PAUL SWEEZY & PAUL BARAN

TEKELCİ SERMAYE

KALKEDON

TEKELCİ SERMAYE

Paul M. Sweezy ve Paul Baran

Orijinal Adı

Monopoly Capital

Türkçesi

Doç. Dr. Gülsüm Akalın

Kalkedon Yayınları: 31

Monthly Review Kitaplığı: 8

Yayına Hazırlayan

Hakan Tanıttıran

Kapak Tasarım

Ahmet Sungur

Kalkedon Yayınları

Adres: Cumhuriyet Mah. Yeni Şile Yolu Cad. No 21/2-A Taşdelen-İstanbul

Telefon: 0216 429 68 00

İrtibat Tel: 0212 244 09 80 Faks: 0212 244 09 02

Bu kitap Can Matbaası'nda basılmıştır

Birinci Basım: Eylül 2007

Tüm hakları saklıdır.

© Kalkedon 2007

TEKELCİ SERMAYE

Paul M. Sweezy ve Paul Baran

Türkçesi
Doç. Dr. Gülsüm AKALIN

KALKEDON

CHE'ye

İÇİNDEKİLER

Önsöz
John Bellamy Foster 10

Önsöz 15

I. Giriş 19

II. Dev Şirket 31

III. Artığın Yükselme Eğilimi 65

IV. Artığın Massedilmesi: Kapitalistlerin Tüketimi ve Yatırımı 89

V. Artığın Massedilmesi: Satış Çabası 117

VI. Artığın Massedilmesi: Sivil Hükümet 143

VII. Artığın Massedilmesi: Militarizm ve Emperyalizm 173

VIII. Tekelci Kapitalizmin Tarihi Üzerine 209

IX. Tekelci Kapitalizm ve Irk İlişkileri 235

X. Tekelci Kapitalist Toplumun Niteliği Üzerine 265

XI. İrrasyonel Sistem 311

TABLOLAR

1. Finansal Olmayan Şirketlere İlişkin Seçilmiş Finansal Veriler, 1953-1962 109
2. Yatırım Akımı ve Gelir, 1950-1863 113
3. Kamu Harcaması, 1929-1959 145
4. Şirket Kârlarının Millî Gelir İçindeki Payı 148
5. Kamu Harcamaları, 1929-1957 151
5a. Kamu Harcamaları, 1929-1939 157
6. Standard Oil'in Yan Kuruluşları 187
7. Yurtdışı ve Yurtiçi İmalat Sanayi Malları Satışı ve Ticarî Mal İhracı, 1957-1962 (Milyar Dolar) 189
8. Demiryolu Sermayesinin Artışı: Yıllık Ortalama 208
9. İş Çevrimlerinin Görünümü, 1890-1914 219
10. İşsizlik, 1900-1963 221
11. Kapasite Kullanımı, 1920-1929 226
12. Kapasite Kullanımı, 1930-1939 228
13. Kârlar ve Millî Gelir, 1929-1938 231
14. Kapasite Kullanımı ve İşsizlik, 1950-1963 233
15. Önceki Onbir Konfedere Devletten Siyah Göçü, 1870-1960 242
16. Beyaz Olan ve Olmayanlara İlişkin İşsizlik, 1940-1962 246
17. Beyaz Olmayanların Kamu İçindeki İstihdamı, 1940-1962 253

ÇİZELGELER

1. Hipotetik Kârlılık Çizelgesi 93
2. Birleşik Devletler Çelik Şirketi: 1920-1940, 1947-1950 ve 1953-1960 Dönemlerinde Vergi Sonrası Faaliyet Oranı ve Hissedarların Yaptığı Yatırımlarının Getiri Oranı Arasındaki İlişki 94
3. İşsizlik, 1900-1963 222
4. Otomobiller: Fabrika Satışları ve Tesciller, 1911-1962 225

Gerçek, bütündür.-***Hegel***

İki yüzyıl önce, eski bir Avrupa sömürgesi Avrupa'ya yetişme kararını aldı. Bu konuda öylesine başarılı oldu ki, Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa'nın bozuk yanlarını, hastalığını ve insanlık değerlerinden yoksunluğunu dehşetengiz boyutlara ulaştıran büyük bir canavar haline geldi.

-Frantz Fanon

Tekelci Sermaye: Amerikan İktisadi ve Toplumsal Düzeni Üzerine Bir Deneme

Paul Sweezy'nin, Marksist iktisattaki büyük eserlerden biri olan, *The Theory of Capitalist Development* [Kapitalist Gelişme Kuramı] adlı klasik eserinin 1942'de yayımlanması ABD içinde Marksist analizin ayırt edici bir geleneğinin başlangıçlarını ortaya koydu; bu gelenek daha sonra, Sweezy'nin tarihçi ve gazeteci Leo Huberman'la birlikte 1949'da kurduğu *Monthly Review* dergisiyle ilişkilendirilecekti. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*'da, Marx'ın [artı-değerin] gerçekleştirilmesi krizi kuramından yararlandı -bu kuramla Keynes'in efektif talep kuramı arasındaki yakın bağlantıyı da göstererek- ve ekonomik durgunluk konusunda yetkin bir analiz geliştirdi. *The Theory of Capitalist Development* aynı zamanda Marksist tekelleşme analizini daha ileriye götürdü. Ancak bu iki öğe Sweezy'nin eserinde birbirlerinden ayrı kaldılar. *Maturity and Stagnation in American Capitalism*'de Sweezy'nin kitabına ayrılan uzun bir tartışmayla Steindl'ın sunduğu eleştiri de buydu. Steindl daha bütünleşmiş bir kuramın, organik olarak, Kalecki'nin kapitalist dinamikler modeline dayanarak "Marx'tan ... çıkarılabileceğini" öne sürdü; Kalecki'nin modeli [artı-değerin] gerçekleştirilmesi krizi olgusunu, bir bütün olarak ekonomide artan "tekel derecesine" bağlıyordu.

Steindl'ın tezi, Sweezy'i ve Stanford'da ekonomi profesörlüğü yapan, Swe-

ezy'nin yakın bir arkadaşı ve *Monthly Review*'den meslektaşı olan Paul Baran'ı çok geçmeden etkiledi. Baran 1957 yılında *The Political Economy of Growth* [Büyümenin Ekonomi Politiği] adlı eserini yayımladı; bu eser Kalecki ve Steindl'ın ortaya attığı tekelci kapitalizm kuramını uyarlarken aynı zamanda, kapitalizmin üçüncü dünyasındaki (çevresindeki) ülkelerin ekonomik azgelişmişliklerinin pekiştirilmesinde emperyalizmin oynadığı rolü de analiz ediyordu.

Tezinin ikinci kısmına gelince, Baran burada Ortodoks iktisattan büyük bir kopuş gerçekleştirdi. Çevredeki yoksul ekonomilerin göreceli olarak daima "geri kalmış" olduğunu varsayan genel alışkanlığın yerine, Baran, soruna tarihsel olarak yaklaştı. Baran şöyle yazıyordu: "Hemen beliren sorun neden geri kalmış ülkelerde, diğer kapitalist ülkelerin tarihinden aşina olduğumuz kapitalist gelişme çizgisinde bir ilerleme olmadığı ve neden ileriye doğru hareketin yavaş olduğu ya da hiç olmadığıdır" (*The Political Economy of Growth*, s. 136). Ona göre cevap, Marx'ın "ilkel birikim" (açık yağma, köleleştirme ve katliamlarla tanımlanır) olarak adlandırdığı dönemde kapitalizmin bu bölgelere getiriliş biçiminde ve bu sürecin kendisinin, sömürgeleşmiş toplumlarda "yeni oluşan sanayilerin gelişmesini engellemeye" nasıl yaradığında bulunacaktır (age., s. 142).

Bu durumda kapitalist dünya ekonomisinde -bugüne kadar da devam eden- merkezle çevre arasındaki büyük ayrımı meydana getiren şey Avrupalıların dünyanın geri kalanını fethetmeleri ve yağmalamalarıydı. Baran bu konuyu açıklarken kapitalizmin küreselleştirici eğilimlerinin bir sonucu olarak Hindistan ve Japonya'nın dünya ekonomisine dahil olduğu farklı yolları vurguladı: Birincisi, Andre Gunder Frank'ın daha sonra "azgelişmişliğin gelişmesi" olarak adlandıracağı kavramın bahtsız mirasını taşıyan bağımlı bir toplumsal formasyonu temsil ederken; ikincisi, ne sömürgeleştirilmiş ne de uzun vadeli eşitsiz anlaşmalara maruz bırakılmış ve böylelikle de kendi ekonomik artığı üzerindeki denetimi elinde bulundurarak merkezdeki Avrupalı güçlerin öz-merkezli (autocentric) çizgisi uyarınca gelişmekte özgür kalmış olan istisnai bir toplum örneği temsil ediyordu. Bu analizin ima ettiği şey gayet açıktı: Kapitalist dünya ekonomisinin çevresine eşitsiz bir şekilde dahil olmak başlı başlına azgelişmiş ülkelerin bulundukları durumun temel sebebini oluşturur.

Baran için emperyalizm bu anlamda kapitalizmden ayrı tutulamaz. Onun başlıca dayanakları gelişmiş kapitalist dünyada geçerli olan birikim tarzında aranmalıdır. Çevredeki yoksul ülkelerin üretim ve ticaretini, kendi halkları-

nın ihtiyaçlarından ziyade sistemin merkezindeki zengin ülkelerin ihtiyaçlarına yönelik olarak biçimlendiren bir uluslararası işbölümü gelişmişti.

