıklı olanlara daha da çok ayrıcalık verilirken hendek kazıcısının hendek kazmada «mükemmellik aramasını» sağlamak için daha iyi bir formül olabilir mi?

Eğitim sisteminin durumu hakkında geniş bir çalışma yapmış olan Profesör Conant, ilgisinin en-çok bütün lise öğrencilerinin, «akademik bakımdan yetenekli» olarak tanımladığı % 15-20'sine çevrildiğini kabul etmiştir. «Doktor, avukat, mühendis, bilim adamı ve öğretmen olmaya hazırlanan gençlerin oranının, bu ülkede de, Avrupa'da olduğu gibi, bir

[355] Rockefeller Brothers Fund, Inc., **The Pursuit of Excellence: Education and the Future of America**, Garden City, New York, 1958, Bölüm 1 ve 2. Son cümle 16. sayfada bulunabilir.

yaş gurubunun % 6'sı olduğunu»[356] saptadıktan sonra, Profesör Conant, bütün dikkat ve ilgisini bu elit üstünde toplamaktadır. Ona göre, «akademik bakımdan yetenekli» olanlara bir fırsat verilmelidir: Önlerine daha fazla aşılacak engel çıkarılmalı, akademik programları derinleştirilmeli ve genişletilmeli, daha fazla yabancı dil öğrenmeleri sağlanmalı, okulda daha fazla çalışmaya itilmelidirler.[357]

Conant'ın öğrencilerin geriye kalan % 80-85'ine yaklaşımı bütünüyle değişiktir. **Pleb**'ler için reçetesi, «pazarlanabilecek yeteneklerin gelişmesine yol açacak anlamlı bir ders dizisi»dir. Bu dersler «yönetim ve işgücü temsilcilerinin meydana getirdiği danışma kurullarının» yardımlarıyle planlanmalı, öğrenciler İngilizce, toplumsal çalışmalar gibi konularda eğitilirken, ders programlarına akademik konularda derslerin konulması için gereksiz baskılarda bulunulmamalıdır. Gerçekte, bu çeşit öğrenciler düşünüldüğü zaman bugünkü eğitim sistemi bir bütün olarak doyurucudur. Ama Conant'ı asıl meraklandıran konu, steno, daktilo, büro makineleri ev

[356] Conant, **The American High School Today**, s. 3.

[357] Sert bir seçimin, hatta üstün zekalı çocuklar için düzenlenen programların, bazı koşullar altında yararlı olamayacağını söylemiyoruz. Geri kalmışlık durumundan yeni yeni çıkan yoksul bir toplum, yüksek nitelikli kitle eğitimine girişemeyecek bir durumda olabilir. Ama, Sovyetler Birliği «kitle eğitimini, Avrupa orta okulları düzeyine yakın ve akademik açıdan Amerika'nın üniversiteye hazırlayıcı liselerinin çok üstünde bir düzeyde» (Rickover, **Education and Freedom**, s. 177) sağlıyorsa, Birleşik Devletler, çok daha geniş bir eğitim sistemini, eğitimde kısıtlamaya başvurmadan sağlayabilir, bunu başarmak için gerekli kaynaklara sahiptir.

ekonomisi, ticaret, satış ve otomobil hizmetleri hakkındaki derslerle liselerde yıllarını harcayan öğrencilerin gerçek bir eğitim almadıkları konusu değil, bu öğrencilerin büyük bir kısmının - zencilerin çoğunun - okulu bıraktıkları ya da liseden mezun oldukları zaman bir iş bulamamaları sorunudur.

> **1961 Haziranında yazdığım gibi, bütün yaş grupları için, ülke çapında işsizlik oranı % 7'dir, ama 21 yaşından küçük gençler arasında bu oran % 17'dir: bütün işçiler için ülke oranının iki katından fazla. Bütün düşüncem bu gençlerdir: Özellikle büyük sayılarda büyük şehirlerdeki yoksul mahallelerde toplandıkları zaman, «özgürlük», «serbestlik» ve «fırsat eşitliği» gibi sözcükler bu gençlere ne anlatır? Nasıl bir heyecan ve kendini vermeyle komünizmin amansız baskılarına karşı koymalarını bekleyebiliriz?**[358]

Conant'ın «temel düşüncesi», «bu gençlerin» ve bir iş bulmada daha şanslı olanların cahil ve ilgisiz kalması değildir. Bu gençlerin komünizme karşı koymalarındaki gerileme ve «toplumsal dinamite» dönüşme olasılığıdır.

Conant'ı, üstün sınıfın eğitim sistemi içindeki gerçek çıkarlarını açıkça ortaya serdiği için, bir kere daha övmek gerekir. Conant'ın acımasız gerçekçiliği, bugünün koşullarına, gereksiz yere kullanılan «bireyin onuru», «özgür insanın tinsel yükselişi» gibi sözlerden daha fazla ışık tutmaktadır. Ülkenin en büyük üniversitelerinden birinin eski başkanının halkın % 80-85'ini «eğitilemez» diye tanımlaması, toplumumuzun kültürel iflasını gösteren sarsıcı bir açıklamadır: «Eğitimden ne kastettiğimizi söylememiz gerektiği ileri sürüldüğü zaman üzerime tatsız bir yorgunluk çöküyor.» Conant, kendi hesabına, «eğitimi, okullarda ve kolejlerde olan bitenleri göz önüne alarak, tanımlamaya hazırdır.»[359] Bu insan oğlunun bütün **humanist** geleneğinin kesin ve kayıtsız bir yadsınması değil de nedir?

[358] Conant, **Slums and Suburbs**, s. 34.

[359] Temel Eğitim Konseyi aktarıyor: **Bulletin**, Ocak 1960, s. 3.

XI

USSAL OLMAYAN SİSTEM

1

Hem malların hem de emeğin pazarda alınıp satılması kapitalizmin özünü meydana getirir. Böyle bir toplumda bireyler arasındaki ilişkilerde egemen olan şey, eşdeğerli şeylerin, **quid pro quo**'nun (başka bir şeyin yerine geçenlerin) alım satımıdır. Yalnız iktisat alanında değil, hayatın her yönünde kapitalist toplumda eşdeğerli alım satım **(equivalent exchange)** ilkesi hiç bir zaman geniş bir şekilde uygulanmamıştır. Marx'ın, **Sermaye**'sinin son bölümlerinde inandırıcı olarak gösterdiği gibi, sermayenin ilk birikimi şiddet ve yağma yoluyla olmuştur; aynı yöntemler, tam bağlı ve yarı bağlı sömürgelerde hâlâ kullanılmaktadır. Buna karşılık, **quid pro quo**'nun ideolojik etkisi mutlak bir duruma gelmiştir. Birbirleriyle ilişkilerinde ve hükmettikleri kimselere öğrettikleri şeylerde, kapitalistler, hem hareketlerine bir kılavuz, hem de bir ahlâk ölçütü olarak **quid pro quo** ilkesine bağlanmışlardır.

Bu bağlanış, üretim güçlerinin ve insan bilincinin gelişmesinde ileriye doğru bir adımı göstermektedir. Kapitalizmin en önemli başarısı olan, insan ve malzeme kaynaklarından daha ussal biçimde yararlanmak, eşdeğerli alım satım ilkesine dayanarak

gerçekleşebilmiştir.[360] Aynı zamanda **quid pro quo**'nun ussallığının belirli bir kapitalist ussallığı olduğu ve bu ussallığın, gelişmenin belli bir aşamasında üretimin altındaki güçlerle ve ilişkilerle aynı çizgide olmadığı unutulmamalıdır. Bunu önemsememek ve **quid pro quo**'yu ussal davranış parolası olarak görmek, burjuva ideolojisinin bir yönüdür. Bu, sosyalizmde eşdeğerli alım satımdan vazgeçilmesinin, bir sosyalist toplumun karşılaştığı iktisadî sorunların niteliği hakkındaki ütopik görüşe ihanet ettiğini ileriye süren radikal iddia gibidir.[361]

Ama kapitalizmin yaşama süresi içinde de **quid pro quo** ilkesi, ussal bir iktisadî ve toplumsal örgüt ilkesi olarak çöküntülere uğramaktadır. Dev şirket, pazardan iktisadî faaliyetinin geniş kısımlarını çekmekte, bunları bilimsel olarak planlanmış bir yönetime bırakmaktadır. Bu değişiklik, sistemin parçalarında bir ussallık artışını gösterir, ama sistemin tümünde bir ussallaşma getirmez. Tersine, malların üretim maliyetlerine göre değil de, mümkün olan en

360 Max Weber'e göre, muhasebedeki defter tutma işlemi **quid pro quo** ilkesi tarafından yaratılmıştır; bu da, toplumsal tarih içinde çok önemli bir aşamadır.

361 Marx, **Gotha Programının Eleştirisi**'nde, sosyalist bir toplumda, insan ve malzeme kaynaklarının yeterli olarak dağılımında ve kullanımında yol göstermek için, eşdeğerli alım satım ilkesinin uzunca bir süre yaşaması gerektiği üstünde durmuştur. Buna karşılık, sosyalizmden komünizme geçiş, bu ilkeye karşı savaşı gerektirir. Burada, onun yerine, «herkesten yeteneğine göre, herkese ihtiyacına göre» ilkesinin getirilmesine çalışılmalıdır. Toplumsal üretimin büyük bir iktisadî işletmedeymiş gibi örgütlendiği ve kıtlığın büyük ölçüde yenildiği gelişmiş komünist bir toplumda, eşdeğerli alım satım ilkesi, artık, iktisadî faaliyeti örgütleyici bir et-

yüksek kârı getirmesine göre fiyatlanmasıyla, **quid pro quo** ilkesi, ussal bir iktisadî örgütü geliştirici bir öğe olmaktan çıkar, gizil bir çokluğun ortasında kıtlığın devamını sağlayan bir formül durumuna gelir.

İnsan ve malzeme kaynakları, pazarda gizil çıktının **quo**'suna karşılık değiştirilerecek **quid** olmadığı için boşta kalır. Bu gibi çıktının gerçek maliyeti sıfır olsa da bu söylenen doğrudur. En gelişmiş kapitalist ülkede nüfusun büyük bir kısmı, sınırsız bir yoksulluk içinde yaşarken, az gelişmiş ülkelerde milyonlarca kişi, üretebilecekleri şeyleri ihtiyaç duydukları şeylerle değiştirebilmelerini sağlayacak bir düzenin kurulamaması nedeniyle, açlık ve hastalık içinde yaşamaktadır. Değiştirilecek olan şeyin maliyeti sıfır olduğunda, eşdeğerli alım satım ilkesinin dokunulmazlığı üstünde direnilmesi; kaynakların, geniş bir bölümü israf edilirken sıkı bir kaynak tasarrufuna gidilmesi; bütün bunlar, değer kavramının ve **quid pro quo** ilkesinin başlangıçta ortaya koyduğu ussallığı yadsımaktadır.

Burjuva düşüncesinin böyle önemli bölümlerinin modasının geçmiş olması, tekelci kapitalizmin temelinde çok derin bir çelişki olduğunu gösterir. Bu eskime, aynı zamanda, gerçek üretim süreçlerinin hızla ilerleyen ussallığıyla sistemin bütününün eksilmemiş **elemantality**'si arasında gittikçe derinleşen

ken olarak hizmet görmez. Komünist toplumun ilerde ussal hesaplardan vazgeçeceği demek değildir bu elbet: Demek istenen şey, iktisadî hesaplardaki ussallığın büyük bir değişiklik geçireceğidir. Bu değişiklik de, insan ihtiyaçlarıyla insan ilişkilerinin geçirdiği değişiklikleri ortaya koyar.

çatışmayı yansıtmaktadır.[362] Bu çatışma, toplumu her yönden etkilemektedir. Ussallık yeni bilinç alanlarına egemen olurken, burjuva düşüncesinin toplumun bütünüyle kalkınmasını anlamadaki yeteneksizliği değişmeden kalmıştır. Bu da, kapitalist düzenin süregelen **elementality**'sini ve ussal olmayışını yansıtmaktadır.

Dolayısıyle toplumsal gerçeklik, yaşamın ötesinde karma karışık ve fetişist terimler içinde kavranmaktadır. Us dışı ve insancıl olmayan bir düzeni haklı çıkarmak için güçsüz, bu düzenin ortaya çıkardığı sorunları, çözmek için yeteneksiz olan burjuva ideolojisi **anachronistic** (tarihe uymayan) ve can çekişmekte olan kavramlara sarılmaktadır. Bu ideolojinin iflası, yeni fetişlerin ve yarı gerçeklerin yaratılmasından çok, eski fetişlerin ve yarı gerçeklerin açık yalanlara dönüşünde kendini göstermektedir. Bu eski fetişlerin ve yarı gerçeklerin üstünde, bir zamanlar taşıdıkları gerçekleri kaybettikçe daha fazla durulmaktadır: **Popular** bilinçe yönelen reklam sloganları gibi.

Birleşik Devletler iktisadının «özgür iktisat» olduğu iddiası, üstünde durulmaya değer bir noktadır. Herhangi bir kimsenin istediği zaman istediği işi açması yönünden, sistem, hiç bir zaman serbest bir sistem olmamıştır. Buna karşılık, bu kavram rekabete dayanan kapitalizm sisteminin göreli serbestliğiyle lonca sisteminin ve merkantilist devletin

[362] Bütün bu bölümde, **elemental ve elementality** sözcüklerini, büyük doğal güçler (rüzgâr ve akıntı gibi insanların denetleyemedikleri ama kendilerini ona göre ayarladıkları güçler) tarafından hükmedilen toplumları belirtmek için kullanıyoruz.

yüklediği kısıtlamalar arasındaki ayrımları belirtmesi bakımından gerçeğin önemli bir yönünü göstermektedir. Doğruluk hakkındaki sınırlı iddiasını çok önceden kaybeden, bugün dev şirketlerin, tekelci güçlerini hiç rahatsız edilmeden kullanma serbestliğine sahip olduğunu belirten «özgür iktisat» bütün betimleyici ve açıklayıcı geçerlikten yoksun olan bir parolaya dönüşmüştür.

Aynı şekilde durmak bilmeyen bir başka tekrar da, Birleşik Devletler'in bugünkü siyasal rejiminin demokrasi olduğudur. Bütün öbür kapitalist ülkelerde olduğu gibi, A.B.D.'nde de mülkü olmayan topluluklar hiçbir zaman hayat şartlarını ya da hükümetin siyasetini etkileyici bir duruma gelmemiştir. Dolayısıyle, demokrasi, monarşik despotizmin yıkılması, onun yerine sayıca az olan burjuvazinin güçlerinin geçmesi anlamına geldikçe, bu terim, bütün dikkatleri toplum hayatındaki büyük bir değişikliğe toplamaya başlamıştır. Ama büyük bir iktisadî güce sırtını dayamış, toplumun siyasal ve kültürel hayatında bütün önemli kararları veren bir küçük oligarşinin var olduğu bir toplumda «gerçek» ten ne kalmıştır? Böyle bir toplumun demokratik olduğunu ileri sürmek, gerçeği açıklamak değil, gizlemektir.

Hâlâ egemen bir ideoloji olan dini düşünün. Dinsel dünya görüşünün yanlış bir bilinçlilik olduğunu da, Hıristiyanlığın ve öteki örgütlü inançların, insanlık dışı davranışları, «suistimalleri», bir bölge ya da bir kişiyi egemenlikleri altına alma çabalarını haklı göstermek, akla uydurmak için kullanıldığını da uzun uzadıya tartışmak gereksizdir artık. Bununla birlikte, dinsel bilinçliliğin, geçmişte, uygarlığın bilgi ve sanatının gelişmesine hız vererek gerçeğe katkıda bulunduğu açıktır. Avrupa'nın en karanlık anlarında dil, tarihsel düşünce ve bilimin koruyucusu Roma katolik kilisesi olmuştur; çağdaş bilim de, imanla aklın arasında yüzyıllarca süren bir savaş sonunda şekillenmiştir. Bugün, dinin rolü ne kadar değişiktir! Ussallığa daha açıkça yenildikçe, halkın düşünce ve davranışlarını daha az etkiledikçe, egemen ideolojinin bu bölümünü satma çabaları daha da tizleşmektedir. Yol kenarlarında, «İsa kurtarır» sloganları, bölge kiliselerinin toplu reklam faaliyetleri, her yerde «hazır ve nazır» olan kilise kurumlarına katılmak için teşvikler, basın ve radyo yoluyla milyonlarca eve sokulan **spiritual** haberler, bütün bunlar, halkın inancı ve ahlâkı açısından pek önemli değildir; hatta halkın gerçeği görüşü açısından daha da az önemlidir. Dinsel pazarda satışa sunulan şeyler «müspet düşünce kuvveti»ne ya da «gönül rahatlığı»na nasıl kavuşabileceğini öğreten reçetelerden başka birşey değildir: İçki, sakinleştirici ilâçlar, deniz gezintileri ve yaz kamplarıyla aynı ayarda tutulan şeyler.

Burjuva ideolojisi, artık, bugünkü karışıklık içinde düzeni belirtmeye ve yaşama bir anlam aramaya girişen bir dünya görüşü, bir **Weltanschauung** değildir. İçinde, burjuva siyasetlerinin temel amacına ulaşması için çeşitli araç ve marifetlerin bulunduğu bir kutuya dönmüştür. Önceleri burjuvazinin maddi ilerleme ve kişisel özgürlük diye tanımladığı bu amaç gittikçe bir tek şey tarafından sınırlanmaktadır: Bütün açık kötülükleri, saçmalıkları ve us dışı yönleriyle **status quo**'nun, öteki adıyla «özgür dünya»nın korunması.

Bu **status quo**'nun makul bir savunmasını yapmak imkansızdır elbet; gerçekten de, böyle bir çabaya artık çok az rastlanmaktadır. Savunma, tekelci kapitalizmin istenilebilirliğini ve ussallığını göstermek yerine, tekelci kapitalizmin tek alternatifi olan sosyalizmi çürütmeye çalışmakta, sosyalizmin başarılması için tek mümkün yol olan devrimi suçlamaktadır. Daha iyi, daha insancıl, daha ussal bir toplum yaratmak için çalışanlar bilimden yoksun, utopik ve yıkıcı olmakla suçlanmakta; toplumun şimdiki düzeni yalnızca mümkün olan tek yol olarak değil, aklın kabul edebileceği tek sistem olarak gösterilmeye çalışılmaktadır.

Toplumun üretim yöntemleri ve bunları kapsayan örgütlerin ussallığıyla bütünün işleyişi ve algılayışındaki hiç eksilmeyen **elementality** ve us dışılık arasındaki çelişki, artık tekelci kapitalizmin damgası olan ideolojik boşluğu yaratmaktadır. Ama, **status quo** savunucularının bizi inandırabilecekleri gibi, «bu ideolojinin sonu değildir»; bu, yükselen kapitalizmin ideolojisinin, genel buhran ve dünya kapitalist düzeninin çöküşü ideolojisi tarafından yerinden edilişidir. Asıl amacın anti komünizm olması ne bir kaza sonucudur ne de siyasal kuvvetlerin geçici bir süre için birleşmesinden ortaya çıkmıştır; gerçekte, çağdaş kapitalizmin siyasal ve iktisadî siyasetlerinin içeriği silahlanma ve soğuk savaştır. Bu siyasetler yalnızca **anti** olabilirler; **pro** olabilmeleri için katacakları hiç bir şey kalmamıştır.

2

Adam Smith, ulusların zenginliklerinin anahtarının işbölümü olduğunu görmüştür; doğrudur elbet. Kendisinden önce ve sonra gelen birçok kişi daha karanlık bir yön görmüştür; onlar da doğrudur. Marx'ın sözleriyle, «işbölümü yalnız iktisadî yönlere değil, toplumun bütün yönlerine egemen olur, her tarafta insanların uzmanlaşması ve sınıflanması için temeller atar. İnsanın başka yeteneklerinin pahasına bir yeteneğini geliştirmesi, Adam Smith'in ustası olan A. Ferguson'un «içinde hiç bir özgür vatandaşın olmadığı, kölelerden kurulu bir ulus yaratıyoruz» demesine yol açmıştır.»[363]

19. yüzyılın, Owen, Fourier, Marx ve Engels gibi toplumsal eleştiricileri kapitalist işbölümünün derin insan dışı etkilerine karşı öfkeyle hareket etmişlerdir. Bu yazarların iyi bir toplum hakkındaki görüşleri büyük ölçüde değişmekle birlikte hepsi de bir noktada birleşmiştir: Bütün insanların, «özgür vatandaş» olarak, bütün yetenekleriyle ve güçlerini tam gerçekleştirerek kalkınmalarını sağlayacak koşullar yaratılmalıdır. Bazıları, yitirildiği söylenen Altın Çağ'a dönüş yapmak gibi romantik fikirlere sahipti. Marx ve Engels'in içlerinde en etkili olduğu bir eleştirici grubuysa, çözümü, insan gücü üretkenliğinin bilimsel ve teknolojik bir ilerlemeyle, mümkün olduğu kadar **maximum** gelişmesinde görmüştür. Marx'ın **Gotha Programının Eleştirisi**'nde söylediği gibi :

> **Bireyin köleleştirici bir biçimde işbölümünün emri altına girmesiyle birlikte, zihni ve fiziksel emek arasındaki antitez ortadan kalktığı zaman, emek bir yaşam yolu olmaktan çıkıp yaşamın temel ihtiyacı olduğu zaman, üretici güçler bireyin tüm gelişmesiyle birlikte, arttığı, işbirlikçi refahın ürünleri bol**

[363] **Sermaye**, Cilt 1, Bölüm 14, Kesim 4.

bol aktığı zaman, dar burjuva görüşünün dışına çıkmak mümkün olacaktır. Ancak, o zaman, toplum, bayrağının üstüne şunları yazabilecektir: Herkesten yeteneğine göre, herkese ihtiyacına göre.