Tekelci sermayenin hareket yasalarını dikkate almayan hiçbir çağdaş emperyalizm değerlendirmesi tamamlanmış değildir. Baran, *The Political Economy of Growth*'da iktisadi artık kavramını, sadece çevredeki azgelişmişliğin gelişmesini analiz etmek için değil ama aynı zamanda ABD ve diğer önde gelen kapitalist uluslarda yaşanan birikim ve durgunluk sorununa ışık tutmak için de kullandı. Bu tez, Paul Sweezy ile beraber yazılan ve Baran'ın ölümünden iki yıl sonra 1966'da yayımlanan *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order* [Tekelci Sermaye: Amerikan İktisadi ve Toplumsal Düzeni Üzerine Bir Deneme] adlı eserde daha ileriye götürüldü. *Monopoly Capital* 1966 ve 1974 yılları arasında 16 dile çevrildi ve "neredeyse birdenbire" Yeni Sol'un "standart bir metni olarak ... benimsendi".

Tekelci kapitalizm devrindeki birikimin temel açmazı Kaleckiyan tabirle ortaya kondu. Zengin ülkelerde nüfusun büyük çoğunluğunu oluşturan işçiler iktisadi artığa kâr, faiz ve rant biçiminde erişemiyorlar ya da çok az erişebiliyorlardı. İşçilerin geliri neredeyse sadece ücretli gelirden oluşuyordu. Çalışanların çoğu (bazen kredili alışveriş yapabilmelerine rağmen) haftadan haftaya aldıkları ücretle geçinirlerdi ve onlar için tasarrufun lafı bile olmazdı. Bundan dolayı işçiler kazandıklarını zorunlu harcamalara ya da iktisatçıların zaman zaman ücret malları dedikleri şeylere ayırırlardı.

Buna karşılık kapitalistler iktisadi artığa erişebiliyorlardı ve asıl hedefleri daha da fazla artık birikimiydi. Toplam gelirlerinin küçük bir kısmını özel tüketimleri için lüks mallara harcıyorlardı, bunun yerine asıl olarak sermaye mallarına yatırım (yeni üretim kapasitesi) yoluyla servetlerinin artmasını sağlama peşindeydiler. Ancak burada bir açmaz devreye giriyordu: Yatırıma yönelmiş artığın tamamı yeni üretim kapasitesine (fabrika ve donanım) yatırılırsa bu yeni kapasite üretime geçtiği anda, nihai talebi aşabilecek ölçüde mal üretilmesi sonucuyla karşılaşılacaktı; bu da aşırı üretime, fiyatların azalmasına ve kârların hızlı bir şekilde düşmesine yol açacaktı. Tekelci sermaye böyle bir durumun gelişmesinin önüne geçmek ve kâr paylarını tehdit edecek fiyat düşüşlerini engellemek için atıl üretim kapasitesinin normal miktarını artırarak ve yatırımı dikkatli bir biçimde düzenleyerek üretim seviyelerini düşük düzeyde tutma yoluna gitti. Ancak bütün bunlar, sistemin fiilen ürettiği ve potansiyel olarak üretebileceği artığın, bu artığı emecek kapasiteyi normal

olarak aştığı anlamına geliyordu. Sonuç ise potansiyelin çok altında bir ekonomik büyüme oranı eğilimi oldu.

Bu kurama göre tekelleşme, sermaye birikimini yavaşlatmaya yarayan tek tarihsel unsur değildi. 1930'lardaki ekonomik durgunluk üzerine yapılan tartışmalar sırasında Keynes'in önde gelen ABD'li takipçisi Alvin Hansen'in vurguladığı "olgunluk" olgusu da önemliydi. Bu bakış açısına göre yatırıma tarihsel olarak yaklaşılmalıydı. Birçok yeni endüstri, fiyatların düşme eğiliminde olduğu ve yatırımın oldukça dinamik bir niteliğe büründüğü yüksek derecede rekabetçi bir alışma evresinden geçti. Ancak bu endüstriler normalde kullanabileceklerinden daha fazla üretken kapasiteyle donanarak "olgunlaştıklarında" (ve aynı zamanda üç dört tane tekelci veya oligopolcü firmanın hâkimiyetine girdiklerinde) yatırım düşme eğilimine giriyordu. Yapılan her türlü yatırım giderek amortisman fonlarından karşılanırken, göreceli olarak çok az yeni net yatırım yapılıyordu. Üstüne üstlük sanayileşmenin doğası öyle bir noktaya geldi ki son derece gelişmiş ülkelerde sanayinin giderek daha büyük bir kısmı bu anlamda olgun piyasalardan oluşacaktı.

Böylece kuram genel olarak şunu ileri sürüyordu: 1930'lu yılları niteleyen durgunluk anormal bir olay değildi, aksine kapitalizmin tekelci aşamasındaki hareket yasalarına derinden gömülü olan koşulları yansıtıyordu. Bununla birlikte *Monopoly Capital*'in yazıldığı zamandaki doğrudan gerçeklik durgunluk değil hızlı ekonomik büyümeydi. Baran ve Sweezy kitaplarının giriş kısmında şunları yazıyorlardı: "1930'ların Büyük Bunalımı Marksist kuramla fevkalade uyuşuyordu ve bu bunalımın gerçekleşmesi gelecekte benzer felaketimsi ekonomik krizlerin meydana gelmesinin kaçınılmaz olduğu inancını elbette güçlendirdi. Ancak, birçok Marksisti çok şaşırtan bir şekilde, 2. Dünya Savaşı'nın bitiminden bu yana ciddi bir bunalım tekrarlanmadan yirmi yıl geçti" (*Monopoly Capital*, s.3).

Eğer tekelci kapitalist bir ekonomi ekonomik kriz ve durgunluğa meyilliyse, ABD ekonomisi 20 yıl boyunca büyük bir krize maruz kalmadan genişlemeyi nasıl başardı? *Monopoly Capital*'in cevaplamaya çalıştığı soru her şeyden önce buydu. Baran ve Sweezy ekonomiyi kurtarmaya yarayan ve genel eğilimin aksi yönünde etki gösteren bir dizi etmen tespit ettiler:

1) ABD'de 1950'lerde ikinci büyük otomobilleşme dalgasının neden olduğu yeni bir dönüm noktası olan uyarıcı etki (aynı zamanda çelik, cam, kauçuk ve petrol endüstrilerinin yayılması, eyaletler arası karayolu sisteminin inşası

ve banliyölerin artmasının yarattığı uyarıcı da bunun içinde anlaşılmalıdır);

2) Asya'daki iki bölgesel savaşın da içinde olduğu Soğuk Savaş askeri harcamaları;

3) Satış çabasının üretime müsrif bir biçimde, artarak nüfuz etmesi (bu noktayı ilk olarak Veblen vurgulamıştı) ve;

4) Kapitalist ekonominin mali üstyapısının üretimi bile gölgede bırakacak ölçüde genişlemesi (Baran ve Sweezy'nin analizleri bu son unsura değinmektedir ancak buna, Sweezy'nin *Monopoly Capital*'den sonraki yazıları çok daha fazla vurgu yapmıştır). ABD ekonomisi bu yollarla artığı emmeyi ve böylece ciddi bir ekonomik krizi bir süreliğine önlemeyi başardı.

Bununla birlikte genel eğilimin aksi yönündeki bütün bu etmenler ya kendi kendini kısıtlayan nitelikteydi ya da tekelci kapitalist toplum için ilave çelişkiler yarattılar. Otomobilleşme ekonominin bütün coğrafi temelindeki bir değişimin göstergesi oldu ve bu etkiler başarıya ulaştıktan sonra süreç yavaşladı. Üstelik ufukta yeni bir dönüm noktası başlatacak olan aynı ölçekte bir yenilik de görünmüyordu; toplamdaki yatırıma olan etkisine baktığımızda son yıllardaki dijital devrim bile önemsiz kaldı. Askeri harcamalara verilen önem, dünyadaki bütün askeri harcamaların kabaca üçte birini sarf eden ABD'yi küresel militarizme ve emperyalizme -aynı zamanda Soğuk Savaş'ın bitiminden sonra büyük ve genişlemekte olan bir silah bütçesini haklı çıkarma arayışına- itti. Üretim sürecine satış çabasının nüfuz etmesi büyük miktarda işe yaramaz malın (gereksiz ambalajlar, bir işe yaramayan ürünler, bir kere kullanıp atılan mallar ve üretim sürecinin kendi içinde bile ürünün modasının geçmesi) üretilmesi anlamına geliyordu. Doğal olarak bu, ticari maliyetler ve rekabet üzerinde etkileri olmayan bir süreç değildi. Kapitalist ekonominin mali üstyapısındaki hızlı büyümeyle aynı anda görülen üretimin altyapısındaki göreli durgunluk ancak, bütün dünyanın kapitalist ekonomilerindeki belirsizlik ve istikrarsızlığa katkıda bulunabilirdi.

John Bellamy Foster

ÖNSÖZ

1962 yılının başlarında, daha sonraları ağabeyinin yönetiminde başsavcılık görevini üstlenen Robert F. Kennedy, Birleşik Devletler'in iyiniyet elçisi olarak dünyayı dolaştı. Dönüşünde *Associated Press*'in yıllık yemeğinde bir konuşma yaptı. 24 Nisan tarihli *New York Times*'da yayınlanan bu konuşmasında, gezisi sırasında başında geçen şu olayı anlattı:

> *Endonezya'da bir başka kalabalık öğrenci grubuna hitap ettim ve konuşmamın sonunda bir erkek öğrenci ayağa kalktı ve bir soru sordu. Sorusunu sorarken, Birleşik Devletler'i bir tekelci kapitalizm sistemi olarak tanımladı. Ve öğrencilerin yarısı, böylesi bir ifade kullanmasına alkışla karşılık verdi.*
>
> *Buna karşılık, 'Pekâlâ o zaman. Burada Birleşik Devletler'in bir temsilcisi olarak bulunuyorum. Ben de, tekelci kapitalizm demekle neyi kastettiğinizi öğrenmek istiyorum. Birleşik Devletler'i neden bu şekilde tanımladınız? Bu ifadeyi aşağılayıcı bir tarzda kullandınız. Birleşik Devletler neden bu ifadeyi hak etmektedir? Tekelci kapitalizm demekle ne demek istiyorsunuz?' dedim.*
>
> *Cevap veremedi. Ve konuşmamı şu şekilde sürdürdüm. 'Pekâlâ, bu bey söz konusu ifadeyi kullandığında elini çırparak onu al-*

kışlayanlardan biri bana tekelci kapitalizmden ne anladığını söylesin.' Buna karşılık bir kişi de kalkıp cevap veremedi.

Kennedy, dinleyicilerin bilgisizlikleri nedeniyle tekelci kapitalizm konusunda tartışmaya girmek istemediklerini düşünmüşse, yanılmış olduğu muhakkak. Endonezyalı öğrenciler, dünyanın diğer azgelişmiş ülkelerindeki taydaşları gibi, tekelci kapitalizmin en çirkin yüzünü gördüklerinden ve güttüğü global politikaların sonuçlarına yaşamlarında katlanmak zorunda kaldıklarından, tekelci kapitalizmle ilgili çok şey bilmektedirler. Ancak, öğrencilerin, konunun kolaya kaçan tanımlamalar ya da zekice yapılacak bir tartışmaya girmeyecek kadar önemli olduğunu hissetmelerine şaşmamak gerekir.

Bununla beraber, Kennedy'nin sorularının, birçok Amerikalı'nın da paylaştığı ve bu konudaki gerçek bilgisizliğini yansıttığını söylersek, onu övmüş oluruz. Bu kitap, bu soruların cevaplarını gerçekten öğrenmek isteyenlere ve olağanüstü ve zor olan bu konuyu anlamak için gerekli zaman ve gayreti gösterecek olanlara hitap etmektedir. Bu kitabın, önemini fark ettikleri bir gerçeği tam anlamıyla ve daha açık bir biçimde anlamak isteyen Endonezya'lı ve dünyanın diğer azgelişmiş ülkelerindeki öğrenciler için yararlı olmasını umuyoruz.

Yöneltilecek bir tür eleştiriye baştan cevap vermek istiyoruz. Muhtemelen işi abartmakla suçlanacağız. Tamam, suçluyuz. Abartı doğru ve yalan olmadığı sürece, gerçek anlamda bilimin ve sanatin işlevi abartmaktır. Abartmanın sınırlarını aştığımızı iddia etmek isteyenler, bugünkü Amerikan toplumuna ilişkin gerçekle ilgili kendi düşüncelerini ortaya koymaya hazır olmalıdır. Yapılacak böylesi bir girişimi, memnuniyetle karşılıyoruz. Bunun dışında, gerçek, kişinin öznel yargısıyla değil, tarihin nesnel gidişatıyla sınanır.

Bu kitabın alışılmadık ölçüde uzun bir oluşum süreci var; içindekiler kısmının hazırlanmasına ilişkin ilk girişimlerden basımı yapılıncaya kadar hemen hemen on yıl. Örnekler ve anlatım amacıyla gerçeklere dayanan veriler toplandı ve gerektiğinde kullanıldı. Ancak, ne bu verileri güncellemek ve ne de ele aldığımız konunun şu ya da bu yönüne ilişkin olarak ortaya çıkan çok önemli çalışmaların tümünü hesaba katmaya çalıştık. Kitabın alt başlığının da ifade ettiği gibi, bu kitap bilimsel bir inceleme değil, bir denemedir ve kapsamlı olma iddiasını taşımamaktadır.

Entelektüel birikimimiz nedeniyle borçlu olduklarımız kitaptan ve dip-

notlardan açıkça anlaşılacağından, ayrıca bir de burada bunlardan özellikle söz etmeyi gerekli görmüyoruz. Kitabı dikkatli bir biçimde gözden geçiren ve sunum ve biçimle ilgili sayısız düzeltmeler yapan John Rackcliff'e, geçmişte olduğu gibi, müteşekkiriz.

***

Yukarıda yazdıklarımız, iki yıl önce Önsöz'e dâhil etme niyetinde olduğumuz notlardan oluşmaktadır. Şimdi, bu ilâveyi yapmak -ve önsözü tek başına imzalamak zorunda kaldığım için- çok üzgünüm. Paul Baran 26 Mart 1964 tarihinde öldü.*

Baran'ın, müsveddelerin yazıma ve basıma giden son halini hiç görmemiş olması, kitabın ortak yazımındaki payını azaltmadığını vurgulamak isterim. Fikirler ve yapı, kitabın ilk kaba içeriği kâğıda dökülmeden çok önce sürekli bir karşılıklı değiş tokuş yapılarak hazırlandı. Birimizin yazdığını diğerimiz uzun uzadıya eleştirdi ve çoğu kez birkaç kez yazıldı ve yeniden eleştirildi. Kitaptaki her şey Baran'ın ölümünden önce bu süreçten geçti. Tüm müsveddelere son şeklini vermenin dışında yapmış olduğum tek şey, ilâve edilen iki kısmı çıkarmak oldu. Baran öldüğünde kitaba dâhil etmediğim bu iki kısım kaba müsveddeler halindeydi. Ancak, her iki kısımda da Baran'ın ya da benim tartışması ve çözümlemesi gereken önemli sorular vardı. Bu iki kısım bir bütün olarak elinizdeki denemenin teması açısından gerekli olmadığından, en iyi çözümün bu kısımları çıkarmak olduğuna karar verdim. Kitabın beklediğimden ya da daha önce niyetlenilenden daha uzun olması, bu iki kısma kitapta yer vermemem konusunda karar almamı kolaylaştırdı.

Paul M. Sweezy
New York City
1 Ocak 1966

* Ölümünden bir yıl sonra *Monthly Review* Paul Baran'ın anısına Leo Huberman ve benim tarafımdan düzenlenen ve daha sonra da kitap olarak yayınlanan *Paul A. Baran: A Collective Portrait* (Mart 1965) adıyla özel bir sayı çıkardı. Bu sayıda Baran'ın çalışmalarından seçilen üç yazısı, çalışmalarını ve yaşamını anlatan iki deneme, çeşitli ülkelerden gelen 38 demeç ve yazdıklarının bibliyografyası yer almaktadır.

I
GİRİŞ

1

Bugün Birleşik Devletler'de sosyal bilimlerin durumu paradoksaldır. Araştırmacıların ve öğretmenlerin sayısı hızla artmaktadır. Kesin matematiksel uslamlama ve karmaşık istatistiksel yöntemler de dâhil olmak üzere eğitimleri ve alanlarına hâkimiyetleri, kendilerinden bir kuşak önceki meslektaşlarının ulaşmış olduğu düzeyin bile çok üzerindedir. Üniversiteler, vakıflar ve hükümetler görülmemiş ölçüde araştırma projeleri düzenlemekte ve burslar vermektedir. Birbiri ardına bitmek tükenmeyen bir biçimde kitaplar, raporlar ve makaleler yayınlanmaktadır. Ve bununla birlikte, yüksek düzeydeki entelektüel faaliyet toplumumuzun nasıl işlediği ve nereye yöneldiği konusunda önemli birkaç yeni ya da daha önceden hiç duyulmamış bir görüş ortaya koymaktadır.

Toplumumuzun pek de iyi çalışmadığını çok da iyi biliyoruz. Ancak, birkaç yıl önce, C. Wright Mills'in *Büyük Amerikan Kutlaması* olarak tam da yerinde adlandırdığı sıralarda, sosyal bilimciler bize her şeyin mükemmel gittiği söylüyorlardı. Tam da bunun tersinin doğru olduğunu -aylak insanların ve atıl durumda bulunan makinelerin ülkede mahrumiyet ve yurtdışında da açlıkla bir arada bulunduğunu, yoksulluğun bollukla birlikte adım adım arttığını, devasa kaynakların saçma sapan ve hatta zararlı olacak bir biçimde harcandığını, Birleşik Devletler'in tüm dünyada gerici-

liğin sembolü ve savunucusu haline gelmeye başladığını, çeşitli savaşlara girdiğimizi, daha fazla ve daha büyük savaşların içine doğru sürüklendiğimizi- tüm bu bilgileri ve bu bilgilerden de fazlasını, sosyal bilimcilerden değil ama kaçınılmaz gerçekleri gözlemleyerek öğrendik. Uzun bir süreden beri bizi kabullendikleri her şeyin mümkün olan en iyi şey olduğuna inandıran sosyal bilimcilerin, gerçekle yüz yüze gelmememiz için ellerinden geleni yaptıkları bile söylenebilir.

Sayıları gittikçe artan ve daha iyi eğitim alan sosyal bilimcilerin sosyal gerçekliği açıklamada daha dikkat çeken bir biçimde ortaya çıkan başarısızlıklarına ilişkin paradoksu nasıl açıklayabiliriz?

Bu soru, sade bir biçimde oportünizm diyerek kısmen cevaplanabilir. Parayı veren düdüğü çalar ve parayı kimin verdiğini ve düdüğün nasıl çalınmasının tercih edildiğini herkes biliyor. Kapitalist bir toplumda, efektif talep her zaman kendi arzını yaratacaktır.