Marx, bu derece yüksek bir işgücü verimliliğini ancak «komünist toplumun en üst aşamasında» gerçekleşebileceğini düşünmüştür. Şimdi bunun yanlış bir görüş olduğunu görüyoruz. İşgücünün verimliliğini artırmak bakımından kapitalizm, Marx'ın, hatta burjuva toplumsal bilimcilerinin bile, düşündüğünden daha büyük bir güce sahiptir. Dev şirket, bilim ve teknolojiyi ilerletmek, bunları mal ve hizmetlerin üretiminde kullanmak açısından benzeri olmayan bir araç olduğunu göstermiştir. Bugün Birleşik Devletler'de yoksulluğu yenmek, herkesin ihtiyaçlarını gidermek ve kolaylıklar sağlamak, her bireye iyi bir eğitim ve yeteneklerini son noktasına kadar geliştirmek için boş zaman vermeye sağlayacak herşey vardır.

Gerçekte, bütün bunlar olmamaktadır. İnsanlar hâlâ uzmanlıklarına göre sınıflandırılmakta, işbölümü tarafından kendileri için hazırlanan hücrelere hapsedilmekte, yetenekleri körleştirilmekte, zekaları geriletilmektedir. Marx'ın zamanında bile oldukça göze batan güvensizlik ve huzursuzluk tehditleri tekelci kapitalizmdeki değişikliklerle aynı oranda hız kazanmıştır.

Modern endüstri, bir üretim sürecinin mevcut şeklini hiçbir zaman nihaî ve kesin bir şekil olarak görmez ve böylece ele almaz. Bundan dolayıdır ki, modern endüstrinin teknik temeli devrimcidir; oysa daha evvelki bütün üretim biçimlerinin dayandıkları teknik temel, esas itibariyle, değişmeye karşı, tutucu bir temeldi. Makineler, kimyasal süreçler ve diğer metotlar yardımı ile modern endüstri, üretimin teknik temeli ile birlikte devamlı olarak işçilerin fonksiyonlarını ve iş-sürecinin toplumsal bileşimlerini değişikliğe uğratır. Modern endüstri böylece toplum içindeki iş-bölümünde de devamlı değişmelere yol açar; sermaye ve işçi kitlelerini durup dinlenmeksizin bir üretim kolundan çekip bir başka üretim koluna sokar. Bundan ötürü büyük endüstri, mahiyeti icabı, bir yandan iş için değişmeyi, fonksiyonlar için akıcılığı, emek (işçi) için tam bir hareketliliği gerekli kılarken; bir yandan da kendi kapitalist şekli içinde, eski iş-bölümünü, bunun katılaşmış özellikleriyle birlikte, yeniden meydana getirir. Bu mutlak çelişmenin, işçinin hayatında huzur ve sükûndan, kararlılık ve güvenden nasıl eser bırakmadığını; işçiyi iş araçlarından yoksun bırakarak devamlı bir şekilde nasıl tüketim araçlarından da yoksun bıraktığını; işçiyi bir bütünün ancak bir parçasını yapan bir kimse haline sokarak işçileri mevcut işe oranla nasıl bollaştırdığını görmüş bulunuyoruz. Yine görmüş olduğumuz gibi, bu çelişme işçi sınıfının ardı ve arası kesilmeksizin kurbanlar vermesinde, insan iş-gücünün ölçüsüz ve sınırsız bir şekilde israf edilmesinde ve sebebi olduğu toplumsal anarşinin yol açtığı yıkım ve felaketlerde olanca çılgınlığı ile kendini gösterir.[364]

Yukarda söylenenleri bugüne getirmek için, şunları eklemek yeter. Sanayi, geçen yüzyılla karşılaştırılamayacak kadar büyümüştür. Otomasyon ve **cybernation**'ın ilerlemesiyle sanayinin teknik temeli daha devrimci olmuştur. Sanayinin birçok kolunda küçük bölünmelerle belirlenmiş işlerin bastırılması hiçbir zaman bunca şaşırtıcı bir hızda olmamıştır. Hizmet kesimindeki (devlet de girer bu kesime) işlerin genişlemesi olmasaydı, emeğini satarak geçimini sağlayacak olan işçilerin durumu gerçekten çok umutsuz olacaktı.

[364] **Sermaye**, Cilt 1, Bölüm 13, kesim 9 (Mehmet Selik çevirisi).

Hizmet kesiminin büyümesi, çağdaş teknolojinin iş-tahrip edici etkilerini kısmen karşılarken, kapitalizm altında emeğe karşı girişilen insanlık dışı davranışlara yeni bir yön daha eklenmiştir. Önceki bölümlerde tekrar tekrar söylendiği gibi, tekelci kapitalist toplum ürününün geniş ve gittikçe artan bir bölümü, gerçek insan ihtiyaçları gözönünde tutulduğunda yararsız, israflı, bütünüyle yıkıcı niteliktedir. Bunun en açık örneği, tek amacı, dünya uluslarını, sorunlarının tek çözüm yolu olan sosyalizmden uzak tutmak olan askerî aygıtın yuttuğu milyarlarca dolar değerindeki mal ve hizmetlerdir. Ama, insanlık dışı davranışlarda bulunanlar yalnızca askerî aygıta insan ve malzeme sağlayan kimseler değildir. Aynı şey, kimsenin ihtiyaç duymadığı mallar ve hizmetler için talep doğuran, bunları üreten milyonlarca işçi için de, değişik ölçüler de, söylenebilir. İktisadın çeşitli kesimleri ve dalları o kadar birbirinin içine girmiştir ki, hemen hemen herkes şu ya da bu biçimde bir insanlık dışı faaliyete karışmaktadır: Vietnam halkına karşı savaşan birliklerin besin ihtiyaçlarını karşılayan çiftçi, yeni bir otomobil modeli için alet ve boya yapan, halkın kafasını denetlemek ve zehirlemek için kâğıt, mürekkep, televizyon gibi araçlar yapan bir sürü yapımcı, vb.

«Tam istihdama hemen hemen ulaşılmıştır (önemli istisnalarla), ama gerekli ve hiç kuşkusuz yararlı işlerin sayısı azalmaktadır; bu, enerji ister ve bir insanın en iyi yeteneklerinin kullanımını gerektirir; bu da, bir insanın onurunu ve değerini korumakla yapılabilir.»[365] Goodman bu «basit nesnel gerçeğin» bu toplumdaki genç kimselerin karşılaştığı zorlukları açıklamaktaki önemi üstünde dururken çok haklıdır elbet. Ama, sorun bundan daha büyüktür: İşten yabancılaşmayı, **cynicism**'i, tekelci kapitalizmin her köşesine, her yarığına sızan çürümeyi, bir tarih duygusu olan herkesin gözünden kaçmayan tüm bir çöküş gösteren bir toplumun kendine özgü özelliklerini açıklamakta, bu gerçek, çok çok daha önemlidir.

[365] **Growing Up Absurd**, London, 1961, s. 17.

3

Roman yazarı John Updike'ın karakterlerinden birine işinden hoşlanıp hoşlanmadığı sorulduğu zaman şöyle cevap vermiştir: «Hoşlansaydım iş olmazdı.» Özellikle şanslı ve «imtiyazlı» çok küçük bir azınlık grubu dışında bütün işçiler bu cevabı kabul edeceklerdir. İşçilerin yapmak zorunda oldukları daracık bölünmüş işlerin çoğunda ilginç hiç bir şey yoktur. En iyisinden belirsiz, en kötüsünden onur kırıcı işlerle, işçi, başardığı işten hiçbir doygunluk duymamaktadır. İşçinin kendisi düşünülecek olursa tek teselli ödeme çekidir.

Ödeme çeki bu toplumda işçilere bırakılan zevklerin anahtarıdır: Kendine hürmet, statü, arkadaşlarınca kabul edilmek, başlıca, maddi olanaklara dayanmaktadır. İşçinin evi, otomobilinin modeli, karısının elbiseleri, bunların hepsi başarı ya da başarısızlığın göstergeleri olarak önemlidir. Yine de, bu tüketim maddeleri bugünkü toplumsal çerçeve içinde doyurucu kapasitelerini hızla yitirmektedir. İşçinin kendisini işiyle özdeşlemesini yok eden güçler, işçinin kendisini bir tüketici olarak tanımlamasını da yok etmektedir. Malların statüyü gösteren

niteliklerine göre aranmasıyle eski ve ucuz malların yerine yeni ve daha pahalı mal almak itisi, artık malların hizmet edici nitelikten çıkıp toplumsal merdivende yukarıya tırmanmaya yardım eden bir araç durumuna gelmesine yol açmıştır.

Böylece, tüketim, geçim kazanma sürecinin bir çeşit devamı ve uzantısı olmuştur. Hep arkadaşlarının önüne geçmek için sürekli baskı altında olan işçi gibi, tüketici de, iş saatleri dışında, komşularının önüne geçmeye çalışmaktadır. Ne işçi, ne de tüketici gerçekten tatmin olurlar; hep yeni bir iş peşinde koşarlar, hep daha iyi bir semte taşınmak isterler. Dolayısıyle çalışma ve tüketim aynı belirsizliği taşır. Yaşamın temel ihtiyaçlarını karşılarken, asıl içeriğini ve anlamını gittikçe kaybederler.

Boş zamanın harcanması sorununda da durum aynıdır. Geleneksel olarak, boş zaman «dinlenme» amacına hizmet etmek için düşünülmüştür, «dinlenme», yani zihnî ve fizik enerjinin zorla bağlandığı işten ayrılıp gerçekten ilgi duyulan alanlara çevrilmesi. Ama boş zamanın işlevi de bir değişikliğe uğramıştır. Erich Fromm'un gözlemlediği gibi, boş zaman, edilginlik ve tembelliğe eş bir anlam kazanmıştır. Boş zaman, artık, bir kimsenin işinde yapmak zorunda olduğundan ayrı olarak, yapmak **istediği** şeyi yapması anlamına gelmez; genellikle, hiç bir şey yapmamak anlamına gelir. Birşey yapmamanın nedeni, kısmen, insanca ilgi duyulan şeylerin çok az olmasıdır; ama asıl neden, kapitalist toplumdaki yaşamın boşluk ve amaçsızlığının bir şeyler yapmak arzusunu körleştirmesidir.

Bu hiç bir şey yapmama eğilimi, boş zamanı (geceleri, hafta sonlarını, tatilleri vb.) doldurması

beklenen eğlence çeşitlerinin belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Ne sunulursa sunulsun - okuma sinema, radyo ve televizyon programları - temel ilke, karşıdakilerin zihnî ve coşkusal kaynakları üstünde yersiz isteklerde bulunmamaktır : Amaç, «eğlence», «dinlenme» ve «hoş vakit» sağlamaktır : Kısaca, edilgin olarak emilecek eğlence. Malzemenin biçimi ve örgütü bile bundan etkilenmektedir. Gösteri süreklidir, sinemaya istenildiği zaman gidilebilir; kitap önden arkaya ya da arkadan öne okunabilir; bir **serial**'ın birkaç kısmını kaçırmak önemli değildir; TV kanalları birinden diğerine uygunluk bozulmadan ve anlamakta güçlük çekmeden değiştirilebilir.

«Zaman öldürme»nin-ne kadar açıklayıcı bir terim - öteki yolları kusursuz değildir. Bir spor sever olmak herhangi bir faaliyette bulunmayı ya da bir yeteneğe sahip olmayı gerektirmez. Spor faaliyetleri her mevsimde yer alır, hatta, dev şirketler bu oyunlarla maçları radyo ve televizyonda yayınlatmayı kârlı bir yol saydıklarından stadyuma ya da spor salonuna gitmek bile gerekli değildir. Ayrıntılı istatistikler, özel dergi ve kitaplarda muntazam olarak yayınlanır, sporla hiçbir ilgisi olmayan herkes bir uzman edasıyla takımlar ve oyuncular hakkında fikir yürütebilir. Mevsime uygun spor dallarına yılın çeşitli zamanlarında ilgi göstermek, insanların ortaklaşa sahip oldukları bir şeye dönüşmüştür. Otomobil markalarının ve modellerinin oldukça uyduruk iyi ve kötü yanları gibi, takımların ve oyuncuların güçleri ve zayıflıkları, gevezeliğe dönen konuşma konuları olmaktadır.[366]

[366] Bu ilgi birliği, yalnızca toplumsal sınıflar içinde değil, sınıflar arasında da yapma bir dayanışma meyda-

Boş zamanın günlük yaşamda oynadığı rolün ne kadar sakat olduğunu gösteren en iyi belirti, konuşmanın bir gevezelik haline gelmesidir. Arkadaşlık gibi, konuşma da bazı ortak amaçların, ilgilerin ve faaliyetlerin olduğunu varsayar. Arkadaşlık, coşkusal bağlılığı, konuşma zihnî bir çabayı gerektirir. Bu ön koşullar var olmadığı zaman - insanların birlikte oldukları, ama gerçekten birbirleriyle ilgili olmadıkları zaman - hem arkadaşlık, hem de konuşma zayıflayıp ölmeye mahkûmdur. Söylenecek hiç bir şey olmadığı zaman yapılan «küçük konuşmalar» bugünün düzeni haline gelmektedir. Arkadaş sözcüğü yavaş yavaş söndükçe ve birinin rastgele tanıdığı bir kimseyi gösterdikçe, birçok tanıdık için bu sözcük kullanılabilir, ama belirli bir kimse için kullanılamaz. Toplantılar başkalarıyle birlikte olabilmek amacıyle değil, yalnız kalmak korkusunu gidermek amacıyle yapılmaktadır. Bireylerin bu toplantılarda ilişki kuramamaları, çoğu zaman alkole baş vurmakla sonuçlanmaktadır.

Bu çeşit «şenlik»ten duyulan memnunluk geçicidir; «geceden kalmışlık» önlenemez. David Riesmanın dediği gibi, yalnızlığı içinde boğulan birey kalabalığın bir parçası olmakla yalnızlığını yenemez. Yalnızlığın sefaleti ve beraberliğin dehşeti, kaynaşma ve çekilme arasında karşıt değerli **(ambivalent)** bir davranış doğurur. Bir partiyi «evde de oturabilirdim» düşüncesiyle bırakıp giden birey, bir başkasına, «oraya da gidebilirim» düşüncesiyle gider. Dolayısıyla birey, kendisini sürekli bir toplumsallaşma girdabının içinde bulur : Statüsüne, sınıfına ve gelirine göre değişik düzey ve ölçülerde elbet. Arthur Miller'in dediği gibi, yalnız kalacaksa kendi başına oturması sonucuna vararak, bir köşeye çekilir, «evde çalışarak» çimleri keserek, ufak tefek işlerle vaktini harcar. Uzun uzun düşünerek, kendi kendine söylenerek radyodaki küçük haberleri ve reklamları dinler, televizyonda bir kovboy filmi seyreder, bunlardan da bıktıktan sonra skandal ve suç haberleriyle dolu gazeteyi dalgın dalgın okur, kısacası hiç bi şey yapmamanın bir biçiminden başka bir biçimine geçer, bütün bunları yaparken pazartesi sabahını korkuyla, pazartesi günü de aynı korkuyla hafta sonunu bekler.

Bu koşullar altında, boş zamanın yarattığı duygu iş başında edinilen deneyle yakından ilgilidir : ezici, zayıflatıcı bir can sıkıntısı. Boş vakitlerde yaşanılan can sıkıntısının hafta içindekinden daha ezici olabileceğini de belirtmek gerekir. İş hayatında bu can sıkıntısı daha doğal olarak görülmektedir. Çünkü bir kimsenin ekmeğini başka bir kimsenin alnı terinden kazanmak çirkin bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bütün insan tarihi bireylere maddî ve zihnî sıkıntının yaşamı sürdürmenin bedeli olduğunu kabul etmeyi öğretmiştir. Kıtlık, insanlık durumunu yönettikçe, «imtiyazlı» bir kaç kişinin paylaştığı lüks ve tembellik açısından çok zalim görünen bu hesap, hiç bir şeyi olmayanlar için kandırıcı görünmektedir. Bu gibi kimseler için iş günündeki her kısalma, iş haftasındaki her azalma özgürlüğe doğru değerli birer adımdır.

Boş zaman, her türlü neşenin yok olduğu, işin

na getirmekte, önemli bir ideolojik görev görmektedir. Detroit **baseball** ya da **hockey** takımının taraftarları olarak, General Motors başkanıyla bir General Motors fabrikası hademesi eşit duruma getirilmektedir.

uzantısı durumuna döndüğü, boşluğun, yorgunluğun ve tembelliğin insanı sardığı bir «zaman» olursa özgürlüğün bu kandırıcı gücünden ve özgürlüğe doğru bu gelişmeden geriye ne kalmıştır? Bir günü ve bir haftayı izleyen şey, bomboş bir can sıkıntısı çölü olduktan sonra, çalışmanın zorunluğuna, baskısına ve kendi kendini yadsımasına katlanmakta ne gibi bir ussallık vardır?

4

Kapitalist iktisat süreçlerinde uzmanlaşma ve ussallık arttıkça, «hesaplamak» yaşamın her yönünde yaygın bir duruma gelmiştir. Daha başlangıçta, birey önceden hazırlanmış kalıplardan birine girmeye zorlanmaktadır - kendisinin daha doğrusu ailesinin üyesi bulunduğu toplumsal sınıf ve tabakaya göre elbet - bunun sonucunda da ana okulundan başlayarak sayısız testlerle yönetilen istatistik kalite denetim yöntemleriyle sistemli olarak denetlenen ussallaştırılmış ve standartlaştırılmış insan ürünü elde edilir. Bu «ürünün» tepkileri ve cevapları giderek otomatik ve önceden kestirilebilen bir durum alır. **Reception** memurlarından, hava yolları hosteslerinden, mağaza tezgahtarlarından, benzin istasyonu görevlilerinden, içinde bulundukları ruhsal ve fizik durum, karşı tarafın davranışı hiç dikkate alınmaksızın, gülümsemeleri beklenir.

İşçilerin ve iş görenlerin, müşterilerle ilişkilerinde neşe göstermeleri zorunlu duruma gelmiştir. Bir insanın bir manzara resminin, bir müzik parçasının «fevkalâde» olarak değerlendirilmesi de, bu gibi şeylerin belirli özelliklerine göre değil, piyasa başarısına, maliyetine, en son meraklarla ilişkili olup

olmadığına, yeniliğine, getireceği «neşe» ve «dinlendirme» özelliklerine göre yapılır.

Madde ve insanlarla özdeşlenmenin yok olması, gösterişi, modası geçmiş inanç ve ideallere gösterilen tuhaf saygıyı, her yerde hazır ve nazır bir şey yapmıştır. Zilin sesine karşı bir yanıtta bulunan Pavlov köpeği gibi birey de belirli fırsatlarda yapmacık bir dikkat göstermekte, bir kitap ya da konuşmayla, iç ve dış siyasal gelişmelerle yapmacık ola rak ilgilenmekte, başka insanların yaşamlarında olup bitenler için yapmacık olarak üzülmekte ya da sevinmekte, Christmas, doğum günleri ve yıldönümleri gibi belirli günlerde yapmacık bir neşe göstermektedir.

İlgisizliği ve coşkusal bağlanma yokluğunu kapatmak için kullanılan bu mekanizma az çok düzgün bir «birlikte yaşama» akımını sağlamak amacıyla çalışır gibidir. İnsanlar arasında yapma bir kibarlığı garanti eder, bazı davranış kurallarının sürdürülmesini zorunlu kılar, hayır derneklerini ve kulüpleri, kiliseleri ayakta tutar, toplumun kültürel faaliyetleri için bir temel sağlar. Bununla birlikte, bu mekanizmanın sınırlılıkları giderek açık bir duruma gelmekte, bu durum da etkinliğinin azalmasına yol açmaktadır.

Gösteriş, toplumun her köşesine girdikçe davranışları olduğu gibi kabul etmek gittikçe zorlaşmaktadır. Bireyler, karşılaştıkları şeyin gösteriş olduğunu anladıkça, gösterişi yapılan şey konu dışı kalmakta, yaşanılan şey gösteriş hareketinin kendisinden başka bir şey olmamaktadır. Kendisine gülümsenilen kimse bu gülümsemenin yapmacıklığının, içten olmadığının, zorla yapıldığının farkına vardığın-

da, bu gülümseme artık arkadaşlığı, içtenliği ve iyiliği göstermez. Bu gülümseme, eşit ölçüde yapay, içten olmayan ve zorunlu olan bir gülümsemeyle karşılanır. Bu iki gülümseme birbirini götürür, geriye bu gülümsemelerin sağladığı karşılıklı ilgisizlik kalır.

Bir sanatçı, kendisine gösterilen ilginin, kendi yetenek ve görüşleriyle hiç bir ilgisi olmadığını, bu ilginin moda olan bir davranışın zorlama bir yansıması olduğunu anladıkça, bu sanatçının yaratıcılığı da gösterişe döner. Halkın yapmacık ilgisine karşılık vermek ister, sonunda bir gösteriş ötekini ortadan kaldırır. Sanatçının halka bildireceği bir şey yoktur, halk da sanatçıyı esinlendirmez. Sanatla toplum arasındaki bağların çözülmesi, sanatı halka gerçeği söyleme yeteneğinden, halkı da bütün tarih boyunca gerçeği en güzel açıklayan kaynakların birinden eder.[367]

Ama kadın erkek ilişkilerinde, bu gösteriş düzeni bütünüyle kırılmaya ve temel insan ilişkilerini sürdürme görevini artık yerine getirmemeye yönelir. Bu alanda gösteriş, kendiliğinden olanın yerini kolay kolay alamaz, çünkü burada, kendiliğindenlikle coşkusal birleşme kapasitesi, bu ilişkinin parçaları değil özüdür. Gösteriş, burada, cinsiyetle ilgili **(libidinous)** itilerin bastırılmasını ve duyumsal

[367] Gösterişten açıkça vazgeçildiği ve gerçeğin doğru dürüst açıklanması için bir çaba gösterildiği zaman, sanat dili bile bir yana bırakılır. O zaman gerçek çarpıcı bir çıplaklık içinde açıklanır, bütün «kendiliğindenlik» biçimleri gibi ulaşılması giderek zorlaşan sanatsal görünümlerle düşünülmez. Bu, Henry Miller'ın yazılarında, Tennessee Williams'ın ve Edward Albee'nin oyunlarında, çağdaş resim ve müzikte görülebilir.

bir haz duyma yeteneksizliğini saklayamaz. Burada, sevgi, beraberlik ve aile mutluluğu görünüşlerini sürdürme çabaları, Marx'ın insanın kendine yabancılaşması, sonra da Freud'un bireyin «yapma kötürümlüğü» dediği şeyi gizlemekte kaçınılmaz bir başarısızlığa uğrar.