Ancak, meseleyi ortada bırakmak hem yanlış ve hem de iftira atmak gibi olacaktır. Amerikalı sosyal bilimciler arasında içtenlikle gerçeğin peşine düşen dürüst kişiler vardır. Bunlar da günümüzün önemli sosyal sorunlarına ışık tutmayı başaramıyorlarsa, bunun nedeni oportünizm değil ama bakış açıları ve kullandıkları metodolojinin sahip olduğu sınırlamalar nedeniyledir. Bu sınırlamalar kendilerine kısmen geçmişin ve kısmen de çevrelerine karşı geliştirdikleri davranışların bir mirası olarak kalmıştır. Bu çevre, her şeyin ötesinde her çeşit ve her düzeyde gittikçe daha çok uzmanlaşma gerektiren ve kompleks hale gelen bir çevredir. Buradan hareketle, sosyal bilim de daha çok kompartmanlara ayrılmış, uygulayıcılarsa daha dar alanlarda uzmanlaşmaya başlamıştır-kendilerine ait "alanlarda" fevkalâde iyi yetişmiş olmalarına rağmen, diğerlerinin uzmanlık alanlarını hakkında pek de bir şey bilmeyen ve hatta anlama kabiliyeti olmayan uzmanlar. Büyük sosyal düşünürlerin, tüm uzmanlık alanlarının hepsinin üstünde olan ve geçmişte uğraşı alanlarını oluşturan topluma geldiğimizde, böylesi bir durum sosyal bilimin alanının dışına çıkmıştır. Bu durum bir gerçek olarak kabul edilir ve görmezlikten gelir.

Ve kitabın başında yer verdiğimiz Hegel'in sözü geçerliliğini hiç kaybetmeden sürdürmektedir: "Gerçek bütündür". Tabii ki, Amerikalı sosyal bilimcilerin izlemeye çalıştıkları çoğu zaman da başarılı oldukları sayısız küçük gerçek vardır. Okuyucunun da anlayacağı gibi, onların bulgularından büyük ölçüde yararlandık ve bu bulguları da küçümseyecek değiliz. Ancak, nasıl ki bütün, bu bütünü oluşturan kısımların toplamından öte bir

şeyse, toplumun çeşitli kısımları ve yönleriyle ilgili küçük gerçeklerin bir araya getirilmesi de bizatihi sosyal düzenle ilgili büyük gerçekleri ortaya koymaz; bu düzen nasıl oluştu, içinde yaşayanlara ne veriyor ve nereye gidiyor. Bu büyük gerçekler kendi içinde ele alınmalı ve öyle incelenmelidir. Ve bu noktada burjuva sosyal bilimi tüm sorumluluğunu bir yana bırakmaktadır.

2

Aynı şeyler Marksist sosyal bilim için söylenemez. Marksist sosyal bilim, sosyal düzen üzerinde, bu düzeni oluşturan her bir parça üzerinde değil, bir bütün olarak odaklanır. Marksist sosyal bilim, toplumun nasıl işlediğini ve nereye gittiğini açıklamanın ötesine geçecek bir metodoloji ve teori ya da belki de daha doğrusunu söylemek gerekirse bir dizi teori vücuda getirmiştir. Ancak, bu noktada da hoşnutsuzluktan söz edilebilir. Marksist sosyal bilim son zamanlarda önemli sayılabilecek çok az çalışma ortaya koyabilmiştir. Marksistler de çoğunlukla, Marx ve Engels'den -ya da en son Lenin- zamanından bu yana sanki yeni bir şey olmamış gibi, bilindik formülasyonları tekrar etmekten başkaca bir şey yapmamaktadırlar. Sonuç olarak da, Marksistler önemli gelişmeleri açıklayamamakta ya da bazen de bu gelişmelerin bile farkına varamamaktadırlar. 1930'ların Büyük Depresyonu Marksist teori için uygun bir gelişmedir ve bu depresyonun ortaya çıkması, gelecekte de benzer katastrofik iktisadî çöküşlerin kaçınılmaz olacağı inancını güçlendirmiştir. Ve birçok Marksisti de şaşırtmış olduğu gibi, İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinden bu yana ciddi bir depresyonun ortaya çıkmadığı bir yirmi yıl geçmiştir. Bundan başka, Marksistler "refah toplumunun" -özellikle söz konusu toplumun özel ve kamusal israfa neden olan muazzam kapasitesi ve sistemin bu veçhesinden kaynaklanan derin iktisadî, siyasî ve kültürel sonuçları gibi- kimi temel özelliklerini anlayabilmemizi sağlayacak önemli katkılarda da bulunamamışlardır

Marksist sosyal bilimdeki bu durgunluğu, canlılık ve verimlilikte geri kalmış olması, herhangi bir basit hipotezle açıklanamaz. Bu durum hem nesnel ve hem de öznel nedenlere dayanmaktadır ve bunları açmak ve gereken önemi vermek zor iştir. Ancak, diğerlerinden ayırt edilebileceğine ve tek başına ele alınabileceğine ve dolayısıyla da (en azından prensipte) düzeltebileceğimize inandığımız önemli bir unsur vardır: Marksist kapitalizm analizi son tahlilde hâlâ rekabetçi ekonomi varsayımına dayanmaktadır.

Marksist olsun ya da olmasın, Lenin'in teorik çalışmalarını bilenler bu ifadeyi şaşırtıcı bulabilirler. Zira Lenin şunları yazmıştı: "*Emperyalizmin en kısa tanımını vermek gerekirse, emperyalizm kapitalizmin tekelci aşaması olduğunu söylememiz gerekir*".[1] Ve Lenin'in, Birinci Dünya Savaşı'yla en üst noktansına ulaşan dönemin iç ve uluslararası siyasetini analiz ederken gelişmiş kapitalist ülkelerdeki tekel hâkimiyetini tam anlamıyla dikkate aldığı konusunda hiç şüphe yoktur. Bu, gerçekten de, Marksist teoride önemli bir gelişmedir ve Marksizmin Leninist -ve Maoist- biçimlerde olabildiğince güçlü olmasının ve azalmayan canlılığının nedenidir. Ve ne Lenin'in ve ne de O'nu izleyenlerin, kapitalist ekonominin işleyiş ilkeleri ve "hareket kanunları" açısından tekel hâkimiyetinin yarattığı sonuçları araştırmadıkları doğrudur. Bu konuda Marx'ın *Capital*'i en üstün çalışma olma üstünlüğünü sürdürmektedir.

Marx da yaşadığı zaman dilimi içinde İngiliz ekonomisinde var olan tekel durumundan bihaber değildi; teorik modelini damıttığı reel tarihî sistem. Ancak, kendinden önceki klâsik iktisatçılar gibi, tekelleri kapitalizmin gerekli unsurları olarak değil de, kapitalizmin temel yapısı ve eğilimleriyle ilgili mümkün olan en açık görüşe ulaşmak için feodal ve merkantilist geçmişinden soyutlanması gereken kalıntılar olarak ele almıştı. Klâsiklerin aksine, Marx'ın, rekabetçi bir ekonominin özünde bulunan sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi yönünde gelişen güçlü eğilimleri tümüyle gördüğü doğrudur: kapitalizmin geleceğine ilişkin öngörüsüne yeni ve pür kapitalist tekel şekillerini kesinlikle dâhil etmiştir. Ancak, Marx, büyük ölçekli girişim ve tekelin hâkimiyetiyle karakterize edilen hipotetik bir sistemin zamanla ne duruma geleceğini araştırma girişiminde asla bulunmamıştır. Şüphesiz bunun nedeni kısmen böylesi bir araştırmanın dayanağı olacak amprik malzemenin güvenilir bir genelleme yapmaya elverişli olacak kadar yeter düzeyde olmamasındandır. Ancak, belki de daha önemlisi, Marx'ın, kapitalizmin tüm potansiyelini, daha sistemin rekabetçi aşamasında, ortaya koymadan kaybedeceği tahmininde bulunmasıdır.

Engels, Marx'ın ölümünden sonra yazdığı yazılarda ve *Capital*'in ikinci ve üçüncü ciltlerine basılması sırasında yaptığı editoryal ilâvelerde, 1880'lerde ve 1890'larda tekellerin hızla gelişmesi hususuna değinmiş, ancak tekel Marksist iktisat teorisinin bünyesine almayı denememiştir. Bunu ilk kez 1910 yılında *Das Finanzkapital* adıyla yayınlanan önemli çalışmasıyla Rudolf Hilferding yapmıştır. Hilferding tüm vurguyu tekel ko-

1) *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism*, 7. Kısım.

nusunda yapmış olmasına rağmen tekeli kapitalist ekonominin niteliksel yeni bir unsuru olarak ele almamıştır: tekeli daha ziyade kapitalizme ilişkin olarak geliştirilen temel Marksist kanunlarda gerekli niceliksel değişiklikleri ortaya çıkaran bir unsur olarak görmüştür. Daha önce de belirttiğimiz gibi, tekelin kaynağı ve yayılmasına ilişkin Hilferding'in analizinden büyük ölçüde etkilenen Lenin, emperyalizm teorisini resmen gelişmiş kapitalist ülkelerdeki tekel hâkimiyetine dayandırmıştır. Ancak, yine belirtildiği gibi, ne Lenin ve ne de onu izleyenler bu konuyu Marksist iktisat teorisinin temellerine kadar götürmüşlerdir. Tekelin gelişmesi, yeterince paradoksal olduğunu söyleyebileceğimiz bir biçimde, en ilgili olması gereken alanda, en az üzerinde durulan konu olmuştur.

Bu durumu düzeltmenin ve bunu da açık ve gerçekten de radikal bir biçimde yapmanın zamanının geldiğine inanıyoruz.[2] Marx'ın örneğini izleyecek ve güçlü analitik yöntemini tam anlamıyla kullanacaksak, iktisat teorisinin altında yatan rekabetçi modele yama yapmak ve düzeltmekten hoşnut olacağımızı söyleyemeyiz. On dokuzuncu yüzyıl İngilteresi'nde en çok rastlanan piyasa ilişkileri şekli olan rekabetin sadece İngiltere'de değil, tüm kapitalist dünyada konumunu yitirdiğini kabul etmeliyiz. Bugün kapitalist dünyadaki tipik iktisadî birim, belirsiz bir piyasa için homojen çıktının önemsenmeyecek kadar az bir kısmını üreten küçük bir firma olmayıp, bir ya da birkaç sanayinin gerçekleştirdiği çıktının önemli bir kısmını üreten ve fiyatlarını, üretim hacmini, yatırımların şeklini ve miktarını kontrol eden büyük ölçekli bir girişimdir. Bir başka deyişle, tipik iktisadî birimin, bir zamanlar sadece tekellerin sahip olduğu düşünülen özellikleri vardır. Bu nedenle, iktisat modelimizi kurarken tekeli göz önüne almamak ve rekabeti genel bir durum olarak kabul etmeye izin verilmez. Kapitalizmin tekelci aşamasını anlamaya çalışırken tekeli soyutlayamayız ve sadece değişiklik yaratan bir unsur olarak ele alamayız; tekeli, sürdürdüğümüz analitik çabanın tam da ortasına yerleştirmeliyiz.[3]

2) Kapitalizm üzerine yazdığımız daha önceki yazılarımızda, her ikimiz de tekelin kapitalist ekonominin işleyişi üzerinde yarattığı etkiyi hesaba katma girişiminde bulunmuştuk. Örneğin, bakınız Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, New York, 1942, özellikle 14. ve 15. Kısımlar; Paul A. Baran, *The Political Economy of Growth*, New York, 1957, 3. ve 4. Kısımlar. Bu anlamda bu kitap, daha önceki çalışmalarımızın bir devamı niteliğindedir. Bu durum, aynı zamanda da, daha önceki çalışmalarımızdan hoşnut olmadığımız biçiminde de yorumlanabilir.

3) Aksi belirtilmediği sürece, kitapta "tekel" kavramını sadece ikâmesi olmayan bir metanın tek satıcısı durumunu anlatmak için değil, fakat aynı zamanda da daha sıkça rastlanan "oligopol" yani birbirini üç aşağı beş yukarı ikâme eden ürünlerin yer aldığı piyasaya hâkim olan birkaç satıcıyı da anlatan bir yapıyı kapsayacak bir biçimde kullandık.

24 Tekelci Sermaye

Marx, rekabetçi kapitalist sisteme ilişkin teorik modeline zamanının en zengin ve gelişmiş kapitalist ülkesi olan İngiltere üzerine yapmış olduğu çalışmalar sırasında ulaşmıştı. Bu gerekli ve kaçınılmazdı.[4] Ve teorik bir tekelci kapitalist sistem modeli de, aynı ilke çerçevesinde, kapitalist gelişme açısından on dokuzuncu yüzyıldaki İngiltere gibi bugün için de diğer ülkelerden daha ileri düzeyde bulunan Birleşik Devletler'in incelenmesi çerçevesine oturtulmalıdır.

3

Bu kitabın amacı, en gelişmiş tekelci kapitalist toplum deneyiminden kalkarak, tekelci kapitalizmi sistematik bir biçimde analiz etmeye başlamaktır. Bununla beraber, bu ifadeyi biraz aydınlatmak gerekiyor; sanatta olduğu gibi bilimde de iki tür başlangıç yapılabilir: daha sonra geliştirmek ve eksikliklerini gidermek üzere tüm düşünceyi ana hatlarıyla ortaya koymak ya da fiili olarak nihaî bir çalışmaya girişmek. Kitabımız daha ziyade birincisine benzemektedir. Başarı ya da başarısızlığımızın gerçek ve uslamlama temelinde ortaya konan ayrıntıların detaylarında bulunan hatalar ya da yetersizlikler nedeniyle değil de (buna rağmen tüm hataların ve yetersizliklerin gereken ciddiyette ortaya konmasını ve eleştirilmesini istiyoruz), tekelci kapitalizmin böylesine bir inceleme ihtiyacı konusuna etkin bir biçimde dikkati çekip çekmediğimize, önemli sorunlarını ortaya ko-

---

4) Geçmişe bakıp da, Marx'ın başlangıçta, İngiltere'deki gelişmiş kapitalizm karşısında (ve Avrupa ve Kuzey Amerika'daki bir avuç ülkesindeki) ve bu ülkenin mütemmim bir cüzü olarak dünyanın geri kalan kısmının sömürülmesini ve dolayısıyla da geri bırakılmışlığını güçlü bir biçimde vurgulamamış olmasına bakarak üzülmemek mümkün değildir. Marx, şu ifadenin varlığı da söz konusu iken, bu ilişkinin tümüyle farkındadır: "Modern sanayinin belli başlı merkezlerinin gereksinimlerine uygun bir işbölümü niteliğindeki yeni ve uluslararası işbölümü birden bire ortaya çıkmakta ve dünyanın bir bölümünü, sanayi alanları için gerekli olan tarımsal ürün arzını sağlayacak alanlara dönüştürmektedir". (*Capital*, Cilt 1, 4. Bölüm, 13. Kısım, 7. Alt Başlık). Bunun ötesinde, Marx'ın ilksel birikimi ele alış tarzı da Avrupa'da kapitalizm tam anlamıyla gelişmesi sırasında sömürgelerin yağmalanmasında oynadığı önemli rolü vurgulamıştı. Bununla birlikte, Marx'ın teorik modelini kapitalist dünyanın gelişmiş ve geri kalmış alanlarını da dâhil edecek bir biçimde geliştirmemesi de -çalışmasını bitirecek kadar yaşamış olsaydı, bu modelini de tamamlardı- münhasıran gelişmiş kapitalist ülkelere dikkat çekecek bir olumsuz durum yaratacak etkisi olurdu. Gelişmişlikle azgelişmişlik arasındaki diyalektik karşılıklı ilişkinin önemi ancak son yıllarda tam anlamıyla anlaşılmaya başlanmıştır.

(Yaptığımız tüm alıntılan *Capital*'in orijinal Almanca baskısının birinci cildindeki numaralamaya göre gösterilmiştir. İngilizce çevirisinin Kerr baskısında 4. Kısmın iki alt başlığı birer bağımsız kısımlar haline getirilmiş ve son iki kısmı da, sekiz kısımdan oluşan iki ayrı bölüm haline getirilmiştir. Bu nedenle, yapılan alıntılar açısından tüm baskılar için geçerli olacak tek bir yöntem bulunmamaktadır.)

yup koymadığımıza ve bu sorunların en etkin bir biçimde çözme yollarını bulup bulmadığımıza göre yargılanma umudunu taşıyoruz.

Bu deneme-taslak her şeyi kapsama iddiasında değildir. Gerekli bütünlü tek bir merkezi tema etrafında kalmak ve bu temaya ulaşmak üzere düzenlenmiştir: tekelci kapitalizm koşullarında artığın oluşması ve massedilmesi.[5]

Sistemin pür iktisadî işleyişini analiz etmenin en yararlı ve aydınlatıcı yolunun bu olduğuna inanıyoruz. Ancak, aynı derecede, artığın kullanım tarzının da toplumun iktisadî yapısıyla Marksistlerin yine toplumun siyasî, kültürel ve ideolojik süper yapısı dedikleri arasında bağ kuran vazgeçilmez bir mekanizma olduğuna da inanıyoruz. Kimi topluluklarda bu mekanizma nispî olarak basittir ve etkilerini kolaylıkla analiz etme imkânı vardır. Örneğin, gerçek bir feodal toplumda artık, feodal lordlar tarafından serflerin emeğinden zorla çekilip alınan bir büyüklüktür ve ticaret ve diğer arabulucuların önemsenecek bir aracılığına ihtiyaç duyulmaksızın lordlar ve maiyetindekilerce doğrudan tüketilir. Bu koşullarda, artığın büyüklüğünün belirleyicileri, kullanım yolları ve bu konularla toplumun siyaset ve kültürü arasındaki bağ da kolaylıkla anlaşılabilir. Diğer toplumlarda iktisadî olan ve olmayan görüngü (fenomen) arasında bağ kuran mekanizma büyük ölçüde daha karmaşıktır ve hem temelin ve hem de süper yapının işlevini yerine getirişinde önemli bir rol oynayabilir. Tekelci kapitalizmin son belirttiğimiz tipte bir toplum olduğuna ve artığın kullanım tarzını hesaba katmadan ya da önemsemeden bu toplumu anlamaya çalışmanın da başarısızlıkla sonuçlanacağına inanıyoruz.

Dikkatleri artığın oluşumuna ve massedilmesi üzerinde toplamanın da bu ya da başka bir tür toplumu tam anlamıyla resmedeceğini iddia etmiyoruz. Bu yaklaşımın, bizim kullandığımız biçimde, Marx'ın kapitalizm üzerine yaptığı çalışmanın merkezinde yer alan bir konunun yani emek sürecinin, hemen hemen toptan bir tarafa bırakılmasına neden olacağının da özellikle de bilincindeyiz. Teknolojik değişmenin tekelci kapitalizmin gelişiminde önemli rol oynadığını vurguladık ama işin doğası, işçi sınıfının bileşimi (farklılaşması), işçilerin psikolojisi, işçi sınıfının örgütlenme ve mücadele biçimleri gibi gelişmeler üzerinde tekelci kapitalizm döneminin teknolojik değişme karakteristiğinin belli çeşitlerinin yarattığı sonuç-

5) İktisadî artık kavramıyla ilgili tartışma için bakınız Paul A. Baran, *The Political Economy of Growth*, 2. Kısım.

ların sistematik bir biçimde araştırılması girişiminde bulunmadık. Bunların tümü tabiiki, tekelci kapitalizm üzerinde etraflıca yapılacak bir çalışmada ele alınması gereken önemli konulardır.