Bu olay, yakın geçmişi olan bir şey değildir elbet. Baskı, hep bir insanın başka bir insan tarafından sömürülmesine yol açmıştır. Özgürlük isteklerini frenleyerek, yorgunluk ve kendini yadsımaya karşı duyulan nefreti yatıştırarak, başka insanlarla dayanışma duygusunu yok ederek, baskı, insanı, sömürmeye ve sömürülmeye uygun kalıplara sokmuştur. Freud'un dediği gibi, «uygarlığın büyük ölçüde içgüdüsel hazlardan vazgeçilerek kurulduğunu ve bu uygarlığın yine büyük ölçüde, kuvvetli içgüdüsel isteklerden bir haz almamayı (bastırma, itme ya da başka bir şey) öngördüğünü unutmamak gerekir.»[368]

Yüzyıllardan beri, baskı güçleri, kuvvetlerini pek değişmeyen iki kaynaktan almıştır: Bunlardan biri, doğanın kaçınılmaz bir gerçeği olarak düşünülen, sıkıcı kıtlık durumudur. Bu kıtlığın yüklediği sıkıntılar, eleştirmeye ve sorulara açıktır elbet: Kıtlıkla ilgili adaletsizlikler hemen hemen sürekli bir kitle protestosuna yol açmıştır; daha değişik bir toplumsal düzende kıtlığın korkunç etkilerinin azaltılabileceği yolunda kandırıcı görüşler ileriye sürülebilir; sürülmüştür de. Ama kıtlık yadsınamaz. Kıtlığın var oluşu, insan oğlunun büyük bir bölümü için, yaşam boyu çalışma ve taban geçim standartlarının kabulünü de getirir.

[368] Sigmund Freud, **Civilization and Its Discontents**, London, 1955, s. 63.

Baskı makinesinin öteki yakıt kaynağı, birincisiyle yakından ilişkilidir: Bireylerin, tabu ve yasakların temelini meydana getiren ana ilkelere, toplumdaki insanın davranışını yöneten kural ve düzenlemelere duydukları kesin inanç. Toplumun kültürel ve dinsel aygıtı tarafından geliştirilen bu ilkeler bir kuşaktan ötekine aktarılır, derinleştirilir, «insan doğası»nın bir parçası olarak gösterilir, bilince yerleştirilir. Böylece, toplum, ruhsal «kanun ve düzen»i koruyan bir polis gücü kazanır.

Gelişmiş kapitalist ülkelerdeki baskı mekanizmasının tarihsel görevini şimdiye kadar yerine getirmiş olması, çağımızı önceki çağlardan ayırmaktadır. Baskı mekanizmasının zorladığı çalışma disiplini ve kendini yadsıma, sermayenin kitle halinde toplanmasını ve dev bir üretici sanayi aygıtının kurulmasını sağlamıştır. Son yirmi yıl içinde otomasyon ve **cybernation**'ın gelişmesi, kıtlığın kaçınılmazlığının insan varlığının ana gerçeği olduğu bir çağın artık kapandığını gösterir. Birleşik Devletler'de bugünkü koşullar altında hâlâ kaçınılmazlığı öne sürmek, kuşkusuz **par excellence** yanlış bir bilincin sonucudur. Bu, ancak ezici bir toplumsal düzeni savunmak ve sürdürmektir; bu düşüncenin insan aklına hükmedişi, bu ömrünü tüketmiş ideolojinin çağına uymayan üstünlüğünden başka hiç bir şeyi yansıtmamaktadır.

Kıtlığı ortadan kaldırmayı nesnel olarak mümkün kılan aynı tarihsel süreçler, toplumdaki tinsel polis gücünün zayıflamasına da büyük katkıda bulunmuştur. Bilim ve teknolojideki göz kamaştırıcı gelişmenin bir sonucu (aynı zamanda nedeni) olan, ussallığın gelişmesi ve yayılması, insanın davranış-

larına öncülük eden ahlak ilkelerine olan inanca öldürücü bir etki yapmıştır. İktisadî gerçekteki derin değişiklikler tarafından eskitilen ve ussal eleştirmelerle her yönünden çürütülen bu ilkeler geleneksel olarak bir dayanağını meydana getirdikleri baskı yapısının yükünü artık taşıyamazlar.

İdeolojik ve iktisadî baskı temellerinin giderek çürümesi, gelişmiş kapitalist ülkelerde önemli olduğu ölçüde karışık ve çelişkili sonuçlara yol açmıştır. Bir yandan, baskının en önemli ve açık belirtileri gerilemiş ve çözülmüştür: Evlilik içi ve dışı cinsel ilişkiler daha serbestleşmiş, gebelik önleyen araçların ucuza elde edilip büyük ölçüde kullanılması kadını evde köleleşmekten kurtarmış, çocukların yetiştirilmesi daha akla uygun ve duyarlı bir hal almıştır.

Öte yandan, baskı mekanizmasının zayıflaması olumsuz sonuçlara da yol açmıştır. Büyük ölçüde bireyin bilinciyle pekiştirilen ahlâki ilkelerde açık ve korkunç bir düşüş vardır. Ama tekelci kapitalizm, gizli bir bolluk çağında, insanın davranışlarına yol gösterecek yeni bir ahlak yaratmakta yeteneksiz olduğunu açığa vurmuştur. Bunun sonucunda da, yok edici davranışa karşı toplumu korumak için gerekli yük, giderek bireyin dışında kalan baskıların - iktisadî ödül ve cezalar, her şeyden çok polis ve mahkemeler - üstüne düşmektedir. Bu dış baskıların yeterli ahlak ilkelerinin yerini alamadığını gösteren küçük büyük sayısız belirti vardır. Sözgelimi, suç oranı nüfustan daha fazla yükselmiştir.[369] Ama, bel-

[369] **New York Times**'ın 11 Ekim 1962 tarihli nüshasında FBI başkanı J. Edgar Hoover'ın, suçların 1946'dan bu

ki de çok daha belirtici (ve korkunç) olan, bu en gelişmiş kapitalist ülkedeki şiddet artışıdır. **New York Times**'a (20 Mayıs 1963) göre, şehirlerde oturanlar «gündüz bile parklara gitmekten korkmaktadır.» New York ve öteki şehirlerde, polis halka, yalnız aydınlatılmış sokaklarda yürümelerini, geceleri kapılarına çift kilit takmalarını, gelenin kim olduğunu sormadan kapılarını açmamalarını salık veren ufak broşürler dağıtmaktadır. Eski Philadelphia belediye başkanı Richardson Dilworth, «kardeşçe bir sevgi şehri olan Philadelphia'da bile geceleri kapıları kilitli bir taksi dışında hiç bir şekilde sokağa çıkmayı düşünmem»[370] demektedir.

İnancı ve ahlakı, insancıl yönden ilginç ve değerli amaçlarla enerjilerini kulanmak için halka çeşitli olanaklar sağlama yeteneği olmayan bir toplumun kaçınılmaz kaderidir bu.

5

Uygarlığın yalnızca cinsiyetle ilgili **(libidinous)** arzuların bastırılmasına değil, bu arzuların aynı ölçüde yaratıcı amaçlara dökülmesine bağlı olduğu, Freud'un önemli görüşlerinden biridir. Bu ikinci sürece, Freud, yüceltme **(sublimation)** demiştir. Baskı ihtiyacı zayıfladıkça, baskı mekanizması çözüldükçe, ancak, yüceltme kanallarının sürekli olarak genişlemesi ve derinleşmesiyle, insanların gizli ve boş duran enerjileri için, onlara gerçek haz kaynakları da sağlayan yeni çıkış yolları bulabilmeleriyle,

yana iki katına çıktığını ve 1957-1962 yılları arasında da nüfus artışından beş kat daha fazla arttığını söylediği yazılmaktaydı.

370 **New York Times**, 17 Mart 1965.

uygarlığın gelişebileceği açıktır. Ama tekelci kapitalizmde bunun tam tersi olmaktadır: Hayatî yüceltme sürecinin tümü çöküş tehlikesi içindedir. Çalışmanın, işin anlamının kalmaması, boş zamanlardaki aptallaştırıcı can sıkıntısı, kültür adına olup bitenlerdeki çürüme, toplumun izleyeceği yolun belirlenmesi konusunda çatışma demek olan siyasal faaliyetin eriyip gitmesi başka nasıl yorumlanabilir?

Bu koşullar altında, cinsiyetin **(sexuality)**, cinsiyetle ilgili arzuları gidermek için önde gelen bir araç olarak yeniden ortaya çıkmasının nedenini anlamak kolaydır. Resmî ideolojide cinsiyetin yeniden dirilmesi, mutluluğun bir insanın evinin dört duvarı arasında, eşinin kollarında ve aile birliğinde bulunduğu görüşlerinin altında ortaya çıkmıştır. Bu yeniden diriliş, ulusal kültürün ve satış çabalarının, bir zevk kaynağı olarak durmadan cinsiyeti göstermesinden de bellidir: Bir otomobil, bir sabun, bir elbise ya da bir mücevher alırken, bir geziye çıkarken elde edilen zevke hep cinsel temalar sokulmaktadır.

Ama bu «yeniden ilkelleştirme» işlememektedir. Sürecin temelinde bir simetri yoktur: Tabular ve yüceltmeler cinsiyetle ilgili enerjinin engellenmesi ve yeniden yöneltilmesi için gereklidir, ama tabuların zayıflaması ve yüceltme kanallarının kapanması, bu arzuların kendiliğinden özgün biyolojik amaçlara yönelmesine yol açmaz. Tersine, insanın cinsiyetle ilgili ihtiyaçları için gerekli ruhsal kapasitesinin daha da çok bozulmasına yol açar. Cinsiyete verilen bu önemle bol bol ileri sürülen olasılıklar, aslında hiç de elde edilemez : Anestezi altındaki adam ruhsal bir hadım edilme acısı çeker, çünkü cinsel

faaliyetle ruhsal bir yumuşama (**catharsis**) duyma yeteneği kalmamıştır. Eskiden yasaklanan şeyler bugün serbest bırakılmıştır, ama bugün serbest bırakılan şeylerle eskiden yasaklananlar artık aynı şeyler değildir. Eskinin yasakları ve buyrukları, ussallığın saldırıları karşısında askıda kalmıştır, ama bu iş, bu yasakların coşkusal içeriğini engellediği söylenen faaliyetlerin boş kalıplar olup çıkmasından, böylece anlamlarını ve doyurma güçlerini yitirmesinden sonra olmuştur. İktisadî alanda olanlara benzerlik şaşırtıcıdır: Bu toplumun hem insanlarının, hem de iktisadî birimlerinin kalıp ve işleyişlerinin ussallaştırılması, ortada herhangi bir anlamlı amacın kalmamasıyle birlikte ilerlemektedir. Freud'un sözünü ettiği «cinsel yaşamın zayıflığı» cinsel faaliyet zayıflığı değildir, bu faaliyetin ruhsal içerik ve anlamındaki zayıflıktır.

Çoğunlukla olduğu gibi, ilk bakışta görünenler insanı yanıltır. Don Juan'la Messelina'nın çılgınlıkları bugün **Joie de vivre** belirtisi olarak değil de, cinsel doygunlukta sürekli bir başarısızlığın, bunun sonucunda da kendileri için erişilmez olana kavuşmakta kendilerine yardımcı olacak kişileri aramanın bir belirtisi olarak tanımlanmaktadır; bunun gibi, bu toplumun cinsiyet saplantısı da, cinsel hazda genel bir artmanın değil, cinsel düzensizliğin bir belirtisi olarak tanımlanmalıdır. Bu düzensizlik, cinsel faaliyet için gerekli teknik kapasitenin bozulması biçimini alabilir. Ama, bu biçimi almasının gerekli olmadığını, bu düzensizliğin, cinsel faaliyet yoluyle ruhsal bir rahatlık duyma yeteneğinin yok olmasıyle ya da önemli ölçüde azalmasıyle de kendini gösterebileceğini unutmamak gerekir. İlk olarak Freud'un gösterdiği, sonra da Wilhelm Reich'ın geliştirdiği gibi, bu ikisi hiç de aynı şey değildir: Teknik güç ruhsal, **orgastic** zayıflıkla birarada olabilir, çoğunlukla da birarada olur, bu da her türlü sinir bozukluğuna yol açar.

Cinsel düzensizliğin en önemli sonucu, dış dünyanın sıkıcılığını ve eziciliğini bireyle uzlaştırmakla görevli olan «iç dünya»yı yıpratmasıdır. Böylelikle cinsiyet, insan ilişkilerinde, sevgide, dayanışmada yeteneksizliği yenmek için bireye yardım edeceğine, bir bunalım ve gerilim kaynağı olmaktadır. Burada da, yarı ussallığın tüm ussal olmayanla birlikte yürüdüğünü görüyoruz. Gittikçe artan bilgi düzeyi, eski tabu ve yasakları yıkar, cahilliği ve korkuyu azaltır, cinsel faaliyetin hacminde bir artış sağlar. Aynı zamanda, cinsel isteklerin karşılanmasıyle cinsel faaliyetten elde edilen hoşnutluk arasındaki uçurum gittikçe genişler, ruhsal yetersizliğin yol açtığı acı daha da çekilmez olur. Amerikan toplumu üstünde çalışan bir İngilize, Dr. Dingwall'a göre, «cinsel yaşam» konusundaki bilginin artması, kadınları kötü yönde etkilemiştir. «Çünkü, kadın daha çok bilgiye sahip oldukça, aldatıldığından da kuşkulanmaya başlamıştır.»[371] Dr. Dingwall, bu konuda şu kaçınılmaz sonuçları ortaya koymaktadır: «Cinsel doygunluğun olmaması, birçok Amerikan kadınında görülen hoşnutsuzluğun özünü meydana getirir» ve «bunun olumsuz sonuçları yaşamın her yanında görülebilir.»[372]

Yaşamın önce etkilenen yanı evlilik ilişkileridir elbet. Cinsel düzensizlik yüzünden zedelenen her iki

371 Eric John Dingwall, **The American Woman: A Historical Study**, London, 1956, s. 220.

372 ibid., s. 222.

eş, coşkusal bir sefalete düşmeye yönelirler. Bu coşkusal sefalet, her şeyden önce, eşlerin birbirlerine ihtiyaç duydukları şeyleri vermelerini ve güçlüklerinin nedenlerini anlamalarını önler. Karı koca kendilerini aldatılmış hissederek birbirlerini suçlarlar. Freud'un «cinsel nesnenin erkenden fazla saygı görmesi» dediği şey, saldırgan küçük düşürücülükle sonuçlanır. Bir zamanlar çok beğenilen şey bir kızma ve sinirlenme kaynağına döner, sonra da gerçek sorunla hiç ilgisi olmayan küçük şeylerde kavgalarla ve suçlamalarla sonuçlanır. Bu durumlarda gösterilen düşmanlık suç ve pişmanlık duyguları yaratır, bunlar uzlaşmalara yol açar, bu uzlaşmalar da kısır bir döngüyü yeniden başlatır.

Cinsel ilişkiyle erkeğin bedensel bir boşalma elde etmesi, kadın açısından bu olasılığın daha sınırlı olması, kadında kötü kullanıldığı ve sömürüldüğü duygusunun yerleşmesine de yol açar. Bu da, erkeğin hiç değilse evlilik yaşamının başka yönlerindeki görevlerini yerine getirmesi için sürekli bir istek yaratır. Öte yandan, erkek de, karısının mutlu olmamasının nedenini kendisinin yetersizliğinde görerek baskı altında ezilir. Ailenin kazancını çoğaltmak için çabalarını artırır, evde yararlı olmak ister, karısının kaprislerini karşılamak için borca girer, karısının her dediğini yapar; sonunda da bütün uğraşlarının boşa gittiğinin farkına varır, karısının sevgisini kazanmak şöyle dursun, saygısını yitirmiştir.

«İnsanın bir korkusu oldu mu buna bir çare arar;» çeşitli «çareler» arasındaki ayrımlar da, iktisadî ve toplumsal statü, dinsel ve etnik köken, bazı kişilik özellikleri gibi etkenlere bağlıdır. Eşlerin değiştirilmesinin bir çare olduğu yolundaki (büyük kısmı uyduruk) görüş, bazı toplum tabakalarında evlilik dışı ilişkilerin çoğalmasına, giderek boşanma ve ayrılma olaylarının artmasına yol açmaktadır. Hızla artan boşanma oranı, Amerika Aile Yardım Derneğinin, «aile çözülmelerinin Amerika'nın bir numaralı sorunu olduğunu» bildirmesine yol açmıştır.»[373]

İktisadî ve dinsel nedenlerden ötürü boşanmanın önlendiği, karı kocanın birlikte oturdukları ailelerde, çoğunlukla soğuk bir hava esmekte, gizli bir düşmanlık sezilmektedir. İktisadî bakımdan hareket özgürlüğü az olan ya da hiç olmayan kimseler, geçimini sağlamak ve çocuklarına bakmak zorunluğu karşısında kadere boyun eğmektedirler. Yaşama yeteneksizliğinin yanı sıra, yaşamlarını değiştirme imkansızlığıyla, ömürlerinin sonuna kadar mutsuzluğa katlanmakta, yetenek ve yaratıcı güçlerini ortaya çıkarmadan ve geliştirmeden günlerini geçirmektedirler. Birçoğu için tek teselli alkoldür, bazıları için de, kendini öldürmek umutsuz bir kurtuluş sağlar.

İktisadî bakımdan daha şanslı olanlar, kurtuluşu dışardaki değişikliklerde ararlar. Başka bir uyduruk görüş de şudur: Yeni evlere taşınmanın, parlak şeylerin içinde oturmanın, sık sık dış ülke-

[373] Birliğin dergisi, **Family Service Highlights; New York Times** aktarıyor: 12 Kasım 1961. Hemen hemen aynı zamanda, California Üniversitesi'nden Profesör Judson T. Landis, birçok bakımdan önde giden bir eyalet olan California'da aile hayatının «korkutucu oranlarda» çökmekte olduğunu, her yüz evlilikten ellisinin (San Fransisco'da 55) bozulduğunu söylemiştir. **San Fransisco Chronicle**, 2 Kasım 1961.

lere geziye çıkmanın coşkusal bir rahatlama getireceği umulur. Bunlar coşkusal açlıklarını yenmek için hep yeni şeyler arayan, yeni şeyler isteyen Amerikan tüketici tipleridir işte. Yeni merak ve modaya, yeni ürün ve modellere, yeni sakinleştirici ve ağrı dindirici ilâçlara son derece ilgi gösterirler.[374]

Serbest meslek sahipleri, eğlence ve kitle bildirişme sanayilerinde çalışanlar, kolej ve üniversite öğrencileriyle öğretmenlerinin meydana getirdiği ve «hi-fi set» diye adlandırılabilecek bir grupsa başka bir yol izlemektedir. Öğrenim ve mesleklerinden dolayı bu gibi kimseler, baskının gevşemesiyle tekelci kapitalist toplumun coşkusal itilerin giderilmesine koyduğu engeller arasındaki çelişki karşısında çok duyarlıdır. Bunların buhrana karşı tepkileri, çoğunlukla, bireysel düzeyde bir çözüm bulabilmek için «yeniden yüceltme» denebilecek, çılgınca çabalar biçiminde görünür. Düşünülerek girişilen bu çaba, meslekle iyileştirmenin bütün belirtilerini taşır. Resimle ya da iç mimarlıkla uğraşmak, az bulunan sanat yapıtları uzmanı olmak, çoğunlukla belirli bir ülkenin ya da belirli bir çağın müziğiyle sınırlı olan plak koleksiyonculuğu yapmak: Bunlar, bu «kültürel» itinin kendine özgü belirtileridir. Bunun yapmalığı da gün gibi ortadadır. Zevkle yapılmış kitap raflarını dolduran kitaplar herhalde hiç açılmayacaktır, pikabın sürekli çalması müzik sevgisinden çok sessizlik korkusunu gösterecektir, antikacıların kataloglarını karıştırmak ve evi değerli eşyalarla süslemek bireyin düşünce ve duygularıyle yalnız kalma zorunluluğunu geçici bir süre için önleyecektir. Yitirilenlerin yerine koymak için düşünülerek düzenlenmiş haz kaynakları yitirilenler kadar çoraktır.

[374] Beatnik'lerin, bütün rahatlık ve kolaylıklarıyla «dört köşe» yaşama biçimini bırakıp, tuhaflık, rasgelelik ve uyuşturucu maddelerle dolu bir yaşam yoluyla coşkusal doygunluğu aramaları da, temelde, aynı süreçten, elde edilemeyecek şeylerin boşu boşuna peşinde koşmaktan - bu kere, ters yönde - başka bir şey değildir.