Bununla birlikte, emek sürecini bir tarafa bırakmamız, bu kitapta sınıf mücadelesinin ele alınmayacağı anlamına gelmemektedir. Bazılarının 7. Kısımda analiz edileceği birkaç neden çerçevesinde, günümüzdeki sınıf mücadelesi tamamıyla uluslararası bir niteliğe bürünmüştür. Marx'ın yaşadığı günlerde gelişmiş kapitalist ülkelerde proletaryanın sahip olduğu kapitalizme karşı gelişen devrimci inisiyatif, azgelişmiş ülkelerde yoksullaştırılan ve emperyalist hâkimiyet ve sömürüden kurutulma mücadelesi veren kitlelerin eline geçmiştir. Göstermeye çalıştığımız gibi, söz konusu uluslararası mücadelenin ortaya çıkardığı zorunluluklar, başı çeken emperyalist güç içinde artığın kullanımının belirlenmesinde giderek artan bir biçimde belirleyici bir rol oynamaktadır. Bunun yanı sıra Birleşik Devletler'deki, uluslararası sınıf mücadelesi ve bu ülkenin sosyal güçlerin iç dengesi arasındaki kritik bağlardan biri olan ırk sorununu da 9. Kısımda değineceğiz.

4

İktisadî artık, mümkün olan en kısa biçimde, toplumun ürettiği ve bunu üretmenin maliyeti arasındaki fark olarak tanımlanabilir. Artığın büyüklüğü, verimlilik ve servetin, bir toplumun kendisi için ortaya koyduğu hedefler ne olursa olsun bu hedeflere ulaşmak için sahip olduğu özgürlüğün bir göstergesidir. Artığın bileşimi, bu özgürlüğü nasıl kullandığını gösterir: üretken kapasitesini artırmak için artığın ne kadarını yatırdığını, ne kadarını çeşitli şekillerde tükettiğini, ne kadarını ve nasıl israf ettiğini gösterir. Her ülkeye ait artığının gelişiminin istatistiki kayıtlarının mümkün olduğu kadar uzun bir süreden beridir tutuluyor olması elbette ki oldukça arzulanır bir şeydir. Ne yazık ki, bildiğimiz kadarıyla, kısa bir süreyi kapsayacak kadar bile, hiçbir ülkeye ilişkin böylesi bir kayıt yoktur. Bunun birçok nedeni var. Bunun belki de en bilinen nedeni artık kavramının bilinmeyişi ve güvenilebilir istatistiklerin olmayışıdır. Ancak, Birleşik Devletler'de olduğu gibi, oldukça geniş çaplı istatistikî verilerin bulunduğu yerlerde bile, artığın büyüklüğü ve bileşenleri hakkında tam olarak tahminde bulunmak kolay değildir.

Bu zorlukların tam olarak ne olduğunun açıklamaya girişecek değiliz. Bu noktada oldukça gelişmiş tekelci kapitalist toplumda, artığın çeşitli şekil ve

kılıkta karşımıza çıkacağını herhalde söylemeye bile gerek yok.[6] Sorunun bir kısmı, bunların en önemlilerini teorik olarak ayırmak, geri kalanını da, tümüyle farklı amaçlarla oluşturulan ve hazırlanan istatistiklerden bunların büyüklükleriyle ilgili makul tahminde bulunmaktır. Bu kitapta, kantitatif verileri daha ziyade açıklama ya da gösterme amacıyla kullanarak gayretimizi teorik görevimizi yerine getirme üzerinde yoğunlaştırdık.

Kullanılan istatistikî kategorilerin bazıları, geliştirilecek teori çerçevesinde anlaşılacaktır. Ancak, bu çalışmanın metodolojisini desteklemesi dolayısıyla, Phillips'in temel bulgularından ikisini belirtmek uygun olacaktır.

Bunlardan ilki, Birleşik Devletler'de artığın büyüklüğünün 1929 yılında Gayrîsafi Millî Ürünün yüzde 46.9'una eşit olmasıydı. Bu oran Büyük Depresyonun ilk yıllarında azaldı ve tabii ki İkinci Dünya Savaşı boyunca hızla yükseldi. Bu dönemler dışında bu eğilim hep yukarı doğru oldu bir seyir izleyerek 1963 yılında 56.1'e ulaştı. Artığın çalışmamızın konusu olarak önemi burada çarpıcı bir biçimde gösterilmiştir.

5

Çağının gelişmiş kapitalizmini analiz ederken, Marx, azgelişmiş toplumlara da oldukça çarpıcı bir biçimde, "*De te fabula narratur*"; burada anlatılan senin hikâyen. Ve yine, "sanayisi açısından daha gelişmiş durumda bulunan bir ülke, azgelişmiş olanın gözlerinin önüne sadece kendi geleceğinin görüntüsünü serer."[7] Bugünkü Amerikan tekelci kapitalizmini analiz eden kişi de, kapitalist dünyanın geri kalmış kısımlarına aynı mesajımı vermelidir?

Son yüzyılın tarihine baktığımızda, Marx'ın azgelişmiş ülkeler için söylediklerinin, aslında bunlardan sadece birkaçı için geçerli olduğunu görebiliriz; bu ülkeler daha gelişmiş ülkelerin hâkimiyetinin altına girmemiş

---

6) Bu nedenle, geleneksel Marksist "artı değer" kavramı yerine "artık" kavramını kullanmayı tercih ettik. Bunun nedeni, "artı değer" kavramının Marksist iktisat teorisine aşina olan çoğu insanın zihninde muhtemelen kâr+faiz+rant toplamına eşit bir kavram olarak canlanacak olmasıdır. Marx'ın artı değerin, -*Capital*'in ve *Theories of Suplus Value* adlı kitaplarının değişik yerlerinde- devlet ve kilisenin geliri, emtiayı paraya dönüştürme masrafları ve üretken olmayan işçilerin ücretleri gibi kalemleri de içerdiğini gösterdiği doğrudur. Bununla birlikte, genelde, Marx bunları talî unsurlar olarak değerlendirmiş ve temel teorik şemasının dışında tutmuitur. Tekelci kapitalizmde bu prosedürün doğru olmadığını iddia ediyoruz ve terminolojide yapılacak bir değişikliğin, teorik durumda gerekli olan kaymayı sağlamasını ümit ediyoruz.

7) Her iki alıntı da, *Capital*'in I. cildinin ilk baskısının Önsöz'ünden alınmıştır.

ya da uzak durabilmiş ve bu nedenle de, daha gelişmiş olan ülke tarafından sömürülmekten ziyade bu tür ülkeleri taklit etmeye çalışmış ve dolayısıyla da hâkim ekonominin ihtiyaçlarına göre gelişmeleri önlenmiş ve saptırılmamış ülkelerdir.[8] Benzer bir sınırlama bügün de geçerlidir: sadece birkaç ülkenin -Batı Avrupa'nın çoğu ülkesi (İngiltere'de dâhil), Japonya, Kanada, Avustralya, Yeni Zellanda, muhtemelen Güney Afrika- Birleşik Devletler'in izinden gidebileceği hususu akla yatkın geliyor. Kapitalist dünyanın geri kalan kısmındaki sömürgeler, yeni sömürgeler ve yarı sömürgeler azgelişmişlik ve sefalet koşullarının yarattığı durumda kalmaya mahkûmdur. Bunların ileriye gidebilmeleri için, kapitalist sistemin dışında kalmaları gerekmektedir.[9]

O zaman sorunumuz, kapitalistleşme anlamında Birleşik Devletler'e oranla daha az gelişmiş belki de bir düzine ülke için Amerikan deneyiminin geçerliliği üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu kitapta ortaya konan teorik düşünceler, söz konusu "ikinci derecedeki" kapitalist ülkeler için de geçerli olabilir mi? Bu ülkeler bu kitap sayesinde kendi geleceklerinin en azından ana hatlarını görebilecekler mi? Ya da, sıkça söylendiği gibi, bu ülkeler, eski emperyalist bağların tasfiyesi, devletin Büyük İşletme ve örgütlü emekle kurduğu yakın işbirliği çerçevesinde rasyonel plânlamayı devreye sokması ve geçmişte her zaman kapitalist gelişmeyi engellemesi gibi, günümüzde de alışılmadık şekillerde Birleşik Devletler'deki kapitalist gelişmeyi engelleyen çelişkileri ve anlaşmazlıkları aşan bir niteliğe sahip "yeni kapitalizm" aşamasına mı girmişlerdir?

Söz konusu ülkelerin yakın tarihlerini detaylı bir biçimde incelemeden bu sorulara cevap bulma iddiasında değiliz. Ancak, doğruluğuna sıkı sıkıya inandığımız ve ispat yükünün iktisadî gelişme aşamaları birbiriyle kar-

---

8) Marx'ın bu mesajı muhtemelen bağımsız ve gerçekten gelişmekte olan ülkelere yöneliktir. "*De te fabula narratur*" özellikle ülkelerinin kaderinin İngiltere gibi olmayacağını düşünen Almanlara yöneliktir ve Marx, sanayisi az gelişmiş ve gelecekte daha gelişmiş bir ülke konumuna geleceğini gördüğünü ülkelerden söz ederken, muhtemelen aklında İngiltere'den daha az ancak zamanın standartlarına göre gelişmiş ülkeler vardı. Marx'ın sanayisi azgelişmiş ülkeler arasına, gelişmiş kapitalist güçlerin azgelişmiş sömürge ve yarı sömürge ülkelerini de kattığı şüphelidir.

9) Bu, tabii ki, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana azgelişmiş ülkelerde kapitalist gelişmenin sağlanması için alelacele reçeteler hazırlayan burjuva sosyal biliminin görüşü değildir. Konuyla ilgili literatürünün büyük bir kısmının eleştirisi ve bugünkü dünya koşullarında azgelişmiş ülkelerde kapitalist gelişmenin gerçekten mümkün olmadığını göstermesi hususunda bakınız Paul A. Baran, The Political Economy of Growth, 6. ve 7. Kısımlar. Bu kitabın yazılmasından bu yana geçen son on yıl, bu can alıcı önemli sorunla ilgili olarak ortaya konan tartışmaların doğru ve yerinde olduğunu teyit etmektedir.