Bu yitirilenlerin yerini alabilecek hazları aramanın etkisi, en çok ana, baba ve çocuklar arasındaki ilişkilerde görülür, en önemlisi de budur. Karı koca arasında çıkan güçlüklerin, çocuklara duydukları ortak sorumluluk ve sevgileriyle kolayca çözüleceğine inanılır. Bununla birlikte, çocuk sahibi olmak sorunları azaltacağına çoğaltmaktadır. Çocuk sahibi olmak bir başarı ve gurur sorunu olmuşsa da, bunun getirdiği yük ve ödevler ana babanın özgürlüğünü sınırlamakta, zaten katlanmak zorunda oldukları baskı ve gerilimlere yenilerini eklemektedir. Evliliğin yıkıldığı durumlarda, çocukların varlığı, ayrılmayı duygusal yönden daha da acı, iktisadî yönden de daha zor bir hale getirmektedir.

Böyle hoş olmayan gerçekler, bugün Birleşik Devletler'de, genellikle kabul edilen aile tipinden silinmektedir. Burada, çocuklar, kadının sahip olduğu yerden bile yukarda tutulmaktadır. Çocuklara sürekli dikkat gösterilmekte, onlara iyi bakılmakta, aile gelirinin gittikçe büyüyen bir bölümü çocukların isteklerine harcanmaktadır. Bununla birlikte, bugünkü egemen ideoloji tarafından üstünde durulan ve satış çabaları tarafından da sömürülen, çocukları böyle göklere çıkarma işi, bu ülkenin çocuklar için bir cennet olduğunu değil, çocuğun durumunun ve ana, babasıyle ilişkilerinin toplum içinde bir sorun olarak durduğunu gösterir. Çünkü, coşkusal yönden aç olan, birbirlerine gerekli şeyleri ve-

remeyen, çocuklarına duydukları doğal ve toplumun onayladığı sevgiyle kendi yaşamlarının bu derece sefil olmasında çocukların da kısmen sorumlu olduğunu kabul etmek için duydukları dayanılmaz eğilim arasında bocalayan ana baba, çocukların coşkusal ihtiyaçlarını giderebilecek ve onlarla sağlam ilişkiler kurabilecek bir durumda değildir.

Bu karşıt değerlilik de, aile içindeki havaya egemen olan gerilime katılır. Bu gerilim, şiddetli kavgalarla, sessiz düşmanlıklarla ya da «düzenlenerek yapılmış bir birlik»le kendisini gösterir. Çevresine karşı çok duyarlı olan çocuk bu durumdan bütün varlığıyle etkilenir. Ana babanın ilgisizliği çocuğun kişiliğini ona göre kalıplandırır; bir kuşaktaki sevgi eksikliği, öteki kuşağa, sakat ve yaşamı yıkıcı bir özellik olarak «miras» kalır.

Küçük (ne yazık ki artan) bir azınlıkta, ana babanın bunalımları, bütün yasakları kıran dengesiz bir saldırganlık biçiminde gözükür, çocuklara karşı düşünülemeyecek bir gaddarlıkla son bulur.[375] Bu da, çoğunlukla, çocuğun gelişmesine karşı duyulan ilgisizliği gizleyen aşırı bir serbestlik vermekle kendini gösterir. Televizyon önünde saatler harcamaya ya da ne yapmak isterse onu yapmaya itilen çocuktan istenen tek şey, ana babasını yalnız bırakmasıdır. Her zaman birinin dikkatini çeken çocukta, böylece, istenilmediği, yalnızca bir can sıkıntısı ve masraf kaynağı olduğu duyguları doğar.

Bununla birlikte, çoğunlukla, ana ve babaların çocuklarına, kendiliğinden, bir yakınlık duyma yeteneksizlikleri (bu durum, ideolojik kurallarla ve vicdanın sesiyle de çatışır) acı suçluluk duyguları doğurur; bu duyguları hafifletmek için de, ana babalar, çocuklarına yakınlık ve sevgi simgeleri vermeye yönelirler. Bu ilginin düşünülerek yapıldığı, gerçek bir sıcaklığı ve katılmayı göstermediği her adımda hissedilir: Her şeyden önce, yalanları en etkili ve en güvenilir biçimde sezen çocuklar tarafından hissedilir.

Yapmacıklarla çevrelenen çocuğun günlük deneyi bunlardır işte. Çevresinde olan biten her şeyi kafasına yazan çocuk, daha ilk günlerden başlayarak, ana ve babanın birbirlerine karşı davranışları kadar onların kendisine karşı davranışlarından da etkilenir. Açık sevgi belirtileri aldığı zaman bile, büyük insanların birbirlerine gösterdiği ilgisizliğin etkisine karşı koyamaz. En iyi koşullar altında bile, çocuğun dünyası, büyüklerin dünyasının donducu soğukluğundan kopamaz. Ana babanın yaşamının amaçsız olarak akışı, gerilimleri, bunalımları, sıkıntıları, çocuğun kişiliğinde ve gelişmesinde mutlaka bir iz bırakır. Böylece, ana baba, çocuklarını da kendileri gibi biçimlendirirler. Ana babanın topluma olan inançlarını yitirmesi, toplumun ideolojisine inanmaması, çalışmaya ve birbirlerine karşı düşman olmaları gibi, çocuk da anasına babasına olan inancını yitirir, ahlâkî kural ve öğütleri onların iki yüzlülüğü içinden görür. Sonunda hepsi, kendisini, sevginin ve güvenin olmadığı vahşi bir ormanda bu-

[375] «Bütün Kuzey California yeni yetme otoriteleri önündeki davalar zalim ana babaların çocuklarına eziyet ettiğini göstermektedir. Yalnız San Fransisco'da, çocuklara gösterilen bu gibi davranışlar son iki yılda üç kat artmıştır; 1 Ocaktan beri ana baba şiddet hareketleri de hızla artmaktadır.» **San Fransisco Chronicle**, 5 Nisan 1961.

lur. Burada, uğruna savaşılacak bir ideal ve amaç yoktur.

6

Bu durum, birtakım dileklerle ya da büyülerle değiştirilemez. Birleşik Devletler'in «tinsel bir canlanmaya» ya da «ulusal amaçların» aydınlatılmasına ihtiyacı olduğunu ileri süren demeçler, karşı oldukları «hastalıklı» durumlar kadar sakattır; bu bozuklukların doğasını ve kökenlerini anlamaktan çok uzaktır. Paul Goodman gibi dikkatli ve duyarlı bir yazar şunları söylemektedir: «Toplumumuz şu iki yola birden gidemez: **Conformist** ve soysuz bir sistemi sürdürmek ve sistemi usta ve cesaretli kimselerle doldurmak.» Goodman sonra da şu sonuca varmaktadır: «On bin kişi ayağa kalkıp direnirse, ülkemizi geri alabiliriz.» Böylece, en iyi toplumsal eleştiricilerimizin bile, buhranın gerçek niteliğini ve boyutlarını görmekte nasıl başarısızlığa uğradığını çok iyi anlıyoruz.[376]

Bu toplumdaki insan varlığını zehirleyen boşluk, çürüme ve acının arkasında tekelci kapitalizmin ussal olmayışı ve ahlakî batışı vardır. Tekelci kapitalizmde hiç bir taşkın protesto, hiç bir reform bu çürümeye dur diyemez. Her gün biraz daha açıklığa kavuşan bu çöküş, bilimin, teknik ve örgütsel ustalıklardaki göz alıcı gelişmelerin ussallığının bile önüne büyük sorunlar koymaktadır. Kitle bildirişme yöntemlerindeki gelişmeler, yalnızca, «popular» kültürün çöküşünü hızlandırmıştır. Öldürücü silâhların yapımındaki kusursuzluk, bu silâhların üretimini ussal yapmamaktadır. Amacın us dışı oluşu, bütün araçlardaki gelişmeyi sıfıra indirmektedir. Ussallığın kendisi us dışı olmuştur. Tek gerçek ussallığın bu ussal olmayan sistemi yıkacak bir eyleme girişmek olduğu bir noktaya geldik artık.

[376] **Growing Up Absurd**, s. 14 ve s. XVI.

Böyle bir eylem amacını başarabilecek bir büyüklükte ve yoğunlukta olacak mıdır? Birleşik Devletler'in ve tekelci kapitalizmin geleceği bu soruya verilecek karşılığa bağlıdır elbet. Daha dolaylı olarak, insan oğlunun geleceği de buna bağlıdır.

Geleneksel ortodoks Marx'çılığın verdiği karşılık - sanayi proleteryası eninde sonunda kapitalist zalimlere baş kaldıracaktır - artık kandırıcı değildir. Sanayi işçileri, Amerikan işçi sınıfının eksilen bir azınlığıdır, bunların ana sanayilerde örgütlenmiş olan çekirdekleri, toplumun tüketici ve ideolojik açıdan koşullandırılmış üyeleri olarak, büyük ölçüde toplumla bütünleştirilmiştir. Bunlar, öteki sınıf ve tabakalarla birlikte sistemin **elementality** ve us dışı özelliğinden acı çekmekle birlikte (bazılarından daha az, bazılarından daha çok), Marx'ın çağındaki sanayi işçileri gibi sistemin özel kurbanları değildir.

Sistemin özel kurbanları elbet vardır. Bunlar, istihdam edilmeyenler, edilemeyenler, mevsimlik tarım işçileri, büyük şehirlerin kenar mahallelerinde oturanlar, okul bitiremeyenler, az aylıklı yaşlılar, kısaca, dışardakilerdir. Bunlar, sınırlı satın alma güçlerinden dolayı tüketim gibi hazlardan yararlanamamaktadırlar. Yalnız bütün bu gruplar, büyük sayılarına karşılık, heterojen değildir, dağınık ve

parçalanmıştır.[377] Oligarşi, verdiği sadakalarla bu grupları nasıl böleceğini, başı bozuk proleterya **(lumpen-proletariat)** haline gelmelerini nasıl önleyeceğini çok iyi bilmektedir.[378]

Dikkatimizi gelişmiş tekelci kapitalizmin iç dinamiği üstünde toplayacak olursak, sistemi devirmek için gerekli olan etkili bir devrimci eylem umudunun zayıf olduğunu görürüz. Bu açıdan bakıldığında, ilerde de, bugünkü çöküş sürecinin sürüp gideceği anlaşılır. Bu durumda, sistemin zorlamalarıyle insan doğasının ilk ihtiyaçları arasındaki çelişki daha da dayanılmaz olacaktır. Bunun da mantıksal sonucu, şiddetli ruhsal düzensizliklerin gittikçe yayılması, bunların da, sistemin kendi koşulları içinde bile görevini yapma yeteneklerinin zayıflamasına, sonunda çökmesine yol açmasıdır.[379]

Ama, 7. bölümde de üstünde durulduğu gibi, gelişmiş tekelci kapitalizm tek başına var olamaz, sistemin yalnız iç kanun ve eğilimlerini hesaba katıp da gelecek üstüne spekülasyonlar yapmak, insanı yanlış yerlere götürebilir. Birleşik Devletler, «özgür dünya»nın bütün ülkelerinde, çeşitli derecelerde

[377] Birleşik Devletler'deki yoksulluğun boyutları için 346.-351. sayfalardaki açıklamaya bakın.

[378] Bütün bunlar, Johnson yönetiminin öne sürdüğü sözde «yoksulluğa karşı savaş»ın amaçlarıdır elbet.

[379] Böyle bir döneme girdiğimiz, Midtown Manhattan İncelemesi'nin sonuçlarından da anlaşılır. Bu inceleme, geniş bir nüfus örneklemi üstünde zihnî sağlık bakımından şimdiye kadar yapılan en geniş bir araştırmaya dayanmaktadır. New York Şehrinde, nispeten iyi gelirli beyazların oturduğu bir bölgede sekiz yıllık bir araştırmaya dayanan ve 20-59 yaşlarındaki kişileri kapsayan bu inceleme, örneklemin yalnız % 18,5'inin sağ-

egemen durumdadır ve çeşitli ölçülerde onları sömürmektedir. Bunun karşılığında da, yine çeşitli derecelerde karşı koyma hareketleri olmaktadır. Direnmenin en yüksek şekli, dünya kapitalist sisteminden çekilmeyi amaçlayan devrimci bir savaşla, toplumsal ve iktisadî yapının sosyalist bir temel üstünde yeniden yapılmaya başlanmasıdır. Böyle bir savaş, İkinci Dünya Savaşından sonra dünya sahnesinden eksik olmamış, Vietnam, Çin, Kore, Küba ve Cezayir devrimci halkı bir dizi tarihsel başarı kazanmıştır. Bu başarılar, geri kalmış ülkelerin sorunlarını dünya kapitalist sistemi çerçevesi içinde çözemeyeceklerinin iyice anlaşılmış olmasıyle birlikte, Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkelerinde devrimci tohumlar atmıştır. Bu tohumların bazıları çabuk, bazıları yavaş filizlenecek, gelişecektir, bazıları da uzun bir süre bekleyecektir herhalde. Ne olursa olsun, bu tohumlar köklerinden sökülmeyecek biçimde ekilmiştir. Dünya devriminden söz etmek artık ağdalı konuşmak anlamına gelmemektedir: Bu terim daha şimdiden gerçek olan bir şeyi tanımlamaktadır; içinde yaşadığımız çağın özelliği giderek bu terim olacaktır.

Bunun tekelci kapitalizmin geleceği için doğuracağı sonuçlar, yavaş yavaş ortaya çıkmaya başla-

lam, yani önemli bir araza sahip olmadığını göstermiştri. Hafif ve Ilımlı araz düzeyleri, örneklemin sırayla % 36,3'ünü ve % 21,8'ini meydana getirmektedir. Önemli, Şiddetli ve İyileşmez gruplar da sırayla % 13,2, % 7,5 % 2,7'dir. Dolayısıyla, örneklemin beşte dördünden fazla bir kesiminin tanımlanabilir bir zihnî rahatsızlığa sahip olduğu, hemen hemen dörtte birinin de «zihnî sağlık boyutunun bozuk ucunda» olduğu bulunmuştur. Leo Srole, **et. al., Mental Health in the Metropolis : The Midtown Manhattan Study**, New York, 1962, s. 342.

mıştır. Birleşik Devletler'in üstün sınıfı, içgüdüyle ya da deneyle, dünya devrimi yolunda her adımın, kendisi için iktisadî, siyasal ve ahlakî bir yenilgi olduğunu anlamıştır. Her türlü araçla, her yerde, bu gibi gelişmelere karşı koymaya hazırdır, zafere ulaşmak için de, savaş teknolojisindeki dev üstünlüğüne güvenmektedir. Ama bu savaşta devrime karşı olan taraf zafer kazanamaz. Devrimci baş kaldırmanın altında, iktisadî, toplumsal, demografik gerçek sorunlar vardır; karşı devrimse, bırakın bu sorunların çözümünü, ussal olarak ele alınıp incelenmelerini bile önlemektedir. Karşı devrim birçok çatışmayı kazanabilir, kazanmıştır da; ama savaş sürüp gider, yeni insanlarla yeni bölgelere amansızca yayılır. Bu yayılma var oldukça Birleşik Devletler de bu işlere daha çok karışır.

Birleşik Devletler'in dünya karşı devrimine kendisini gittikçe daha çok adamasının ne gibi sonuçlar doğuracağını önceden bilemez kimse, ama bunun, olayların iç ve dış gidişini derinden etkileyeceğinden de kimsenin kuşkusu yoktur. Bunun uzun süredeki başlıca etkisi bu ülkenin gençliği üstünde görülebilir. Askerî insan gücü ihtiyacının çok artacağı açıktır; genç Amerikalıların, yakında, sağ kalırlarsa, ömürlerinin birkaç yılını Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın ormanlarında ya da dağlarında geçirmesi çok doğal karşılanacaktır. Bu gençlerle ailelerinin duyduğu ruhsal baskı ve fizik yorgunluk, insanlık dışı bir toplumsal düzen tarafından çektirilen acılara yeni bir boyut katacaktır. Bunun da etkisi, yalnızca, daha şimdiden çok ilerlemiş olan çökme sürecini hızlandırmak mı olacaktır? Bu şok, daha çok insanı, temel bir değişikliğin gerekli olduğu konusunda uyandırabilecek midir? Ya da, birçok kimsenin inandığı gibi, gittikçe artan umutsuzluk, Amerikan egemen sınıfını, us dışılığın son noktasına, nükleer bir yangın çıkarmaya mı yöneltecektir?

Hiç kimsenin bu soruların karşılığını verememesi, bütün olanakların kapanmadığını, olayların gidişini değiştirmeyi amaçlayan bir hareketin başarıya ulaşma şansına sahip olduğunu gösterir. Özellikle, Güneydeki zenci kurtuluş hareketinde, şehirlerin kenar mahallelerindeki ayaklanmalarda, akademik topluluğun Vietnam savaşına karşı protestolarında, Amerikan halkının önemli kesimlerinin dayanılmaz bir toplumsal düzen olarak açıklanan sisteme karşı canlı bir savaşa katılmaya hazır olduğunu gösteren belirtiler vardır. Bu dediğimiz doğruysa, gelecekte kendilerine katılacak kimselerin sayısını kim sınırlayabilir?

Bugünkü protesto hareketleri yenilgiye uğrarsa ya da sonuçsuz kalırsa, Birleşik Devletler'de gerçek bir devrim hareketi olasılığının ortadan kalkması için hiç bir neden yoktur. Yine de Dünya devrimi yayıldıkça, sosyalist ülkeler, kendi örnekleriyle, doğa güçlerini yenerek insan oğlunun gerçek ihtiyaçlarını karşılayacak ussal bir toplumun kurulabileceğini gösterdikçe, daha çok Amerikalı, bugün olduğu gibi kabul ettikleri şeyler karşısında sorular sormaya başlayacaktır. Bu bir kere geniş kitlelere sıçradığı zaman, bugünkü ussal olmayan sistemi savunan en güçlü kişiler bile ufalanıp gidecek, yeni baştan yaratma sorunu bir ihtiyaç olarak ortaya çıkacaktır. Beş ya da on yıl içinde, belki de bu yüzyılda olmayacaktır bu: Tarihsel dramların çok azı bu kadar kısa bir süre içinde oynanır. Bu dramların

belki de çok daha azı, bir kere başladı mı, bütün güçlerini açığa vuruncaya kadar, yönlerini ve niteliklerini değiştirir. Çağımızın dramı dünya devrimidir; bütün dünyayı sarıncaya kadar da sonu gelmez.

Bu arada, Birleşik Devletler'deki bizler için gerekli olan şeyler, tarihsel görüş, gerçekleri görebilme cesareti, insan oğluna ve geleceğine inanç göstermektir. Bunlardan sonra da, içinde yaşayan kimseleri zayıflatan, ezen, lekeleyen, dünyanın her yanındaki milyonlarca kişiyi sömürü ve ölümle tehdit eden bu kötü ve yıkıcı sisteme karşı savaşmak için ahlakî borcumuzu kabul etmeliyiz.

EK
İKTİSADÎ FAZLANIN HESAPLANMASI *
(Joseph D. Phillips)

Amerikan iktisadının ürettiği iktisadî fazlanın hacminin tahmini sorunu, doğrudan doğruya bu amaçla kullanılabilecek istatistik verilerinin kıtlığı nedeniyle çok karışık bir iş haline gelmektedir. Bu amaçla en çok Birleşik Devletler Ticaret Bakanlığının ulusal gelir hesapları için hazırladığı sayılara dayanmak kaçınılmaz olmuştur. Bu verilerin birçoğu - sözgelimi, küçük işletmelerin gelirlerine ilişkin tahminler - daha çok kabaca yapılmış yaklaştırmalardır. Ulusal gelir hesaplarında kullanılan kategorilerle iktisadî fazla kavramının gereği olan kategoriler arasında daha da ciddi ayrımlar vardır. Bu ayrımlar eldeki veriler üstünde bir dizi kaba ayarlamalar yapılmasını gerektirmiştir.

İktisadî fazlanın tahmininde kullanılan yöntem, her ne kadar baştan sona bu yol izlenememişse de, herkesçe fazlanın içinde olduğu kabul edilen öğelerden böyle olduğu konusunda tam bir görüş birliği bulunmayan öğelere doğru gitmek olmuştur. Dolayısıyla ilk adımda iktisadî fazlaya ulusal gelir hesaplarındaki mülk gelirlerinin öğeleri katılmıştır. Burada kullanılan kavramlara yaklaştırmak için bunların birçoğu üstünde uyarlamalar yapılması gerekmiştir. Bu uyarlamalar aşağıda açıklanmıştır.

* **Ek Bölümünü Halil Berktay Çevirmiştir.**

İkinci olarak, iş sürecine giren, israf harcamaları denebilecek harcamaların çeşitli tiplerinin hacmi hesaplanmıştır. Bir firma açısından bu harcamaların çoğu gerekli iş harcamaları olarak görülebilirse de, iktisat açısından bunlar çeşitli israf biçimleridir. Bu nedenle bunlar iktisadî fazlaya katılmıştır.

Hakkında tahminler yapılmış olan üçüncü büyük fazla kategorisi devletin yuttuğu fazladır. Bütün devlet harcamaları iktisadî fazlaya katılmıştır. Şu halde burada ölçüt devlet harcamasının bir anlamda gerekli ya da yararlı olup olmaması değildir.

Bundan sonra genel toplama ulaşmak için iktisadî fazlanın bu üç büyük kategorisi - mülk geliri, iş sürecindeki israf ve devlet harcaması - toplanmıştır. Bununla birlikte, bu toplamın yine de iktisadî fazlanın bütün öğelerini kapsamadığı belirtilmelidir. Bunların bazıları veri yetersizliğinden dolayı yıllık olarak tahmin edilememektedir. Bu öğelerden biri de, üretim sürecinin satış çabalarıyla iç içe girmesidir. Bunun çapı hakkında bir fikir vermek üzere son yıllara ilişkin bazı veriler toplanmıştır. Mantıken fazlaya katılabilecekken burada dışta bırakılmış olan başka bir öğe de, işsizlikten dolayı kaybedilen çıktıdır.[380]

1. MÜLKİYET GELİRİ

Şirket kârları, şirketlerin gelir vergileri çıkarılarak, envanter değerlendirmesinde ayarlamalar için

[380] İktisadî Gelişme Konferansı (The Conference on Economic Progress), 1953-1960 yılları için bu kaynaktan çıktı kaybını 1959 dolarıyla 262 milyon dolar olarak tahmin etmiştir. Bak. **Jobs and Growth**, Washington, 1961, s. 33.

pay ayrıldıktan sonra elde edilmiştir. (Bak Tablo 18)[381] Aşırı tutulmuş yıpranma payının ayarlaması, küçük şirketlerin kâr gelirleri şirket kârlarına eklenerek toplam iş kârları elde edildikten sonra yapılmıştır.

A. Küçük Şirketlerin Geliri

Burada genel sorun küçük şirketlerin gelirinin kâr olarak mı, emek geliri olarak mı, yoksa ikisinin karması bir şey olarak mı ele alınacağıdır. En azından bir incelemede bunun tamamı emek geliri olarak ele alınmıştır.[382] Bu usul bizim amacımıza uygun görünmemektedir. Vergi beyannamelerinden ve sayımlardan elde edilen veriler, küçük şirketlerin önemli bir kısmının belirli sayıda işçi istihdam ettiğini ve önemli kârlar elde ettiğini göstermektedir. Öte yandan, küçük şirketlerin bütün gelirini kâr geliri saymak da uygun olmaz, çünkü gelir toplamı bulunurken, çoğunlukla firmadaki tek çalışan kimse durumundaki küçük işletme sahiplerinin ücretleri çıkarılmamaktadır.

Bu sorunun çözümü için önerilen yollardan biri, bu gelir kategorisindeki emek geliri öğesini, kendileri çalışan küçük şirket sahiplerinin sayısını ortalama işçi kazancıyla (söz konusu sayıların her birini her belli başlı sanayi dalı için ayrı ayrı alarak) çarparak hesaplamaya çalışmaktır. Böylece küçük şirketlerin toplam geliri ile şirket sahiplerinin tah-

[381] Bütün tablolar Ek'in sonundadır.

[382] Jesse V. Burkhead, «Changes in the Functional Distribution of Income», **Journal of the American Statistical Association**, Haziran 1953, s. 192-219.

minî emek geliri arasındaki ayrım, mülkiyet geliri olarak sınıflandırılabilir.[383]

Denison, soruna başka bir yaklaşım önermiştir. Ona göre :

> **Bu soruna (küçük şirketlerin gelirinin emek girdisinin getirisini temsil eden oranını tesbit sorununa) en iyi yaklaşım, işçilerin, sahiplerin ve aile efradından çalışanların emeğini kapsayan toplam emek gelirinin, küçük şirketlerin yarattığı gelirin toplamına oranının, (bu sorunun çok az olduğu) büyük şirketlerde olduğunun aynı (yani aşağı yukarı dörtte üç) olduğunu varsaymaktır.**
>
> **Böyle bir varsayım... 1952'de tarım dışı küçük işletme sahiplerinin ortalama gelirinin özel iktisadın bütünü içindeki ücretli çalışanların ortalama gelirinin ancak üçte ikisi kadar olduğunu ifade edecektir. Yine bu, tarım dışı sahiplerin gelirinin toplam olarak ancak yarısından biraz fazlasının emek geliri olduğunu ifade edecektir. Bu oranlar çok düşük gözükürse, unutulmamalıdır ki tarım dışı mülk sahiplerinin çoğu, sahip-başına toplam net gelirin ortalama ücretli-çalışan gelirinden düşük olduğu şirketlerde bulunmaktadırlar; toplam mülk sahipleri gelirinin büyük kısmı da, mülkiyet gelirinin ön planda olabileceği büyük şirketlerden gelmektedir.[384]**

Burada da bu çözüm yolu kullanılmıştır. Her yılda büyük şirketlerde yaratılan gelirin çalışanlara giden kesiminin oranı, bireysel sahipliklerde ve ortaklıklarda yaratılan gelirin emek payının da ölçüsü sayılmıştır. Geriye kalandan, bireysel sahipliklerde ve ortaklıklarda gerçekleşen faiz çıkarılarak, küçük şirketlerin kârı konusundaki tahminlerimiz elde edilmiştir. (Bak. Tablo 19.) Bunların da büyük şirket kârlarına eklenmesinden, aşırı aşınma payları için gerekli ayarlama yapılmadan önceki özel kesim kârları toplamı tahmini elde edilmiştir.

B. Aşırı Aşınma Payları

Ulusal gelir hesaplarında verilen kâr rakamlarında yapılması gereken bir ayarlama, aşırı aşınma paylarından ötürü ortaya çıkmaktadır. **U.S. Income and Output** (A.B.D. Gelir ve Üretimi) un yazarları, bu olasılığı kabullenmektedirler :

> **Kârların kesinlikle ölçülmesinin güç olduğu açıktır. Özellikle aşınma paylarının doğru olarak hesaplanmasına ilişkin güçlüklerin sözünü etmek gerekir. Burada hesaplanmış olan kâr oranları (kârın büyük şirketlerde yaratılan gelire oranı) büyük şirketlerin vergi beyanlarında kullanılmış olan aşınma payı kavramlarına göre hesaplanmıştır. Bunlar, iktisadî çözümleme için en geçerli olan kavramlar değildir. Sözgelimi, 1950'de kanunlaşan özel amortizasyon tedbirleri ve 1954 Gelir Kanunu'na göre aşınma paylarının hızlandırılmasını mümkün kılan başka kanunlaşmış formüller gibi, vergi kanunlarındaki bazı değişiklikleri yansıtmaktadır. Bu değişikliklerin etkilerini yok edecek biçimde ayarlanmış olan kâr oranları, 1957'de % 1 ya da % 2 (% 20'den % 21'e ya da % 22'ye) yüksek olabilecek ve son bir iki yıl için de az çok farklı bir hareket gösterecektir. 1951'den bu yana beliren genel düşme eğilimi... yine de kalacaktır, bunun yorumlanmasında herhangi bir değişiklik yapılması gerekli görünmemektedir.[385]**

[383] Bak. **A Critique of the United States Income and Product Accounts: Studies in Income and Wealth**, cilt 22'de Edward C. Budd, «Treatment of Distributive Shares», s. 356-7. Budd'ın küçük işletmelerin 1952'deki mülkiyet geliri tahmini, bu gibi işletmelerin toplam gelirinin % 26.7'sine varıyor.

[384] Edward F. Denison, «Income Types and the Size Distribution», **American Economic Review**, Mayıs 1954, s. 256.

[385] United States Department of Commerce, **U.S. Income and Output**, Washington, 1958, s. 15.

Ama bu yazarlar, bundan sonra, aşınma payları nın bazı amaçlar için yetersiz olduğunu söyleyerek sözlerine devam etmektedirler :

> **Vergilemede aşınmanın başlangıç maliyet değerleri ne dayandırılmış olması, özellikle uzun süreli karşılaştırmalara ilişkin sorunlarda üstünde durulması gereken başka bir öğe getirmektedir. İktisadi çözümlemenin çeşitli amaçları açısından, aşınmayı «carî ikame maliyeti» üstünden değerlendirmek istenebilir. Bu yöntem değişikliği, genel olarak, 1920'lerden çok savaş sonrası döneminde aşınma paylarını artıracak ve kârları azaltacaktır.[386]**

Bu son nokta, enflasyon dönemlerinde donatım ve yapıların yerine yenilerini koymanın maliyetinin, bu emvalin orijinal fiyatından hesaplanan carî aşınma paylarından yüksek olacağı görüşüne dayandırılmıştır. Eisner bu görüşü kabul etmemektedir :

> **(1) Fiyatlardaki artış, gerçek yatırım hacminin artmasından doğan aşınma paylarının, ikame gereklerinden fazlalığını ortadan silmeye yeterli olmayabilir.**
>
> **(2) Gerçek yatırım hacmindeki artışın etkilerini silmek için gerekli olan fiyat artışı miktarı, şu öğelerin bir işlevidir: Yatırımın artış hızı (parasal olarak - bu, gerçek büyümeyle fiyat değişikliklerinin çarpımından çıkar), emvalin hayat süresi ve amortizasyon süresi. Bazı örnekler şunu göstermektedir: Ancak, fiyatlar gerçek yatırımdan biraz daha hızlı arttığında, ikame gerekleri aşınma paylarının büyüklüğüne ulaşmaktadır.**
>
> **Bütün bunlardan, büyüme olayının, aşınma paylarının gerçek ikame gereklerini karşılamaya yeterli olmadığını ileri sürenleri güç durumda bıraktığı sonucunu çıkarabiliriz. İkame gerekleri, aşınma paylarının büyüklüğü için bir ölçüt sağladığı ölçüde, ters yönde bir varsayım daha uygun olacaktır. Belki, aşınma payları çok yüksektir, net gelir ve net yatırım olduğu kadar, net kârlar da, carî (convertional) muhasebe usulleri tarafından çok düşük gösterilmektedir. Belki de, alışılmış «gelir» dağılımı çözümlememiz, bundan ötürü, cömert aşınma payları şeklinde özel işletmelere giden önemli bir toplumsal ürün kesimini görmezlikten gelmektedir.[387]**

Eisner şunu da belirtmektedir: «Enflasyoncu fiyatlara karşın, eski emvalin yerine, birim üretken kapasitesi ya da ürün başına dolar maliyeti, eski, ucuz, ama daha az etkin emvalden düşük olan yeni emval koymak mümkün olabilir.» Üstelik, gerçek ikame gereklerinin aşınma paylarının saptanmasında etkili olup olmadığının da bilinmediğini belirtmektedir. «Birçok muhasebeci, size aşınma hesaplanmasının sadece orijinal maliyetin dağıtılması için bir araç olduğunu, gerçek ikame gereksinmeleriyle hiç bir ilişkisi olmadığını söyleyeceklerdir.»[388]

Başka bir yerde Eisner, 1954 İç Gelir Kanunu'nda yapılan ve (a) düz-çizgi yönteminin iki katına varan bir hızda aşınma payı ayrılmasını mümkün kılan «azalan aktif» yönteminin ve (b) «yılların hanelerinin toplamı» yönteminin kullanılmasını mümkün kılan değişikliklerin, mutlaka, (büyük şirket kârlarının hesaplanması üstündeki etkileri yoluyla) şirket vergi ödemeleri üstünde çok büyük etkisi olacağını söylemiştir. Bu alternatif formüller, aşınmanın çok hızlandırılmasını mümkün kılmaktadırlar.[389]

386 ibid., s. 16.

387 Robert Eisner, «Depreciation Allowances, Replacement Requirements and Growth», **American Economic Review**, Aralık 1952, s. 831.

388 ibid., s. 820.

389 Robert Eisner, «Depreciation Under the New Tax Law», **Harvard Business Review**, Ocak - Şubat 1955, s. 66-74.

Eisner, 1960 yılına varıldığında, kanunda 1954'te yapılan değişikliklerin sonucu olarak, vergi yükümlülüklerinde yapılan değişikliklerin gayri-safî millî gelire etkisi olmayacağı varsayıldığında, Hazine'nin kabaca, yılda 3 milyar dolar kaybedeceğini hesaplamıştır. Bu rakam, 1960'da bu kaynaktan, hemen hemen 6 milyar dolarlık aşırı aşınma payı sağlanacağı tahminine dayanmaktadır. Yani, yalnız 1954 değişikliklerinin sonucu olarak, 1960'da özel işletme kârlarının, bildirilen kârdan aşağı yukarı 6 milyar dolar daha yüksek olması gerektiğini ifade etmektedir.

Eisner, 1959'da tahminlerinin sağlamlığının ve ölçülülüğünün, Hazine ve Ticaret Bakanlıklarının ve Ortak Ekonomik Komite'nin yaptığı gerçek şirket aşınma payları hesapları ve raporlarıyla kanıtlandığını ileri sürmüştür. Hazine Bakanlığı raporları, şirketlerin toplam aşınma payının ve hızlandırılmış amortizasyon çıkarmalarının 1953'te 12 milyar dolardan 1956'da 17.6 milyar dolara yükseldiğini göstermiştir. Ticaret Bakanlığının hesapları da, şirket aşınmalarının ve amortizasyonun 1953'te 11.8 milyar dolardan 1957'de 19.7 milyar dolara vardığını göstermiştir; Ortak Ekonomik Komite de, bunun 1958'de 21.3 milyar dolara varacağını eklemiştir. Küçük şirketlerin (büyük şirketlerin dışında kalanların) aşınma payları eklendiğinde, 1953 ile 1958 arasında aşınma payları artışının Hazine'ye 1958'e varıldığında her yıl 5 milyar doların üstünde vergi geliri kaybettirdiği hesaplanmıştır. «Aşınma hesaplanması yöntemlerindeki değişikliklerin sonuçlarının ötesinde, gayri safî sermaye artışı hızının doğrudan etkileri de bunun içindedir,» ama kaybın «yalnızca aşınma hesaplanması yöntemlerindeki değişikliğe bağlanabilecek kesimi, kuşkusuz» (Eisner'in 1958 için % 4'lük bir gayri safî sermaye artış hızı temeli üstünde hesapladığı) «2,5 milyar dolardan fazladır.»[390] Daha 1958'de bu kaynaktan gelen aşırı aşınma payları 6 milyar dolara varmıştı, ondan sonra da hızla artacaktı.

Bu tahminler yalnız bir kaynaktan, İç Gelir Kanununda 1954'te yapılan değişikliklerden sağlanan aşırı aşınma paylarını göstermektedir. Amerikan özel kesiminin çok uzun bir süredir aşınma paylarını şişirmek eğiliminde olduğunun bazı kanıtları vardır. Fabricant'ın (Domar'ın Ticaret Bakanlığından elde ettiği sözlü tahminlerle de desteklenen), Birleşik Devletler'de bir sermaye emvalinin ortalama hayat süresinin otuz yıl olduğu yolundaki hesabı açısından, İç Gelir Kanununun 1954 değişikliklerinden önce bile ikame gereklerinin haklı bulacağından daha hızlı bir aşınma hesaplanmasını öngördüğü anlaşılmaktadır.[391] Çeşitli donatım için, Kanun, otuz yıldan az hayat süreleri üstünden aşınma hesaplamasını öngörmektedir.

Sovyet iktisatçısı M. Golanskii, «A.B.D.'deki gerçek aşınma»yı hesaplamaya çalışmıştır :

390 Robert Eisner, «Effects of Depreciation Allowances for Tax Purposes», **Tax Revision Compendium**, (House Committee on Ways and Means için hazırlanmış), Washington, 1959, Cilt 2, s. 794.

391 Solomon Fabricant, **Capital Consumption and Adjustment**, New York, 1938, s. 34; Evsey D. Domar, **Essays in the Theory of Economic Growth**, New York, 1957, s. 158 dip not. Domar, ortalama hayat süresinin, şirketlerin aşınabilir emvali içinde donatımın yapılara göre öneminin artmakta olmasından ötürü, azalmakta olabileceğini de belirtmektedir.

Amerikan istatistikleri, sabit sermayenin aşınması ve yıpranmasının ikame maliyeti konusunda çok aşırı tahminler yapmaktadırlar. Aşınmaya ek olarak, bu kalemin (sermaye tüketim paylarının) içinde, cari masraflar olarak işlenen, tesadüfi sabit sermaye ve yatırım kayıplarının yerine konulması masrafları da yer almaktadır... Resmî aşınma rakamlarını kullanmak da mümkün değildir. Aşınma payı, sabit sermayenin aşınması ve yıpranmasının değerini yenilemek için gerekli para miktarını göstermelidir. Bununla demek istenen, maddi üretim süreci içinde yer alan sabit sermayedir. Ama Amerikan istatistikleri, üretken ve üretken olmayan kesimler arasındaki ayrımı görmezlikten gelerek, sabit sermayenin aşınması içinde, üretime katılmayan hanelerin ve başka binalarla mülklerin aşınma ve yıpranmasını da saymaktadır.

Öte yandan, sabit sermaye yenileme fonu, aşınma hızlarının abartılması yoluyla da büyük ölçüde şişirilmektedir...

Bu kadar büyük çarpıklıkları içeren raklamların, sabit emvalin aşınmasının doğru bir ölçüsü olarak alınamayacağı açıktır... (bunların kullanılması) ulusal gelirin gerçek düzeyinin milyarlarca dolar altında tahminlere yol açmaktadır.

Uygun istatistiklerin yokluğu, resmî aşınma payı toplamından gerekli fazla değer öğelerini çıkarmamızı imkansız kılmaktadır. Ama, A.B.D. imalât sanayisi için mevcut aşınma rakamları temeli üzerinde, maddî üretim alanında sabit sermayenin aşınmasının gerçek değerinin kaba bir tahminini yapabiliriz. İmalât sanayisinin nihaî ürün değeri içinde aşınmanın payının, aşınmanın bütün maddî üretim alanlarındaki nihaî ürün değeri içindeki payına eşit olduğu geçici-varsayımı altında hareket ediyoruz... A.B.D. imalât sanayisinde aşınmanın nihaî ürün değeri içindeki en düşük payı (% 4) 1947'de görülmüştür. Sabit sermayenin aşınma ve yıpranmasını en doğru olarak yansıtan bu yüzdeyi, bütün araştırma konusu olan devrede aşınmanın A.B.D. nihaî maddî ürün değeri içindeki payının ifadesi olarak alıyoruz.[392]

Golanskii, burada aynı yıllar için Ticaret Bakanlığı rakamlarıyla karşılaştırılan, şu aşınma payı tahminlerine varmıştır (milyon dolar olarak):

Yıl	Golanskii (milyon dolar olarak)	Ticaret Bakanlığı[393]
1929	2,838	7,698
1947	6,532	12,150
1950	7,831	18,042
1955	10,425	28,110

Golanskii'nin tahmin yöntemini öteki yıllara uygulamak mümkün değildir, çünkü nihaî maddî üretimi hesaplamakta kullandığı aşamaların bazıları, özellikle dolaylı vergilere ilişkin olanlar, tam olarak açıklanmamıştır. Ama onun aşınma payı tahminlerini, o yılların gayri-safî özel üretim-donatım malları ve iş-yeri inşaatı yatırımlarının yüzdesi olarak gösterdik. Yüzdeler 25 ile 26.8 arasında oynuyor. Yani, Domar'ın Sovyet D/G'si (aşınma bölü gayri-safî yatırım) tahmini olan % 28'e oldukça yakın oluyor-

[392] «Methods Employed to Recalculate the National Income of the U.S.A.», **Problems of Economics**, Mart 1960, s. 57-63 (bu yazı **Mirovaia Economika i Meghdunarodnye Otnocheniia**'nın (1959) 11. sayısından İngilizceye çevrilmiştir).

[393] **National Income**, 1954 baskısı, s. 162-3; **Survey of Current Business**, Temmuz 1957, s. 8-9. Golanskii bu kaynakları kullanmış olduğu için, biz de aşınma payı tahminlerini değiştirmekle beraber, mukayeseli rakamlar için onları kullandık.

lar.[394] 1929'dan 1963'e kadar aşınma payı tahminimizin temeli olarak, üretim-donatım malları ve iş-yeri inşaatına yapılan gayri-safî özel yatırımın % 26'sını alırsak, bu bize bu otuz beş yıllık dönem için 204 milyar 350 milyon dolara varan bir aşınma payı veriyor.

Bir başka hesaplama yolu, Golanskii'nin 1929, 1947, 1950 ve 1955 yılları aşınma payı hesaplarının **toplamını**, buna tekabül eden Ticaret Bakanlığı düzeltilmiş aşınma hesapları toplamından sahiplerinin oturduğu binaların aşınması ve kurumsal aşınma çıkarıldıktan sonra kalan **rakamın** bir yüzdesi olarak belirtmekle bulundu. Bu yüzde, % 48.2 oluyordu, bu da 1929-63 dönemi için yukarda anlatılan şekilde düzeltilmiş Ticaret Bakanlığı aşınma payları toplamına uygulandığında, 257 milyar 655 milyon dolarlık bir toplam aşınma tahmini veriyordu.

Bu iki hesaptan daha büyük olanı, 1929-63 dönemi toplam özel kesim aşınma payının ifadesi olarak alındı. Bu toplam, yıllara göre, Ticaret Bakanlığı aşınma serilerinin yıllara dağılımını yansıtan bir endekse göre dağıtıldı; ancak Ticaret Bakanlığı serileri, sahiplerinin oturduğu binaların aşınmasını ve kurumsal aşınmayı tasfiye edecek ve İç Gelir Kanunu'ndaki değişikliklerin 1954 ve sonraki yıllar rakamları üstündeki etkisini azaltacak bir şekilde düzeltilmişti.[395]

Böylece elde edilen aşınma tahminleri özel şirketlerin toplam net gelirlerinden çıkarılarak, vergiler alınmadan önceki özel kârlar tahminimiz elde edilmiştir (Bak, Tablo 18).

C. Rant, Faiz ve Öteki Mülk Gelirleri

Ulusal gelir hesaplarında mülk geliri olarak yer alan başka bir kategori de, kişilerin rant geliridir. 1930'larda olduğu gibi son yıllarda da, bu tip gelirin yarısından fazlası, ulusal gelir hesaplarında görülen şekliyle sahiplerin bizzat oturduğu binaların hesaplanmış net rantından gelmektedir. Bu öğeyi iktisadî fazla içinde saymak doğru görünmediğinden, bunun kişilerin toplam rant gelirinden çıkarılmasıyla, iktisadî fazla hesaplarıyla birleştirilen ayarlanmış rant geliri rakamı elde edildi.