şılaştırılabilen kapitalist ülkelerin benzer deneyimleri yaşayacaklarını bekleyen bizlere değil ama yeni dönem peygamberlerine ait olduğu biçiminde ortaya koyduğumuz düşüncemizi ifade edebiliriz. Yaşadığımız süre içinde, Birleşik Devletler'de kapitalizmin sorunlarının nihaî olarak çözüme kavuşma yoluna girdiğine inanılan ve en üst düzey yöneticiler tarafından tüm dünyaya ilân edilen iki dönemden geçildiği görüldü: 1920'lerin Yeni Çağı ve 1950'lerdeki Amerikan Kutlaması. Her ikisinin de kısa süreli hayalden başkaca bir şey olmaması gerçeği, diğer ülkelerdeki insanların bugün de benzer bir güvenceyi kabul etmede çok dikkatli olmaları gereğini ortaya çıkarmaktadır.

II
DEV ŞİRKET

Bilimsel anlayışı ele alınıp incelenen gerçeğin değişik yönlerinin ya da bölümlerinin "modellerini" kurarak ya da analiz ederek gelişir. Bu modellerin amacı, gerçeğin aynadaki gibi tıpatıp görüntüsünü yansıtmak, tüm unsurlarının büyüklüğünü ve oranlarını tam olarak işin içine dâhil etmek değil, bu unsurların kesinleşmiş yönlerini ortaya çıkarmak ve yoğun bir biçimde araştırılmasını sağlamaktır. Bunun için gerekli olmayanları soyutlarız, önemli olanı açık bir biçimde ortaya koyabilmek için önemli olmayanı ayıklarız, gözlemimizin kapsamını ve doğruluğunu geliştirmek için büyütürüz. Bir model, kelimenin günlük dildeki kullanımı çerçevesinde, gerçekçi değildir ve olmamalıdır da. Bununla beraber, bir anlamda da paradoksal olarak, kurulan modelin iyi bir model olması, gerçeği anlamamız için elimize bir anahtarın geçmesi anlamına gelecektir.

Model kurmanın belli bir kuralı yoktur ve iktisat literatüründen de teyit edileceği gibi, kötü bir model kurmak, iyi bir model kurmaktan daha kolaydır; kötü bir model, gerekli olanları soyutlayan ve dolayısıyla da ne kavrama ve ne de anlama imkânı sağlayan modeldir.[1] Modelin değerlendirilebileceği basit *a priori* testler de mevcut değildir. Pudingin iyi olup ol-

1) Duesenberry'nin de doğru bir biçimde ortaya koyduğu gibi: "*Bir kimsenin gerçekle ilgili olarak yaptığı tanımlamayı, hiçbir şeyi göz ardı etmeden, basitleştirmeyi bilmek, iktisatçının yaptığı sanatın en önemli kısmını oluşturur*". James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York, 1958, s. 14-13.

madığı yiyince anlaşılır. İşe sadece belli hipotezler ve düşüncelerle başlayabiliriz; bunları, önemsiz olanı önemli olandan ayırmak için kullanırız; önemli olanları kullanarak sistemin kısımları ve unsurları olarak görünenleri şekillendirebiliriz; bu kısımları ve unsurları bir araya getirip, çalışmamız ilerledikçe rafine hale getirip parlatırız. Sonuçta, modelimizi elde ettiğimizde, modeli test etmenin tek bir yolu vardır: gerçek dünyayı anlamamıza yardımcı oluyor mu? Ya da, meseleyi bir başka şekilde ortaya koyarsak, önceden görmediğimiz bağlantıları görmemize, etkileri nedenlerle ilişkilendirmemize, keyfî ve tesadüfî olanların yerine düzenli ve gerekli olanları koymamıza yardımcı oluyor mu? Kısaca, bu dünyayı anlamamıza ve bu dünyada akıllı ve etkin bir biçimde davranmamıza yardımcı oluyor mu?

Bunlar, bir tekelci kapitalist ekonomi modeli kurarken bize yol gösteren genel fikirler ve amaçlardır. Bu model, tüm çeşitliliğine ve ayrıntılar içinde kaybolmasına rağmen, sistemi sistem yapan veçheleri gün ışığına çıkarmak amacıyla işin tam da merkezine oturtulmuştur. Ve bunu yapabilmek için de, giriş bölümünde belirtildiği gibi, Büyük İşletmenin tipik bir biriminin, modern dev şirketin analiziyle işe başlıyoruz.

Tekrar edersek: işimiz fotoğraf çekme türünde bir realizm değildir. Hiç şüphesiz, ilgileneceğimiz -Max Weber'in ifadesiyle-"ideal tipe" tıpatıp tekabül eden şirketler vardır. Ancak, böylesi bir şirket olmasa da, analiz konuyla ilgisiz bir analiz olmayacaktır. Burada önemli olan nokta, ekonominin belli birimlerin hatasız bir biçimde belli, bilinen kalıplara doğru yönelmiştir ve bu kalıbın bizatihi kendisi, herhangi bir somut açıklamalardan çok daha önemlidir. Kendisini oluşturan temel kısımları ideal tipteki şirketler olan bir model, günlük iktisadî yaşamda anlaşılması zor ve kolayca yanlış yorumlanacak bir tebdil-i kıyafet içinde keskinleştirilmiştir ve açık seçik gözler önüne serilecektir.

2

Dikkatimizi üzerinde toplamak istediğimiz örnek şirketin, aşağıda sıralayacağımız birkaç karakteristik veçhesi vardır:

(1) Kontrol, yönetimin yani yönetim kurulu ve başlıca sorumlu yöneticilerin ellerindedir. Şirketin çıkarlarının ve politikalarının; müşterilerin, firmaların, bankerlerin v.s. çıkarları ve politikalarıyla uyumlu hale getirilmesini kolaylaştırmak amacıyla, dış çıkarlar, sık sık (her zaman değil) bu kurulda temsil edilir. Ancak, gerçek güç, zamanının tümünü şirkete ayı-

ran ve çıkarları ve meslekleri şirketin kaderine bağlı olan içerideki kişilerin elindedir.

(2) Yönetim, kendi kendini sürdüren bir gruptur. Hissedarlara karşı sorumluluk, tüm pratik amaçlar açısından geçersiz bir kanundur. Her yönetici kuşak, kendinden sonra gelecekleri, kendi standartlarına ve değerlerine göre hazırlar, eğitir ve geliştirir. Şirket kariyerinde karakteristik olarak iki şekilde gerçekleşen yükselme: veri bir şirkette alt pozisyondan üst pozisyona gelmek ve küçük şirketten daha büyük bir şirkete geçmek. Başarının ulaşacağı üst sınır, büyük bir şirketin genel müdürlüğü ya da yönetim kurulu başkanlığıdır.

(3) Her şirket, yönetimin emri altındaki şirket içi fonlar yardımıyla finansal bağımsızlığını elde etme amacındadır ve bu amacına da ulaşır. Şirket, politika gereği, finansal kurumlardan ya da bunların aracılığıyla borçlanır. Ancak, normal olarak bunu yapmak zorunda değildir ve dolayısıyla Büyük İşletme dünyasında elli yıl önce çok yaygın olarak görülen türden bir finansal kontrolden uzak durabilir.

Bu tür bir dev şirketin davranışını incelemeye başlamadan önce, konuyu açıklayacak ve aydınlatacak birkaç söz yararlı olacaktır.

İlk önce, örnek şirketi tanımlarken, yönetici personelin işe alınmasında ve terfi ettirilmesinde, büyük servet ya da aile bağları ya da kişisel ya da aile hisselerinin önemsiz olduğundan söz etmiyoruz -örneğin, David Rockefeller'in Chase Manhattan Bank'ta iş bulup üst mevkiye yükselme şansının, aynı kişisel ve entelektüel özelliklere sahip biriyle eşit olması. Tam da tersine, büyük servet ya da aile bağları ya da kişisel ya da aile hisseleri normal olarak bu konuda belirleyicidir. Burada söylemek istediğimiz başka bir şey: hissedarlık, servet, aile bağları v.s. kural olarak dev şirketi dışarıdan kontrol etme ya da etkileme imkânını sağlamaz. Bu unsurlar daha ziyade gerçek kurum gücünün kullanıldığı şirket içine girişte kullanılan biletlerdir. Mills bu önemli noktayı özetle şu şekilde ortaya koymaktadır:

> *Önemli servet birimleri, büyük servete sahip olanlar değil, mülk sahiplerinin değişik biçimlerde bir araya geldiği dev şirketlerdir. Şirket, devam eden gücün ve servetin sağladığı ayrıcalığın kaynağı ve temelidir. Büyük servet sahibi kişiler ve aileler şimdilerde mülklerinin iç içe geçtiği büyük şirketlerle özdeşleşmiştir.*[2]

2) C. Wright Mills, *The Power Elite*, New York, 1956, s. 116.

Vurgulanması gereken husus, tipik bir dev şirkette gücün dışarıda değil içeride yer almasının, kapitalist toplum yapısında temel bir birim olan "çıkar grubu" kavramının modası geçmiş bir kavram olduğunun ortaya konmasıdır. Geleneksel kullanımıyla, çıkar grubu, ortak kontrol edilen belli sayıdaki şirketi ifade etmektedir. Güç normal olarak yatırım ya da ticarî banka ya da büyük aile servetidir.[3] Böylece, bir Morgan şirketi, J. P. Morgan & Company'nin yatırım bankası firmasının, bir Rockefeller şirketi Rockefeller ailesinin kontrolü v.b. altına girmiştir. Bir çıkar grubunun üyeleri doğal olarak politikalarını koordine eder; ve çelişki çıktığında ise kontrol gücünün çıkarları (ya da kontrol gücü olarak değerlendirilen tüm bir gücün çıkarları) üstün gelirdi.