Faiz, mülk gelirinin başka bir öğesidir. Bizim tahminlerimizde kişisel faiz geliri değil de, net faiz,

[394] **Essays in the Theory of Economic Growth**, s. 160. Domar, Norman Kaplan'ın Sovyet yatırımları tahminlerine (**Sovite Capital Formation and Industrialization: A Rand Corporation Study** [P277], Santa Monica, California, 1952) atıf yaparak cârî fiyatlarla Sovyet D/G'sinin 1930-50 döneminde % 12 ile % 25 arasında oynadığını göstermiştir, ama keskin enflâsyon çıkışlarından ötürü, bu oynamanın pek anlamlı olduğunu düşünmüyor. Bundan ötürü Domar, Kaplan'ın reel Sovyet yatırım gelişme hızı tahmini ve kendisinin Sovyet yatırım emvalinin ortalama hayat süresi tahmini temeli üzerinde, kendi Sovyet D/G'si tahminini geliştirmektedir.

[395] Bu sonuncu düzeltme, Ticaret Bakanlığı serilerinden Eisner'in aşırı aşınma payları tahminini çıkartarak elde edilmişti; burada söz konusu olan aşırı aşınma payları, «düz çizgi» aşınma payı hesaplama yolu yerine «yılın hanelerinin toplamı» yönteminin kullanılmasından doğan paylardı. Çıkarılan rakamlar Joint Committee on the Economic Report'un **Federal Tax Policy for Economic Growth and Stability** (Washington, 1955) inde, Sütun 6, Tablo 4. s. 520'de bulunabilir. Eisner daha sonra bu tahminlerin çok muhafazakâr olduğunu göstermiştir. **Tax Revision Compendium**, s. 794.

iktisadî fazla içinde gösterilmiştir. Ulusal gelir hesaplarında görünen şekliyle kişisel faiz geliri, net faizle (buna hükûmetin faiz ödemeleri dahil değildir) hükûmetin faiz ödemelerini birleştirmektedir. Bütün hükûmet harcamaları sonradan iktisadî fazla hesabımıza alınacağından hükûmetin ödediği net faiz, burada iki kere saymayı önlemek için, faiz kalemimizin dışında bırakılmıştır.

Burada ele alınması gereken son gelir kalemi, şirket yöneticilerinin maaşlarıdır. Bu gelirin önemli bir kısmı, kârlardan alınan bir payı temsil etmektedir, ama bu açıkça böyle görülmemektedir. Bizim tahminlerimizde şirket yöneticilerinin yıllık toplam ödentilerinin yarısı o yılın iktisadî fazlasına alınmıştır. Bu tahminler 20 sayılı tabloda görülebilir.

2. ÖZEL İŞLETME SÜRECİNDE İSRAF

Özel işletme sürecinde israf şeklini alan iktisadî fazla öğeleri için bir ayrımın yapılması şarttır; bunların bazıları için yapılan tahminler 22 sayılı tabloda gösterilmiştir. Genel olarak, bu israfın en büyük kısmı işletmelerin ürünlerini satma sürecine ilişkin olandır. Buna, reklam, pazarlama araştırması, harcama hesabına giren eğlendirme, çok sayıda satış çıkışlarının muhafazası, satıcıların maaşları ve ikramiyeleri gibi masrafların büyük kısmı alınmıştır. Halkla ilişkiler ve yasama organlarında kulisçilik gibi faaliyetlerin, gösterişli büro binalarının kiralanması ve bakımının, ve iş davalarının masrafları da bunlara yakından bağlıdır.

1929'dan başlayarak bütün yıllar için dağıtım masraflarının tahminleri yapılmıştır. Bunu elde etmek için, Barger'in, 1929'da, dağıtımın katma değeri hesabını (perakende satılan bütün metaların perakende değerinin yüzdesi) 1929-1934 arası perakende satışlarına, yine Barger'in 1939 tahminini 1935-1945 yılları satışlarına, 1948 tahminini de 1946 - 1963 yılları satışlarına uyguladık.[396] Gerek büyük, gerekse küçük işletme kârlarıyla ticaretten net faiz, daha önceden iktisadî fazla hesaplarımıza katılmış olduğu için, bunların belli bir oranı dağıtımda katma değer hesaplarımızdan çıkarıldı. Kalan dağıtım masraflarından iktisadî fazla sayılan kısma, keyfî olarak, fazlaya her yılın bakiye masraflarının % 35'ini katarak vardık. Ticaret şirketlerinin yaptıklarının dışında kalan şirket reklamcılığı da iktisadî fazlaya alınmıştır.

İktisadî fazlanın dağıtımda emilen kısmına ek olarak, önemli bir bölümü, maliye, sigorta, taşıtsız mal ve hukukî hizmetler dallarına ilişkin masraflarda tüketilmektedir.[397] Bu dallarda yaratılan kâr, rant ve net faiz, daha önceden iktisadî fazla ölçülerimize alınmıştır. Kalan en büyük öğe, çalışanların ödentileridir. Bu öğeyi de iktisadî fazlanın bir par-

[396] Harold Barger, **Distribution's Place in the American Economy Since 1869**, s. 57-60. Barger'in yüzdeleri üretici ile ilk dağıtıcı arasındaki nakliyat masraflarını içermiyor, ama ilk dağıtıcı, sonraki dağıtıcılar ve tüketiciler arasındaki nakliyat masraflarını içeriyor. 1929 rakamı % 36.6, 1939 rakamı % 37.3, ve 1948 rakamı % 37.4'tü.

[397] En ussal bir biçimde yönetilen bir iktisatta bile yine hiç kuşkusuz girişimler arasındaki malî sorunların çözümü ve kişilere hukukî yardımda bulunan ya da iktisadî birimler arasındaki anlaşmazlıkları çözmeye çalışan avukatların hizmetinin karşılığı olan masraflar bulunacaktır. Ama bunlar yine iktisadî fazladan karşılanacaktır.

çası saydık. Bu dallardaki küçük işletmelerin gelirinin, sahiplerinin emeğinin karşılığı olarak düşündüğümüz kısmını ise iktisadî fazlaya almadık.

3. FAZLANIN DEVLET TARAFINDAN EMİLMESİ

Devletin emdiği fazlanın hesaplanması, toplam devlet harcamaları temeli üzerinde yapıldı. Bunlardan, eyalet ve bölge hükûmet ve yönetimlerine yapılan federal yardımlar çıkarıldı (çünkü, aksi takdirde bunlar iki kere - hem federal harcamalar ve hem de eyalet harcamaları olarak - sayılmış olacaktı). Bu tahminler 21 sayılı tabloda gösterilmiştir.

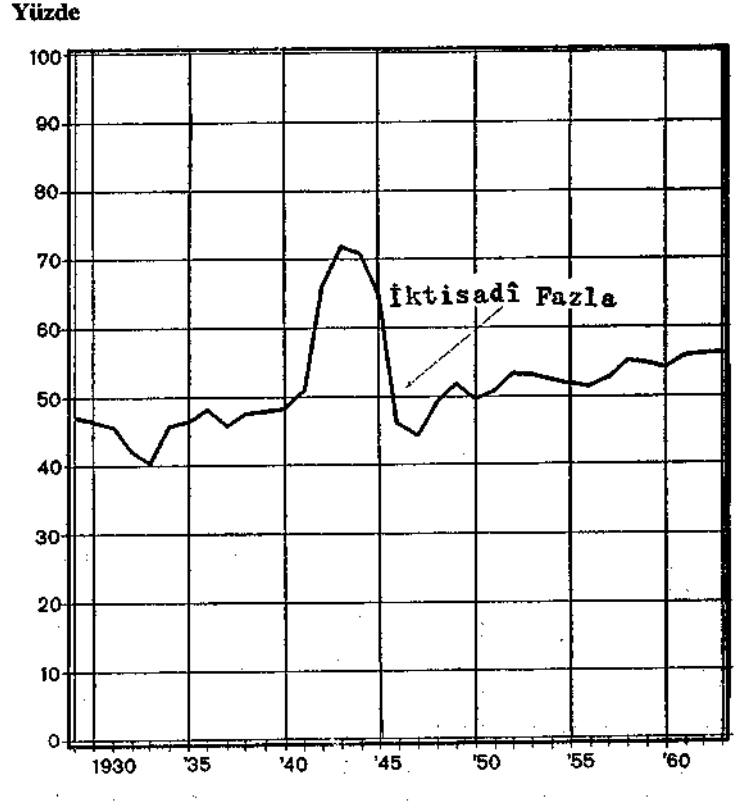
Nihaî tahminler 22 sayılı tabloda gösterilmiştir. Bu toplam fazla tahminleri, gayri-safî millî hasılanın yüzdesi olarak gösterildiğinde, son yıllarda, İkinci Dünya Savaşı'ndan önceki ya da hemen sonraki yıllara göre daha yukarlarda görünmektedir.

4. SATIŞ ÇABASININ ÜRETİM SÜRECİNİN İÇİNE SIZMASI

İktisadî fazlanın, satış (pazarlama) çabasının bizzat üretim sürecinin içine sızmasına kullanılan kısmı hakkında ancak çok kaba tahminler yapmak mümkündür. Burada, kalite veya kullanışlılıkta temel bir değişiklik olmadığı halde otomobillerde ve diğer dayanıklı tüketim mallarında yapılan model değişikliklerinin masrafları, sathî ürün farklılaşmasının sağlanması ve benzer masraflar gibi şeyler söz konusudur. Bu gibi olguların Amerikan iktisadının belirgin bir özelliğini meydana getirdiği birçok işletme yönetmeni tarafından kabul edilmektedir. **Harvard Business Review**'un aboneleri arasında yaptığı bir anket, «planlanmış modası-geçme» olayının bir sorun olup olmadığı konusundaki bir soruya verilen 3100 cevaptan aşağı yukarı üçte ikisinin olumlu yönde olduğunu göstermiştir.[398]

ÇİZELGE 5

Gayri Safi Milli Üretimin Yüzdesi Olarak Fazla



398. John B. Stewart, «Problems in Review: Planned Obsolescence,» **Harvard Business Review**, Eylül-Ekim 1959, s. 14.

Kefauver Komitesi'nin otomobil sanayisinde uygulanan fiyatlar konusunda yaptığı araştırma sırasında bu komisyon önünde verilen ifadeler, «otomobil sanayisindeki genel masrafların önemli bir kısmının fiyat rekabetinden çok stil rekabetine önem verilmesinden doğduğunu» ortaya koymuştur. Ford şirketinin İkinci Başkanı Theodore O. Yntema, Ford'un bütün otomobil yapımında model değişiklikleri için normal harcamalarının yılda 350 milyon dolar olacağını belirtmiştir, ama 1957'de bu masraflar 440 milyon dolara varıyordu. Bu rakamlara stil çizimi, mühendislik, özel ticarî araçların satın alınması da giriyordu, ama fabrika harcamaları ya da model değişikliğinden doğan yeniden-ayarlama masrafları girmiyordu. General Motors'dan Frederick Donner, kendi firmasında otomobillerle kamyonlarda yapılan model değişikliklerinin «yılda aşağı yukarı 500 milyon dolara malolduğunu» belirtmiştir. Chrysler temsilcisiyse, yeni modelleri piyasaya sürmek için yılda ortalama 200 milyon doların biraz üstünde harcadıklarını söylemiştir. Demek ki, önde gelen üç otomobil yapımcısı, böylece yeni modellerini sürmek için yılda toplam olarak 1 milyar dolar kadar harcamaktadırlar.

Ford Motor şirketinin sunduğu ve 1948-1957 arasında âlet amortizasyonu, mühendislik ve stil-verme masraflarındaki değişikliği gösteren bir grafikten, stil-verme masraflarının ne kadar yükselmiş olduğunu görmek mümkündür. Bu masraflar 1948'den 1951'e kadar kararlı olarak kaldıktan sonra 1951 ile 1953 arası bir katına çıkmış, 1957'de 1948 düzeyinin altı buçuk katına varmıştır. 1957'de model-değiştirme masraflarının satışlara oranı, 1948'deki oranın iki buçuk katıydı.

Stil-verme masraflarındaki yükselmenin başka bir göstergesi, özel ticarî âletlerin amortizasyon masraflarındaki değişikliktir. Belirli model tiplerinin yapımı için sipariş edilen âletler ve tornalar buna alınmıştır; aşınmaları, yapımında kullanıldıkları model tipinin üretim süresinde tamamlanacak şekilde amortize edilirler! Önde gelen üç otomobil yapımcısı için bu masraf kaleminin toplamı 1950'de 182 milyon dolardan 1957'de 762 milyon dolara yükselmiştir. Bu artışın bir kısmı enflâsyondan ötürüdür, ama büyük kısmı modellerin artan karmaşıklığından ve gitgide daha sık değiştirilmesindendir. Yntema, bir örnek olarak kullandığı 1955 Ford imalâtındaki özel torna masraflarının % 72'sinin, stil eskimesine en çok açık olan gövde ve öntaraf aksamı için yapılmış olduğunu belirttiği zaman, bu masrafların stil değişiklikleriyle olan ilgisini ortaya koymuş oluyordu. Şasi tornası % 12 tutuyordu, motor tornası da kalan % 16'yı kapsıyordu. Bu 1955 âletlerinden maliyet olarak ancak % 3.5'u hâlâ 1958 modellerinde kullanılmaktaydı.[399]

Satış (pazarlama) çabasının öteki sanayilerde üretim süreci içine sızması konusunda bilgi edinmek daha güçtür. Dayanıklı tüketim malı sanayilerinin çoğunda, alıcıları eski modellerinin artık modası geçmiş olduğuna inandırmak için stil değişikliklerine verilen önem belirgin bir özelliktir; bu özellik,

[399] Bütün yukardaki rakamlar, (A.B.D. Senatosu 85. döneminin 2. Oturumu, 1958 Comittee on the Judiciary Subcommittee on Antt-trust and Monopoly'nin yayınladığı rapor olan **Administered Prices: Automobiles**'in s. 121-3'ünden alınmıştır. Bütün olarak otomobil model değişikliklerinin iktisada maliyeti için bakınız: Yukarda Bölüm 5, s. 164-168.

sık sık, bazan her yıl, yapılan model değişikliklerinde yansır. Ama bu dayanıklı tüketim malları sanayilerinde model değişikliklerinin tasarlanması, teknik yönünün çözümü ve üretime uygulanması, genellikle daha az masraflıdır. Otomobil sanayisinde model değişiklikleri için yapılan masraflar yılda aşağı yukarı 1 milyar doların biraz üstüne vardığına göre, toplam olarak otomobil alımının bir buçuk katı tüketici harcamalarını içeren bütün öteki dayanıklı tüketim malları sanayilerinde yıllık model değişikliği harcamaları olarak kabaca 500 milyon dolar ayrılmış olması akla uygun görünmektedir.

Bu tahminler, her model değişikliği yapıldıktan sonra krom, kuyruk kanatları gibi süslerin eklenmesi için kullanılan emeğin, malzemenin ve öteki masrafların maliyetini içermemektedir. Aşırı ürün - farklılaştırmasından doğan masraflar da buraya alınmamıştır. Bu masraflar model değişikliği masraflarının iki ya da üç katına kadar yükselebilir. Satış çabasının üretim sürecinin içine sızmasına ilişkin çeşitli masrafların toplamının, tüketicilerin dayanıklı mallara harcadıklarının % 10 ya da % 20'sine varması olanaksız değildir.

Dayanıksız tüketici malları sanayilerinde stil değişikliklerine ya da satışa ilişkin ortaya çıkan ek üretim masraflarının öteki üretim masraflarına oranı genellikle dayanıklı tüketim malları sanayilerinde olduğundan çok daha düşüktür. Ama bu sanayilerde de görülen yaygın ürün - farklılaştırma olayı, üretim sürecindeki «içiçe geçme etkisinin» belirtisidir. Bu etkenlerin, bu sanayilerin ürünlerine yapılan tüketici harcamalarının % 5'inden az tutmadığını varsaymak makul görünüyor.

Böylece satış çabasının üretim süreci içine sızmasından doğan masrafların toplamının bütün tüketici harcamalarının aşağı yukarı % 10'unu tutacağı anlaşılıyor.

Tablo 18
İktisadi fazla içindeki kâr gelirinin öğeleri
(milyon dolar)

	Vergiler çıktıktan sonra şirket kârları	Küçük işletmelerin kâr gelirleri	Toplam işletme kârları, ayarlanmamış (1) + (2)	Resmi aşınma tahminleri, bütün işletmeler	Toplam net kazanç (3) + (4)	Ayarlanmış aşınma tahminleri	Toplam işletme kârları, ayarlanmış (5)—(6)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	$	$	$	$	$	$	$
1929	8,731	5,449	14,180	6,627	20,807	3,556	17,251
1930	5,740	3,512	9,252	6,660	15,912	3,578	12,334
1931	1,136	1,148	2,284	6,493	8,777	3,482	5,295
1932	−2,355	−822	−3,177	5,995	−2,818	3,217	−399
1933	−2,513	−797	−3,310	5,612	−2,302	3,011	−709
1934	347	911	1,258	5,531	6,789	2,967	3,822
1935	1,967	2,129	4,096	5,593	9,689	3,004	6,685
1936	3,593	2,957	6,550	5,616	12,166	3,018	9,148
1937	4,702	3,591	8,293	5,811	14,104	3,121	10,983
1938	3,234	2,635	5,869	5,836	11,705	3,136	8,569
1939	4,248	3,181	7,429	6,004	13,433	3,225	10,208
1940	6,286	4,553	10,839	6,170	17,009	3,313	13,696
1941	6,901	7,036	13,937	6,872	20,809	3,688	17,121
1942	8,263	10,010	18,273	7,878	26,151	4,226	21,925
1943	9,707	11,608	21,315	8,485	29,800	4,557	25,243
1944	10,084	11,726	21,810	9,334	31,144	5,014	26,130
1945	7,724	10,909	18,633	9,695	28,328	5,205	23,123
1946	8,177	11,183	19,260	7,468	26,728	4,012	22,716
1947	12,343	12,696	25,039	9,314	34,353	4,999	29,354
1948	18,365	15,767	34,132	11,186	45,318	6,007	39,311
1949	17,851	13,699	31,550	13,016	44,566	6,987	37,579
1950	17,798	16,017	33,815	14,210	48,025	7,627	40,398
1951	18,507	17,682	36,189	16,208	52,397	8,702	43,695
1952	18,213	16,058	34,271	18,077	52,348	9,703	42,645
1953	17,092	14,793	31,885	20,020	51,905	10,749	41,156
1954	16,523	13,600	30,123	21,888	52,011	11,426	40,585
1955	21,299	16,251	37,550	24,290	61,840	12,022	49,818
1956	20,763	15,512	36,275	26,447	62,722	12,589	50,133
1957	20,747	14,948	35,695	28,972	64,667	13,296	51,371
1958	18,509	14,291	32,800	30,422	63,222	13,539	49,683
1959	24,004	16,882	40,686	32,131	72,817	13,922	58,895
1960	22,201	15,452	37,653	33,577	71,230	14,164	57,066
1961	21,868	15,506	37,374	34,740	72,114	14,356	57,758
1962	25,261	16,334	41,595	38,366	79,961	15,872	64,089
1963	26,277	16,652	42,929	40,009	82,938	16,380	66,558

Tablo 19
Küçük işletmelerin kâr gelirleri tahminleri
(milyon dolar)

	Küçük işletmelerde yaratılan gelir	Şirketlerde yaratılan gelirin işgörenlere giden kısmının yüzdesi	Küçük işletmelerde yaratılan emek geliri (1) x (2)	Küçük işletmelerde yaratılan gelir, emek geliri dışında (1) — (3)	Küçük işletmelerde yaratılan net faiz	Küçük işletmelerin kârları (4) — (5)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	$		$	$	$	$
1929	23,941	74·6	17,860	6,081	632	5,449
1930	20,052	78·7	15,781	4,271	759	3,512
1931	15,912	87·9	13,987	1,925	777	1,148
1932	10,838	101·0	10,946	−108	714	−822
1933	10,564	101·6	10,733	−169	628	−797
1934	12,515	88·3	11,051	1,464	553	911
1935	16,330	83·8	13,685	2,645	516	2,129
1936	17,155	80·0	13,724	3,431	474	2,957
1937	20,175	79·9	16,120	4,055	464	3,591
1938	18,359	83·0	15,238	3,121	486	2,635
1939	19,285	80·9	15,602	3,683	502	3,181
1940	21,230	76·2	16,177	5,053	500	4,553
1941	27,632	72·7	20,088	7,544	508	7,036
1942	37,005	71·7	26,533	10,472	462	10,010
1943	43,045	72·2	31,078	11,967	359	11,608
1944	45,938	73·8	33,902	12,036	310	11,726
1945	48,629	77·0	37,444	11,185	276	10,909
1946	56,963	79·9	45,513	11,450	267	11,183
1947	57,978	77·5	44,933	13,045	349	12,696
1948	64,253	74·8	48,061	16,192	425	15,767
1949	58,863	75·9	44,677	14,186	487	13,699
1950	62,684	73·6	46,135	16,549	532	16,017
1951	70,238	73·9	51,906	18,332	650	17,682
1952	71,933	76·7	55,173	16,760	702	16,058
1953	71,859	78·4	56,337	15,522	729	14,793
1954	71,353	79·9	57,011	14,342	742	13,600
1955	74,722	77·2	57,685	17,037	786	16,251
1956	79,020	79·2	62,584	16,436	924	15,512
1957	81,091	80·2	65,035	16,056	1,108	14,948
1958	82,992	81·4	67,555	15,437	1,146	14,291
1959	86,360	79·0	68,224	18,136	1,254	16,882
1960	88,013	80·9	71,203	16,810	1,358	15,452
1961	81,228	81·3	74,168	17,060	1,554	15,506
1962	95,725	81·0	77,537	18,188	1,854	16,334
1963	99,106	81·0	80,276	18,830	2,178	16,652

Tablo 20
Milli gelirinin başka biçimleri
(milyon dolar)

	Toplam işletme kârları, ayarlanmış	Kişilerin kira geliri	Net faiz	Şirket görevlilerinin ücretlerindeki kâr öğesi	Toplam mülk geliri
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	$	$	$	$	$
1929	17,251	2,703	6,445	1,668	28,067
1930	12,334	2,352	5,985	1,570	22,241
1931	5,295	1,721	5,839	1,349	14,204
1932	−399	1,190	5,434	1,066	7,291
1933	−709	876	5,042	977	6,096
1934	3,822	801	4,869	1,086	10,578
1935	6,685	766	4,751	1,172	13,374
1936	9,148	792	4,741	1,356	16,037
1937	10,983	924	4,708	1,404	18,019
1938	8,569	1,200	4,636	1,295	15,700
1939	10,208	1,309	4,604	1,348	17,460
1940	13,696	1,410	4,490	1,475	21,071
1941	17,121	1,773	4,544	1,736	25,174
1942	21,925	2,490	4,291	1,845	30,551
1943	25,243	2,722	3,658	1,872	33,495
1944	26,130	2,734	3,342	1,880	34,086
1945	23,123	2,750	3,185	2,059	31,117
1946	22,716	3,580	3,113	2,571	31,980
1947	29,354	4,055	3,792	3,013	40,214
1948	39,311	4,535	4,179	3,366	51,391
1949	37,579	4,974	4,773	3,371	50,697
1950	40,398	5,250	5,469	3,803	54,920
1951	43,695	5,435	6,272	4,061	59,463
1952	42,645	5,724	7,084	4,169	59,622
1953	41,156	5,610	8,196	4,338	59,300
1954	40,585	5,563	9,145	4,503	59,796
1955	49,818	5,279	10,381	5,178	70,656
1956	50,133	5,249	11,716	5,500[a]	72,598
1957	51,371	5,511	13,427	5,900[a]	76,209
1958	49,683	5,221	14,827	6,200[a]	75,931
1959	58,895	5,181	16,384	6,700[a]	87,160
1960	57,066	5,329	18,050	7,000[a]	87,445
1961	57,758	5,239	20,100	7,300[a]	90,397
1962	64,089	5,232	22,084	7,800[a]	99,205
1963	66,558	5,368	24,392	8,300[a]	104,618

Tablo 21
Devlet tarafından emilen fazla

	Federal devlet harcamaları	Eyalet ve yerel hükümet harcamaları	Toplam devlet harcamaları (1) + (2)	Eyaletlere ve yerel hükümetlere federal yardım	Devletin emdiği fazla (3) — (4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	$	$	$	$	$
1929	2,645	7,699	10,344	117	10,227
1930	2,766	8,381	11,147	125	11,022
1931	5,183	8,448	12,631	313	12,318
1932	3,188	7,553	10,741	134	10,607
1933	3,986	7,192	11,178	502	10,676
1934	6,394	8,069	14,463	1,633	12,830
1935	6,527	8,519	15,046	1,706	13,340
1936	8,501	8,105	16,606	724	15,882
1937	7,225	8,366	15,591	764	14,827
1938	8,451	8,916	17,367	778	16,589
1939	8,955	9,555	18,510	988	17,522
1940	10,089	9,235	19,324	857	18,467
1941	20,539	9,021	29,560	807	28,753
1942	56,141	8,779	64,920	888	64,032
1943	85,972	8,369	94,341	942	93,399
1944	95,585	8,434	104,019	947	103,072
1945	84,826	8,987	93,813	870	92,943
1946	37,104	11,098	48,202	1,108	47,094
1947	31,135	14,414	45,549	1,738	43,811
1948	35,414	17,567	52,981	1,986	50,995
1949	41,599	20,156	61,755	2,228	59,527
1950	41,027	22,428	63,455	2,339	61,116
1951	58,045	23,790	81,835	2,478	79,357
1952	71,613	25,447	97,060	2,635	94,425
1953	77,715	27,136	104,851	2,811	102,040
1954	69,570	30,053	99,623	2,882	96,741
1955	68,915	32,713	101,628	3,050	98,578
1956	71,844	35,715	107,559	3,257	104,302
1957	79,721	39,638	119,359	4,086	115,273
1958	87,921	44,108	132,029	5,445	126,584
1959	91,417	46,957	138,374	6,727	131,647
1960	93,064	49,984	143,048	6,301	136,747
1961	102,602	54,413	157,015	7,241	149,774
1962	110,424	57,341	167,765	8,000	159,765
1963	115,176	61,966	177,142	9,134	168,008

Tablo 22

Toplam iktisadî fazla ve başlıca parçaları
(milyon dolar)

	Toplam mülk geliri	Dağıtımdaki israf	Ticaret şirketleri dışında şirket reklamları	Fazla işgören ücreti: Finans, sigorta ve taşıtsız mal	Fazla işgören ücreti: Hukuki hizmetler	Devletin emdiği fazla	Toplam Fazla	GSMH'nın yüzdesi olarak fazla
	(1) $	(2) $	(3) $	(4) $	(5) $	(6) $	(7) $	(8)
1929	28,067	5,714	1,799	2,989	124	10,227	48,920	46·9
1930	22,241	5,050	1,277	2,808	131	11,022	42,529	46·7
1931	14,204	4,477	1,118	2,527	132	12,318	34,776	45·6
1932	7,291	3,572	797	2,145	126	10,607	24,538	41·9
1933	6,096	3,177	638	1,939	118	10,676	22,644	40·4
1934	10,578	3,473	797	2,031	116	12,830	29,825	45·9
1935	13,374	3,988	828	2,111	121	13,340	33,762	46·6
1936	16,037	4,488	932	2,313	126	15,882	39,778	48·1
1937	18,019	4,982	1,015	2,524	135	14,827	41,502	45·7
1938	15,700	4,636	933	2,460	138	16,589	40,456	47·5
1939	17,460	4,946	970	2,522	142	17,522	43,562	47·8
1940	21,071	5,288	1,023	2,599	144	18,467	48,592	48·3
1941	25,174	5,991	1,095	2,752	151	28,753	63,916	50·8
1942	30,551	6,028	1,056	2,864	150	64,032	104,681	65·8
1943	33,495	6,547	1,223	3,013	149	93,399	137,826	71·6
1944	34,086	7,423	1,335	3,166	159	103,072	149,241	70·6
1945	31,117	8,507	1,351	3,436	169	92,943	137,523	64·4
1946	31,980	11,012	1,616	4,307	184	47,094	96,193	45·7
1947	40,214	13,097	2,037	4,722	209	43,811	104,090	44·4
1948	51,391	14,458	2,295	5,295	228	50,995	124,662	48·1
1949	50,697	15,059	2,486	5,554	242	59,527	133,565	51·7
1950	54,920	16,050	2,739	6,159	265	61,116	141,249	49·6
1951	59,463	17,928	3,064	6,747	294	79,357	166,863	50·7
1952	59,622	19,049	3,454	7,344	325	94,425	184,219	53·1
1953	59,300	20,088	3,787	7,991	358	102,040	193,564	53·0
1954	59,796	20,280	4,026	8,720	386	96,741	189,949	52·3
1955	70,656	21,635	4,530	9,535	421	98,578	205,355	51·7
1956	72,598	22,391	4,918	10,383	459	104,302	215,061	51·3
1957	76,209	23,946	5,432	11,134	496	115,273	232,490	52·5
1958	75,931	24,191	5,597	11,905	542	126,584	244,750	55·2
1959	87,160	25,608	6,191	13,006	601	131,647	264,213	54·7
1960	87,445	26,636	6,578	13,948	670	136,747	272,024	54·1
1961	90,397	26,469	6,779	14,972	730	149,774	289,121	55·7
1962	99,205	28,380	7,200[a]	15,835	809	159,765	311,194	56·0
1963	104,618	29,749	7,700[a]	16,780	870	168,008	327,725	56·1

Tablo 18

(1) 1929-1955: A.B.D. İşletme İktisadı Bürosu, **U.S. Income and Output**, Washington, U.S. Government Printing Office, 1958, 20. satır 18. satırdan çıkartılmıştır, Tablo 1-8, s. 126-127.
1956-1963: **Survey of Current Business**, Temmuz 1964, 20. satır 18. satırdan çıkartılmıştır, Tablo 2, s. 8

(2) Table 19, Sütun (6).

(4) 1929-1945: A.B.D. İşletme İktisadı Bürosu, **National Income, 1954 Edition**, Washington, U.S. Government Printing Office, 1954, 12. ve 14. satır (Table 39, s. 214) 3. satırdan (Table 4, s. 164-165) çıkartılmıştır. 1946-1955: **U.S. Income and Output**, 12. ve 14. satır (Table VII-17, s. 229) 5. satırdan (Table V-1, s. 188) çıkartılmıştır.
1955-1958: **Survey of Current Business**, Temmuz 1961, 1. satırla (Table 59, s. 29) 1. satır (Table 60, s. 30) toplanmış, bundan 12. ve 14. satır (Table 73, s. 33) çıkartılmıştır.
1959-1963: **Survey of Current Business**, Temmuz 1964, 1. satırla (Table 61, s. 32) 1. satır (Table 47, s. 28) toplanmış, bundan 12. ve 14. satır (Table 72, s. 35) çıkartılmıştır.

(6) Metne bakın.

Tablo 19

(1) 1929-1955: **U.S. Income and Output**, 15. satır, Table I-12, s. 134-135.
1956-1958: **Survey of Current Business**, Temmuz 1961, 13. satır, Table 9, s. 11
1959-1963: **Survey of Current Business**, Temmuz 1964, 13. satır, Table 8, s. 13.

(2) 1929-1955: **U.S. Income and Output**, 4. satır 3. satıra bölünmüştür, Table I-12, s. 134-135.
1956-1958: **Survey of Current Business**, Temmuz 1961, 4. satır 3. satıra bölünmüştür, Table 9, s. 11.
1959-1963: **Survey of Current Business**, Temmuz 1964, 4. satır 3. satıra bölünmüştür, Table 8, s. 13.

(5) 1929-1955 : **U.S. Income and Output,** satır 24, Table 1-12, s. 134-135.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, satır 22, Table 9, s. 11.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, satır 22, Table 8, s. 13.

Tablo 20

(1) 18 sayılı tablo, sütun (7).

(2) 1929-1955 : **U.S. Income and Output,** 17. satırdan (Table 1-8, s. 126-127) 5. satır (Table VII-17, s. 229) çıkartılmıştır.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, 17. satırdan (Tablo Table 2, s. 6) 5. satır (Table 73, s. 33) çıkartılmıştır.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, 17 satırdan (Table 2, s. 8) 5. satır (Tablo 72, s. 35) çıkartılmıştır.

(3) 1929-1955 : **U.S. Income and Output,** satır 25, Tablo 1-8, s. 126-127.
1956-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, 25. satır, Tablo 2, s. 8.

(4) 1929-1955 : **U.S. Income and Output,** 6. satır (Tablo 1-12, s. 134-135) 2. satıra bölünmüştür.
1956-1963 : 1955'den 1961-1962'ye kadar, **Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns**'deki verilerden hesaplanmıştır.

(5) (1)'den (4) ncü sütuna kadarki sütunların toplamı.

Tablo 21

(1) 1929-1945 : **National Income, 1954 Baskısı,** 2. satır, Table 9, s. 172.
1946-1955 : **U.S. Income and Output,** Satır 21, Table III-1, s. 164.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, satır 21, Tablo 20, s. 16.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, satır 21, Tablo 19, s. 18.

(2) 1929-1945 : **National Income, 1954 Baskısı,** 18. satır, Tablo 9, s. 172.
1946-1955 : **U.S. Income and Output,** 24. satır, Table III-2, s. 165.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, 24. satır, Tablo 21, s. 17.
1959-1963 : **Survey of Current Business :** Temmuz 1964, 24. satır, Tablo 20, s. 19.

(4) 1929-1945 : **National Income, 1954 Baskısı,** 13. satır, Tablo 9, s. 172.
1946-1955 : **U.S. Income and Output,** 23. satır, Tablo III-2, s. 165.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, 23. satır, Tablo 21, s. 17.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, 23. satır, Tablo 20, s. 19.

Tablo 22

(1) 20 sayılı Tablo, sütun (5).

(2) Metne bakın.

(3) **Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns,** Yıllık, 1929'dan 1961-1962'ye kadar. Bütün **active** şirketlerin reklamcılık masraflarından, toptan ve perakende şirketlerin masrafları çıkartılmıştır (son iki grubun masrafları, bu tablonun 2. sütununda görülmektedir). Malî yıl rakamları takvim yılına çevrilmiştir, böylece, malî yılın ilk bölümü düşmüştür. 1962 ve 1963 rakamları tasarlanmıştır.

(4) 1929-1945 : **National Income, 1945 Baskısı,** 44. satır, Tablo 14, s. 168-179.
1946-1955 : **U.S. Income and Output,** 44. satır, Tablo VI-1, s. 200.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, 41. satır, Tablo 48, s. 26.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, 44. satır, Tablo 50, s. 29.

(5) 1929-1945 : **National Income, 1954 Baskısı,** 76. satır, Tablo 14, s. 178-179.

1946-1955 : **U.S. Income and Output,** 76. satır, Tablo VI-1, s. 200.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, 73. satır, Tablo 48, s. 26.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, 76. satır, Tablo 50, s. 29.

(6) 21 sayılı Tablo, sütun (5).

(7) (1)'den (6)'ya kadar sütunların toplamı.

(8) (7). sütun, gari safî millî hasılaya bölünmüştür.
1929-1955 : **U.S. Income and Output,** 1. satır, Tablo I-17, s. 138-139.
1956-1958 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1961, 1. satır, Tablo 1, s. 6.
1959-1963 : **Survey of Current Business,** Temmuz 1964, 1. satır, Tablo 1, s. 8.

YAZAR DİZİNİ

Adams, Walter, 81 dn
Adelman, M. A., 273 dn
Adler, İrving, 382 dn, 385 dn

Baran, Paul A., 7 dn, 10 dn, 15 dn
Barger, Harold, 459 dn
Bator, F. M., 179 dn, 184 dn, 185, 198 dn, 211 dn
Bauman, Jacquelin, 123 dn
Bereiter, Carl, 394 dn
Berle, A.A., fr. 25-26, 41
Beyer, Glen H. 365 dn
Boulding, K. E., 182 dn
Braden, Anne, 307
Bright, James R. 401 dn
Budd, Edward C., 448 dn
Burkhead, Jesse V. 447 dn
Burnham, James, 41, 231
Burns, Arthur R. 74 dn
Burns, James MacGregor, 200

Cairncross, A.K., 128 dn
Cary, William L., 182 dn
Chamberlin, E.H. 67, 142-143
Cheskin, Louis, 147
Clark, Kenneth B., 376 dn
Compton, William H., 57 dn
Conant, James Bryant, 372 dn, 377 dn, 390 dn, 403 dn
Cook, Fred J., 258 dn, 253 dn
Cox, Oliver C., 217 dn, 253 dn, 304 dn, 320 dn
Cutler, Frederick, 131 dn, 240 dn, 241

Day, Noel, 333-334
Dempsey, David, 41 dn
Denison, Edward F. 448-449
Dernburg, Thomas, 300 dn
Dingwall, Eric John, 431 dn
Domar, Evsey, 100 dn, 453 dn, 455
Dreiser, Theodore, 41 dn
Duesenberry, James S. 18 dn, 73 dn, 84 dn

Earley, James, 28-32, 49, 59, 83
Eden, Philip, 281 dn
Eisner, Robert, 450-452
Elliott, Osborn, 46 dn
Engels, Friedrich, 6, 215 dn, 218 dn, 360 dn, 413

Fabricant, Solomon, 453
Faulkner, H.U., 280 dn
Fisher, Franklin, 164-168
Fitch, James Marston, 361
Fleming, D.F., 226 dn, 229
Frazier, Franklin E., 329

Freedman, Mervin B., 394 dn
Freud, Sigmund, 425, 428, 430, 432
Fuller, J.G., 37 dn
Furtado, Celso, 265

Galbraith, J.K., 87, 92, 187 dn, 195-196
Gardner, John W., 371-372
Gilpatric, Roswell, 263 dn
Gleason, Gene, 353 dn
Colanskü, M., 453-456
Goodman, Paul, 416, 438

Gorham, William A., 389
Gottman, Jean, 368 dn
Graham, Robert E., Jr., 123 dn
Gray, Horace M., 81 dn
Greenewalt, Crawford H., 55 dn, 57 dn, 59
Gregor, James A., 338 dn
Grilliches, Zvi, 164-168
Gruen, Victor, 368 dn
Grutzner, Charles, 355 dn

Hichinger, Fred M., 390 dn
Hamberg, Daniel, 159 dn, 176 dn
Handler, M.S., 317 dn
Hansen, A.H., 109, 112, 195 dn, 277, 288-289
Harrington, Michael, 346
Hartman, Chester, 360 dn
Hawley, Cameron, 38-39
Hazard, Leland, 41 dn

Heckscher, August, 371 dn
Hegel, G.W.F., 3
Herndahl, Reuel, 353 dn
Henning, John F., 316
Higbee, Edward, 359 dn, 361 dn, 364 dn
Hilferding, Rudolf, 6
Hodgins, Eric, 159 dn
Hollingshead, August B., 197, 380-381
Houghton, Neal D., 225 dn
Hutchins, Robert Maynard, 385, 393, 399, 401 dn

Isaacs, Harold R., 304 dn, 306 dn
Isaacs, Reginald R., 188 dn

Jacob, P.E., 399 dn
Jacobs, Jane, 368 dn

Kaldor, Nicholas, 92-93
Kalecki, Michal, 69, 109-110
Kaplan, Norman, 456 dn
Kaysen, Carl, 26, 41, 57-58, 164-168
Keezer, Dexter M., 118 dn, 150 dn, 158 dn
Kennan, George F., 225

Keynes, John Maynard, 68, 174-175
Kimpton, Lawrence A., 393
Knight, Edgar W., 395 dn
Kravis, Irving B., 181
Kretschmar, Robert S., 169 dn
Kuznets, Simon, 181, 268, 268 dn

Labini, Paolo Sylos, 119 dn, 178
Lazarus, Ralph, 374 dn
Lenin, V.I., 5, 6, 82
Lesansky, Helene T., 374 dn
Levinson, H.M., 96
Lewis, Cleone, 129
Lieberson, Stanley, 318 dn
Lieuwen, Edwin C., 248-249
Lilienthal, David E., 235 dn
Linklater, Eric, 385 dn
Lintner, John, 45 dn, 98 dn
Lynd, Albert, 385 dn
Logan, Rayford W., 306 dn
Logue, Edward J., 354

Malthus, Thomas Robert, 138
Marshall, Alfred, 66, 146
Marx, Karl, 5-8, 8-9 dn, 12-13 dn, 14, 15 dn, 52-53, 54, 80, 83, 111 dn, 137, 138, 156 dn, 171, 189 dn, 210 dn, 215 dn, 216, 218 dn. 290, 346-347, 350, 406, 407 dn, 413-415, 425
Mason, Edward S., 27
Masters, Dexter, 159
Mayer, Martin, 379 dn, 383 dn
Mazur, Paul, 151
Means, Gardiner C., 25-26, 41, 274 dn
Miller, Herman P., 312-314, 330 dn, 350 dn
Mills, C. Wright, 1, 20, 42, 155, 375 dn
Morrison, Philip, 113 dn
Myrdal, Gunnar, 301-303, 306

Norris, Frank, 41 dn

Osborn, Fairfield, 369 dn
Owen, Robert, 413

Packard, Vance, 156 dn, 158, 371 dn
Parker, William Riley, 391 dn
Phillips, Joseph D., 13, 445
Piel, Gerard, 261 dn
Pigou, A.C., 146-149
Pizer, Samuel, 131 dn, 240 dn, 241
Porter, Sylvia, 113 dn
Potter, David M., 144 dn

Quinn, T.K., 61

Rapkin, Chester, 352 dn
Rathbone, M.J., 26 dn
Reeves, Rosser, 156-157
Rickover, H.G., 388 dn, 403 dn
Riesman, David, 420
Robinson, Joan, 67, 69 dn, 115
Rose, Arnold, 302-303
Rothschild, K.W., 151 dn

Samuelson, Paul A., 148 dn
Sanford, Nevitt, 391 dn, 394 dn
Santos, Eduardo, 249
Schlamm, William S., 226

Schluter, W.C., 279 dn, 280
Schuman, Frederick L., 226 dn, 231
Schumpeter, J.A., 53 dn, 61, 90-91, 113, 121, 220, 277-279, 288-289, 291
Scitovsky, Tibor, 66 dn, 143
Seligman, Daniel, 204
Sexton, Patricia Cayo, 376 dn, 377-382, 401 dn
Simon, Herbert A., 28-29
Sismondi, Jean Charles L. de, 138
Slichter, Sumner, 258
Smith, Adam, 84, 85, 412
Smith, Mortimer, 394 dn
Smithies, Arthur, 289
Sombart, Werner, 140
Srole, Leo, 441 dn
Steindl, Josef, 69, 108, 119 dn, 275 dn, 277, 290
Stewart, John B., 461 dn
Strachey, John, 95
Strand, Kenneth, 300 dn
Streever, Donald, 286-287
Sulzberger, Cyrus L. 250-251, 264
Sutherland, E.H., 37 dn
Sweezy, Paul M., 7 dn, 21 dn, 100 dn, 187 dn

Taeuber, Alma F. ve Karl E., 317
Thorp, W.L., 278-279
Trace, A.S., Jr. 372 dn, 386-388
Tugan-Baranowsky, Michael, 100 dn
Turner, E.S., 144

Van Alstyne, R.W., 193 dn, 221 dn
Veblen, Thorstein, 35, 50, 161-162, 182, 255, 390 dn

Walcutt, Charles C., 386 dn
Walras, Léon, 66
Weber, Max, 18, 406 dn
Whyte, William H., Jr., 50, 205 dn, 352 dn
Wiesner, Jerome B., 262
Williams, Eric, 304 dn
Wood, Robert C., 192 dn
Wurster, Catherine Bauer, 362-363

Yntema, Theodore P., 462
York, Herbert F., 262

KONU DİZİNİ

«Kapitalizm,» «tekelci kapitalizm,» «şirket,» «fazla» gibi terimleri her geçtiği yerde göstermeğe çalışmadık. Bu terimler kitabın ana konusuyla çok yakından ilişkili olduğundan ve kitapta sık sık geçtiğinden böyle bir dizin yararsız olurdu. Bunların dışında buraya alınan terimlerin yararlı olacağını umuyoruz.

Abrams, Frank, 38-40

Absentee Ownershib and Business Entersprise in Recent Times (Thorstein Veblen), 161 dn

Accumulation of Capital, The (Joan Robinson), 116 dn

Acheson, Dean, 230-231

Administered Prices: Aotomobiles (Kefauver Subcommittee on Antitrust and Monopoly), 75 dn, 102 dn

Administered Prices: Steel (Kefauver Subcommittee on Antitrust and Monopoly), 75 dn, 96 dn

Albee, Edward, 424 dn

American Capitalism (J. K. Galbraith), 87 dn, 92 dn, 196 dn

American College, The: A Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning (Nevitt Sanford, ed.), 391 dn, 394 dn

American Dilemma, An (Gunnar Myrdal), 301

American High School Today, The (James B. Conant), 372 dn, 377 dn, 390 dn, 403 dn

American Woman, The: A Historical Study (Eric John Dingwall), 431 dn

America's Capacity to Produce (E.G. Nourse ve arkadaşları), 288

America's Stake in International Investment (Cleona Lewis), 129 dn

Amerikan İmparatorluğu, 222-223

Amerikan İnancası, 301-302

Ana yollar (devlet harcamaları), 210-212

Araştırma ve Geliştirme, 112, 125-127

Arms and Politics in Latin America (Edwin C. Lieuwen), 249 dn

Aşınma, 121-127, 449-457

Automation and Management (James R. Bright), 401 dn

Banliyö, 363-369

Big Red Schoolhouse, The (Fred M. Hechinger), 390 dn

1400 Governments (Robert C. Wood), 192 dn

Birikim (sermaye birikimi), 53-54

Black Bourgeoisie: The Rise of a New Middle Class in the United States (Franklin E. Frazier), 330 dn

Borç (ipotek ve tüketici), 294-296

Boşanma, 344

Bowles, Chester, 226

Brown, John, 322

Buhar makinası (çığır açıcı bir yenilik olarak), 266-267

Burjuva ideolojisi, 406-412

Business Annals (Willard Thorp), 278, 280

Business Cycles (J. A. Schumpeter), 277 dn, 279 dn, 289 dn

Business Cycles and Economic Growth (James A. Duesenberry), 18 dn, 73 dn, 84 dn

Büyük Amerikan Töreni, 1, 16, 348

Büyük Buhran, 4, 193-196, 284, 288-290, 323, 348

Capacity Utilization and Business Investment (Donald Streever), 287

Capital in the American Economy: Its Formation and Financing (Simon Kuznets), 268 dn

Capitalism and American Leadership (Oliver C. Cox), 253 dn

Capitalism and Slavery (Eric Williams), 304 dn

Capitalism as a System (Oliver C. Cox), 217 dn

Capitalism, Socialism, and Democracy (J.A. Schumpeter), 54 dn, 62 dn, 90 dn, 91 dn, 114 dn, 220 dn

Cash McCall (Cameron Hawley), 38-40, 47

Caste, Class, and Race (Oliver C. Cox), 304 dn

Changing Values in College (P. E. Jacob), 399 dn
Çığır açıcı yenilikler (etkileri), 266-270
Çıkar grupları, 21-24
Civilization and its Discontents (Sigmund Freud), 425 dn
Class Struggles in France, The: 1848-1850 (Marx), 189 dn
«Çok uluslu şirket», 235-246
Cold War and Its Origins (D.F. Fleming), 226 dn, 229 dn
Coming Defeat of Communism, The (James Burnham), 231
Communist Manifesto (Marx ve Engels), 80 dn
Contemporary Capitalism (John Strachey), 95 dn
Critique of the Gotha Programme (Marx), 407 dn, 413
Das Finanzkapital (Rudolf Hilferding), 6
Decline of Competition, The: A Study of the Evolution of American Industry (Arthur M. Burns), 74 dn
Decline of Laissez Faire, The, 1897-1917 (H.V. Faulkner), 280 dn
Demiryolu (çığır açan bir yenilik olarak), 266
Demiryolu çağı, 266
Demokrasi (A.B.D.'de burjuva demokrasisi), 189-193, 410
Der Bourgeois: Zur Geistesgeshichte der Modernen Wirtschaftsmenschen (Werner Sombart), 140 dn
Dethrick Raporu, 370, 371 dn, 372 dn
Development and Underdevelopment (Celso Furtado), 265 dn
Devlet harcamaları (değişen bileşimleri), 184-187; (tekelci kapitalizmde gelişmesi), 176; (sınırlanmaları), 196; (askerî), 213-215 Bak. Savunma harcamaları.
Devlet tekelci kapitalizmi, 82-83
Dış ticaret (şirket çıkarları), 234, 240-241, 242-244
Dış uyarıcılar, 266-273
Dış yardım (askerî), 247-252;
(iktisadî), 247 dn
Dış yatırım, 127-132, 236-246
Dilworth, Richardson, 428
Diminished Mind, The: A Study of Planned Mediocrity in Our Public Schools (Mortimer Smith), 394 dn
Discrimination, U.S.A. (Commission on Race and Housing), 317

Donner, Frederick, 462
Durgunluk, 279, 284, 291-295
«Duygulu şirket», 26, 57
Economic Philosophy (Joan Robinson), 69 dn
Economics of Welfare (A.C. Pigou), 146 dn, 149 dn
Education and Freedom (H.G. Rickover), 388 dn, 403 dn
Education and Income: Inequalities of Opportunities in Our Public Schools (Patricia Cayo Sexton), 376 dn, 378 dn, 379 dn, 382 dn, 401 dn
Eisenhower, Dwight, 256, 362
Elmstown Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents (August B. Hollingshead), 198 dn, 380 dn, 381 dn
Essays on the Theory of Economic Fluctuations (Evsey Domar), 100 dn
Eşdeğerli alım satım ilkesi, Bak. «quid pro quo»
Eşitsizlik, Bak. Öğretim sistemi
Ethnic Patterns in American Cities (Stanley Lieberson) 318 dn
Exploding Metropolis, The (William H. Whyte, et. al.), 205 dn, 352 dn
Fazla (devletin emmesi), 179-182; (fazla değerle karşıtlığı) 13-14; (kullanış biçimleri), 137-139; (tanımlanması), 12; (tekelci kapitalizmde artma eğilimi), 88-89
Fazla değer, Bak. Fazla Faiz, 457
Fiscal Policy and Business Cycles (A. H. Hansen), 277 dn, 288 dn
Fitzgerald, D.A., 247 dn
Fiyat önderliği, 74
Fiyat rekabeti (sürekli var oluşu), 78-79; (tabu oluşu), 72-73
Fiyatlar (tekelci kapitalizmde düzenlenmesi), 79-81
Ford, Henry II., 37
Fourier, François Charles-Marie, 413
Freedom, Education and the Fund: Essays and Addresses, 1946-1956 (Robert M. Hutchins), 399 dn. 400 dn
Fromm, Erich, 418
Fulbright, William J., 226

Full Recovery or Stagnation? (A.H. Hansen), 109 dn, 277 dn, 288 dn
General Motors, 65, 75, 103
General Theory of Employment, Interest and Money, The (J.M. Keynes), 68
Gentlemen Conspirators, The (J.G. Fuller), 37 dn
Giant Business: Threat to Democracy (T.K. Quinn), 61 dn
Goals for Americans: The Report of the President's Commission on National Goals, 362 dn
Goheen, Robert F., 335
Göç (köylerden şehirlere), 308
Göç ve kota sistemi, 310
Göçmenler (A.B.D.'deki iktisadî rolü), 306-310; (konut ayrımı), 317
Growing Up Absurd (Paul Goodman), 416 dn, 438 dn
Güney Vietnam, 224, 248
Higher Learning in America, The (Robert M. Hutchins), 385 dn, 393 dn, 401 dn
Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men (Thorstein Veblen), 390 dn
Home and Foreign Investment (A.K. Cairncross), 128 dn
Hoover, Herbert, 348
Hoover, J. Edgar, 427
Housing, A Factual Analysis (Glen H. Beyer), 365 dn
Housing Question, The (Marx ve Engels), 360 dn
Irk ilişkileri ve tekelci kapitalizm, 301-340. Bak. Zenciler
Irk önyargısı (niteliği), 304-305, 320-322. Bak. Zenciler
İç Savaş, 305
İmparatorluk (tanımı), 217-218 Bak. Amerikan İmparatorluğu
Imperialism: The Highest Stage of Capitalism (V.I.Lenin), 5 dn
Industry and Trade (Alfred Marshall), 146 dn
İnsan severlik, 55-58
İntihar, 343
İsraf (iktisadî fazlanın öğesi olarak), 458-460

İş bölümü, 412-415
İş devreleri, 277-279
İşsizlik, 280-284, 291-293, 295-299, 347-348 (beyazlar ve beyaz olmayanlar), 315-316, 323-324
Jim Crow, 305, 331
Johnson, Lyndon, 346, 349
Juggernaut: The Warfare State (Fred Cook), 258 dn
«Kanlı Pazartesi», 307
Kapasite kullanımı, 286-287, 291-295, 297, 299
Kapitalizm (uluslararası niteliği), 216;
(Marx'çı çözümleme), 6-8.
Bak. Tekelci kapitalizm
Kârı en fazlaya çıkarma, 25-34, 49, 52
Kârlar (savunma sözleşmelerinden), 253-255
Kârlılık listeleri, 103-108
Karşı devrim ,250-252, 442-444
«Kaybolan yatırım fırsatı kuramı,»
Kenar mahalleler, 352-354
Kenar mahalleleri temizleme,
Bak. Şehir yenileme
Kennedy, John F., 206
Kennedy, Robert F.,
Komünist toplum, 407 dn
Konutlar (A.B.D.'deki durumu), 350-355; (1960 sayımı), 351-352; (kamusal), 356-362; (şehir dışlarına göç), 363-366
Kore Savaşı, 180, 213
«Kuvvet mevkileri,» 230-231
Küba Devrimi (önemi), 243-245
Küçük işletmelerin geliri, 447-449
Landis, Judson T., 433 dn
Laxdale Hall (Eric Linklater), 385 dn
Lippmann, Waltre, 226
«Maliye, sigorta ve mülk alım satımı,» (ulusal geliri meydana getiren parçalardan biri ve fazlayı emen öğelerden biri olarak), 169-172
Managerial Revolution, The (James Burnham), 41
Marshall Planı, 232
Masraflar (satış masrafları), 161-163; (tekelci kapitalizmde masrafların düşme eğilimi), 84-89; (toplumsal bakımdan gerekli masraflar), 160-168, 171

Maturity and Stagnation in American Capitalism (Josef Steindl), 69, 119 dn, 275 dn, 277 dn
Men at the Top (Osborn Elliott), 46 dn
Midtown Manhattan Study, 441 dn
Miller, Arthur, 421
Miller, Henry, 424 dn
Mitchell, James P., 323
Modern Corporation and Private Property, The (A.A. Berle, Jr. ve Gardiner Means), 26 dn
Monopoly in America: The Government as Promoter (Walter Adams ve Horace M. Gray), 81 dn
Monroe Doktrini, 221
National Product since 1869 (Simon Kuznets), 275 dn
Negro in American Life and Thought, the Nadir, 1877-1901, The (Rayford W. Logan), 306 dn
New Deal, 193, 213, 289
New Forces in American Business (Dexter M. Keezer, et.al.), 118 dn, 120 dn, 121 dn, 150 dn, 158 dn
New World of Negro Americans, The (Harold Isaacs), 304 dn
Norris, Senatör, 202
North Atlantic Treaty Organization, 232
Nüfus artışı ve yatırım, 109-111
Okul bütünlüğü (etkileri), 338
Okular (özel), 375; (toplumsal işleri), 374-375
Oligopoli, 8 dn, 77
Oligopoly and Technical Progress (Paolo Sylos Labini), 119 dn, 178
Organization Man, The (William H. Whyte), 50 dn
Organizational Revolution, The (K.E. Boulding), 182 dn
Other America, The (Michael Harrington), 346
Otomobil (çığır açan bir yenilik olarak), 266-268, 285-286; (banliyöleşmeyle ilişkisi), 363-369
Otomobil model değişiklikleri masrafları, 164-165; 460-463
Otomobilleşme, 291; 295-298
Öğretim (ilk), 385-387; (kolej ve üniversite), 390-400; (masraflar), 372-374, 377; (orta), 387-389; (Sovyetler Birliği'nde), 372, 386-387

Öğretim sistemi (amaçları), 371; (toplumsal eşitsizliği), 375-385
Öğretmen aylıkları, 373-374
People of Pelnty (David M. Potter), 144 dn
Pit, The (Frank Norris), 41 d n
Political Economy of Growth, The (Paul A. Baran), 7 dn, 10 dn, 15 dn
Power Elite, The (C. Wright Mills), 21 dn, 42 dn, 375 dn
Present as History, The (Paul M. Sweezy), 21 dn
Pre-War Business Cycle, The, 1907-1914 (W.C. Schluter), 279 dn
Principles of a Growing Economy (Daniel Hamberg), 176 dn
Problems of United States Economic Development (Committee for Economic Development), 188 dn
Proxmire, Senatör, 257
Pursuit of Excellence, The: Education and the Future of America (Rockefeller Brothers Fund, Inc.), 402 dn
Quackery in Public Schools (Alfred Lynd), 385 dn
Question of Government Spending, The (Francis Bator), 179 dn, 198 dn, 211 dn
quid pro quo (burjuva ideolojisi ilkesi), 406-408
Rant, 457
Reality in Advertising (Rosser Reeves), 157 dn
Reich, Wilhelm, 430
Rekabet (fiyat dışı biçimleri), 83-89;
(Marx'çı iktisat kuramının temeli), 5-6; (yeni buluşların etkisi), 113-114
Reklamcılık, 141-160
Ricardo, David, 138
Rich Man, Poor Man (Herman Miller), 350 dn
Rising American Empire, The (R.W. Van Alstyne), 193 dn, 221 dn
Rockefeller çıkar grubu, 22-24
Roosevelt, Franklin D., 349
Rusk, Dean, 203 dn
Rusell, Senatör, 258

Savaşlar ve sonuçları (başlıca dış uyarıcı olarak), 270-273, 284
Savunma harcamaları (etkileri), 255-260;
(Sınırlanması), 260-262
Schools, The (Martin Mayer), 379 dn, 383 dn
Celected Correspondence (Marx ve Engels), 215 dn, 218 dn
Sermaye (Marx), 5, 6, 9 dn, 12 dn, 14 dn, 52 dn, 55 dn, 84 dn, 111 dn, 137 dn, 156 dn, 172 dn, 216, 346, 350 dn, 406, 413 dn, 415 dn
Sharp, Morrison, 61 dn
Shocking History of Advertising, The (E.S. Turner), 144 dn
Sınıf çatışması, 11
Silahlı kuvvetler (kapitalizmdeki rolü), 216-220
Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas (James B. Conant), 377 dn, 404 dn
Soğuk savaş, 259, 263, 412
Sosyalizm, 324 dn, 370 dn 407, 411-412, 416, 441, 443
Southeast Asia Treaty Organization, 232
Sovyet-Fin Savaşı, 224
Sömürgeler, Marx'a göre, 8-9 dn
Squeeze, The: Cities Without Space (Edward Higbee), 359 dn, 361 dn, 364 dn, 369 dn
Standard Oil Şirketi, 23-25; (bütün dünyada), 235-238, 242-243
Standards We Raise, The (Paul Mazur), 151 dn
State and Revolution (V.I. Lenin), 82
Status Seekers, The (Vance Packard), 371 dn
Studies in Economic Dynamics (Michal Kalecki), 69 dn
Şehir yenilenmesi, 203-204, 356-361 Bak. Konutlar
Şirket adamı, 38-40. Bak. Yönetim
Şirket siyaseti (amaçları), 49, 58-63
Şirketler (dış yatırımlardan kârlar), 236, 242-243 Bak. Çok uluslu şirket,
Duygulu şirket
Talep (uyarıcıları), 134-135
Tasarruf (reklamcılığa etkisi), 154-155

Tekel (gelişmesi), 273-275; (Marx'çı kuramda ele alınışı), 4-8; (terimin kullanılışı), 8 dn; (yeni buluşların etkisi), 114-127
Tekelci kapitalizm (geleceği), 438-444; (ırk ilişkilerinde), 301-340; (incelenme gerekliliği), 7-8; (küçük iş çevresiyle ilişkisi), 64-65; (ve planlama), 65; (teknolojik değişmeler), 414-415. Bak. Devlet tekelci kapitalizmi
Tekel fiyatı, 70-73
Temettü, 43-45, 98
Tennessee Valley Authority (TVA), 201-203
Theories of Surplus Value (Marx), 12 dn
Theory of Business Enterprise, The (Thorstein Veblen), 36 dn, 50 dn, 255 dn
Theory of Capitalist Development, The (Paul M. Sweezy), 7 dn, 100 dn
Theory of Economic Dynamics (Michal Kalecki), 69 dn, 109 dn
Theory of Monopolistic Competition, The (Edward Chamberlain), 67 dn, 143 dn
Tokenism, 329-335
Tomorrow's illiterates: The State of Reading Instruction Today (Charles C. Walcutt), 386 dn
Truman, Harry S., 228-229
Truman Doktrini, 229-231
Tüketim (sermayedarların), 97-99; reklamcılığın etkisi), 154-155
20th-Century Capitalist Revolution, The (A.A. Berle, Jr.), 41-42
«Tycoon», 35-38
Ulaşım (şehir ve şehir dışı), 365-369
Uncommon Man, The: The Individual in the Organization (Crawford H. Greenewalt), 55 dn, 58 dn, 59 dn
United States Steel Şirketi, 106-108
Urban Renewal (Reuel Hemdahl), 353 dn
Wall Between, The (Anne Braden), 307 dn
Waste Makers, The (Vance Packard), 156 dn, 158 dn, 159 dn
We Can Have Better Schools (Ralph Lazarus), 374 dn
Wealth of Nations (Adam Smith), 84 dn

Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy (Tibor Scitovsky), 66 dn, 143 dn

What Ivan Knows That Johnny Doesn't (A.S. Trace, Jr), 372 dn, 386 dn

What We Want of Our Schools: Plain Talk on Education from Theory to Budgets (Irving Adler), 382 dn, 385 dn

Where Shall We Live? (Commission on Race and Housing. Raporu, Berkeley), 317 dn, 318 dn

White Collar Crime (E.H. Sutherland), 37 dn

Why People Buy (Louis Cheskin), 147 dn

Williams, Tennessee, 424 dn

Wirtz, Willard, 323

Yatırım (dış), Bak. Dış yatırım

Yatırım çıkışları (içerden gelişen), 108-109; (ve nüfus artışı), 109-111; (ve yeni buluşlar), 111-127

Yeni buluşlar, Bak. Çığır açan yenilikler

Yeni yetme suçları, 343

Yoksulluk (1950'lerde), 348;

(kapitalizmde), 347; (şehir yenilenmesinde), 359-360; (tanımı), 349-350; (yoksullukla savaş), 346, 348-349

Yönetim (davranışı ve sınıf durumu), 41-44

Zenciler (Afrika), 340; (beyaz üstünlüğü-zenci aşağılığı tezi), 304-305; («beyaz» ve «zenci» işleri), 320; (1870'lerin uzlaşması), 305; (devletin istihdamı), 326-328; (Güneyden göç), 309-310; (gelir dağılımı), 329;

(İç Savaşta), 305; (intihar oranı), 343; (işsizlik), 316, 323;

(kara burjuvazi), 329-332; (kenar mahalle konutları), 317-318; (kenar mahalle okulları), 338; (kölelik), 303-305; (meslekî durum), 312-313; («statü hiyerarşisi»), 321-322; (teknolojik eğilimler), 323-324;

(teknolojik eğilimlerin istihdama etkisi), 323 - 324 (tokenism), 329-335; (üyeliğe çağrı) (cooptation»), 332-333;

(zenciler arasında gelir dağılımı), 329;

(zencilerin şehirlere yerleşmesi), 310-311, 313

Bugün dünyada, Batı kapitalizminin gururlu yapılarından başka hiç bir şey daha emin görünmüyor Kıyasıya rekabet dönemini atlatmış olan büyük şirketler bugün sanki yumuşak bir orta çağda yaşıyorlar. Bu şirketlerin genişlemesi, Amerikan iktisadına niteliksel bir değişiklik getirdi : 135 şirket, Amerika'nın sanayi aktiflerinin % 45'ine sahip; yalnız Standard Oil'in aktifleri İngiltere ve Japonya'nın toplamından fazla. Ama, savaş sonrasında ortaya çıkan bu bolluk acaba «özgür girişim» sisteminden mi doğuyor? Yoksa, bu bolluk, içte silah harcamalarıyla, dışta emperyalizmle yapma olarak sağlanıp sürdürülen bir sapma sonucu mu ortaya çıkıyor?

Tekelci Kapitalizm liberal iktisatçılarca da belirtilen eğilimlerin Marx'çı bir açıdan ele alınmasıdır. Fiyatın saptanması, kartelleşme, Amerikan İktisadi ve toplumsal sisteminde gizli olan tekelciliğe kayış gibi eğilimlerdir bunlar. Şirket tekelciliğinin getirdiklerini ve Üçüncü Dünya'da sömürme dinamiklerini çözümleyen yazarlar, geleneksel Marx'çı kuramın da yeniden yorumunu yapmaktadırlar.

Sevinç Matbaası, 1970 - Ankara

Fiyatı : 20 TL