Bir dizi gelişme, büyük çıkar gruplarını önceden bir araya getiren bağları zayıflamış ve koparmıştır. Yatırım bankerlerinin gücü, ilk dev şirketlerin kuruluş ve gelişmelerinin ilk aşamalarında duydukları acil dış finansman ihtiyacı nedeniyle ortaya çıkmıştı. Daha sonra bu ihtiyaç, şirketler, tekel kârının yaratmış olduğu zengin hasadı biçtiklerinde, finansal ihtiyaçlarını giderek şirket içinde oluşan fonlardan karşılamaya yöneldiğinde, önemsiz hale geldi ya da tümüyle ortadan kalktı. Aynı zamanda, aile servetinin hâkim kurucuları hisselerini sayısız miraçsılarına, vakıflara, hayır kurumlarına, tröstlere ve benzeri oluşumlara bırakarak ölüyorlar ve bu nedenle de, birçok girişimin mutlak kontrolünü elinde tutan sahiplik birimi giderek biçimsiz bir hale geliyor ve lidersiz kalıyordu. Böylece, büyük şirketler, bankerler ve hâkim durumdaki hissedarlar karşısında aşama aşama daha bağımsız hale geldiler ve buna binaen de politikaları, bir grubun yönlendirdiği çıkarlardan ziyade büyük ölçüde kendi çıkarları çerçevesinde bir düzene sokuldu.

Tabii ki, Birleşik Devletler ekonomisinde çıkar gruplarının ortadan kalkmasından ya da önemlerini yitirmelerinden söz etmiyoruz. Sözünü ettiğimiz, bu grupların önemlerini hızla yitirmeye başlamaları ve uygun bir iktisat modelinin bu grupları artık hesaba katma ihtiyacında olmadığıdır. Elimizde bulunmasına rağmen, bu görüşü amprik kanıtlarla desteklemek, bu çalışmanın amacı değildir. Ancak, çıkar gruplarının çok önemli olduğu konusunda sol düşünce içinde kökleşmiş olan inanç nedeniyle, söz ko-

---

3) 1930'ların ortalarında Amerikan ekonomisindeki çıkar gruplarına ilişkin bir analiz, National Resources Committee'nin *The Structure of the American Economy*, Washington, 1939 adlı çalışmanın (Paul M. Sweezy, *The Present as History*, New York,1953, adlı çalışmanın 12. Kısmında yeniden basılmıştır) 1. Bölümüne ilişkin olarak düzenlenen 13 nolu ekinde (Appendix) yer almaktadır.

nusu çözülme sürecinin, genellikle bir zamanların en güçlü iki çıkar grubundan biri olan Rockefeller grubunun nasıl etkilendiğini göstermesi açısından spesifik bir örnek vermek akıllıca bir iş olacaktır.

Rockefeller grubunun özü olan Standart Oil Company, 1911 yılında Sherman Antitröst Kanunu'yla dağıldıktan sonra, ülkenin farklı bölgelerinde birbirinden ayrı faaliyet gösteren çok sayıda şirket haline geldi. Bu şirketlerin 1920'ler boyunca Rockefeller şirketinin kontrolünde bulunan bir çıkar grubu olarak kaldığını gösteren oldukça çok kanıt var. Bu şirketler birbirlerine ait pazarlara saygı gösterdiler ve hızla ortaya çıkan bağımsız şirketlere karşı genellikle birlikte hareket ettiler. 1929 yılında Indiana'daki Standart'ın başkanının, hisse senedi sahiplerinin vekillerinin desteğinden yararlanarak şirketini Rockefeller ailesinin kontrolünden kurtarma girişimi kesin bir yenilgiyle sonuçlandı ve bu asi hiç teklifsiz görevden uzaklaştırıldı.

1929 yılından sonra, petrol sanayinde çok büyük değişiklikler gündeme geldi: uluslararası kartel kuruldu; Ortadoğu'daki zengin alanlar açıldı; yurtiçinde, depresyonun neden olduğu bölüşüm sistemi, hükümetin tekel fiyatları uygulamasının yerini sağlamlaştırdı; otuz yılda çok sayıda motorlu araç sayısının üç katına çıkması ve kömürün yerine akaryakıtın kullanılmaya başlaması, talebi ve üretimi hızla arttırdı. Eski Rockefeller şirketleri bu gelişmelere nasıl tepki verdi? Bir takım gibi davranmaya, çıkar grubu teorisinin belirttiği gibi, bir bütün olarak grubun çıkarlarını korumak için ellerinden gelenin en iyisini yapmayı mı sürdürdüler? Ya da her biri kendi çıkarı çerçevesinde yeni fırsatlardan yararlanma yollarını aramaya mı yöneldiler?

Eldeki kayıtlar, bu soruların cevabını kuşkuya mahal bırakmadan cevaplamaktadır. Yeterli pazarlama yolları olmadan Ortadoğu'da büyük bir üretime girişen California Standart, "kardeş" şirketlerden biri yerine uluslararası nitelikteki Texaco şirketiyle bir çalışmaya girişti ve Jersey ve Socony'nin kalesi olan New England piyasasını ele geçirdi. Diğerleri de California örneğini izlemede gecikmediler. Bugün çeşitli Standart şirketleri 1911 yılındaki pazarlama alanlarından tümüyle uzaklaşmıştır ve Standart'ın dışındaki şirketlerden olduğu kadar birbirlerinden de piyasaları çalma işiyle meşgul olmaktadırlar.

Bu sırada, başlangıçta, hiç şüphesiz Rockefeller'ın emriyle kendini dış alanlardan uzak tutan Indiana Standart, uluslararası kartel şirketlerinin Ortadoğu'daki faaliyetlerinden elde ettiği akıl almaz kârların peşinden koşmaya başladı. Bu nedenle, Indiana kartel anlaşmasının dışına çıkarak,

İran ve Ortadoğu'daki diğer üreticilere standart 50-50 yerine 25-75 kâr paylaşımı teklifinde bulunup, belli küçük Amerikan bağımsız şirketleriyle olduğu kadar İtalyanlar ve Japonlarla da birleşti.

Eski Standart şirketleri muhtemelen hâlâ Rockefeller'in etkisi, hatta kontrolü altındadır: mevcut bilgiler bunun böyle olup olmadığı konusunda kesin bir sonuca varılması imkânını vermemektedir. Ancak, böyleyse, bu noktadan hareketle, Rockefeller'lerin kendi çıkarlarını korumanın en iyi yolunun, her şirketin kendi çıkarlarını izlemesine izin vermek ya da belki de cesaretlendirmek olduğu kararını vermiş olmalıdırlar. Bu koşullarda, Rockefeller'lerin kontrolü meselesinin, şirketlerin davranışları ya da parçalarını oluşturdukları sistem açısından *modus operandi* rolü kalmıyor anlamına gelmektedir. Modelimizi kurarken hesaba katmayı arzuladığımız nokta da budur: dev şirketlerin dünyasında hâlâ varlığını sürdüren dış kontrol unsurlarını soyutluyoruz. Bunun nedeni, bu unsurların işlemesi pek bir anlam taşımamaktadır.

Tabii ki bu, dev şirketlerin her birinin tek başına faaliyetlerini sürdürdüğü, ittifak kurmadıkları, anlaşma yapmadıkları ve gruplaşmadıkları anlamına gelmemektedir. Aksine, -karşıtlıklar, rekabet ve mücadele- gibi davranış şekilleri tam da tekelci kapitalizmin özüdür. Tüm söylemek istediğimiz, uygun politikaların, kontrol merkezlerine olan bağlar tarafından değil, iç yönetimin rasyonel hesaplamaları tarafından belirlendiğidir. Örneğin, petrol sanayinde, Standart şirketleri, Standart'a ait şirketlerle olduğu kadar diğer şirketlerle de ittifak yapma ya da çatışma içine girmeye hazır ve isteklidir. Her şey, maksimum kârın nerede yattığına bağlıdır.

Ancak, görülen o ki, konumuzdan oldukça uzaklaştık.

3

Büyük, kendi yönetiminin kontrolünde ve finansal olarak bağımsız olan şirketlerden ne tür bir davranış kalıbı bekleyebiliriz?

Formel iktisat teorisi, Adam Smith'ten çok önce kapitalist sisteme ilişkin teorilerde merkezi bir rol oynayan ve girişimcinin kâr maksimizasyonu peşinde koşması varsayımı üzerinde durmakta ve bu soruyu önemsememektedir. Gerçekte bu varsayım, bir başka varsayımın yapılmasını beraberinde getirmektedir: bu da, durum ne olursa olsun, sistemin işleyişi çerçevesinde, şirketin tekil bir girişimci gibi davranmasıdır.

Bu kaçınılmazdır. Bundan başka, iktisat teorisyenleri şirket konusuyla fazlaca ilgilenmemelerine rağmen, diğer sosyal bilimciler bu konuda daha

fazla zaman ve enerji harcamaktadır. Bildiğimiz kadarıyla, sosyal bilimcilerin hiçbiri, modern şirketi, klâsik girişimciliğin salt genişletilmiş versiyonu olduğu ifadesini hiç desteklememişlerdir. Diğer taraftan, modern şirketin, eski bireysel girişimden niteliksel olarak ayrıldığını ve bunlardan farklı türde radikal davranışın beklenmesi gerektiğini ısrarlı bir biçimde ileri süren ve bu yüzyılın başlarında ortaya çıkıp Berle ve Means'in ünlü çalışmasıyla zirveye ulaşan geniş bir literatür vardır. Berle ve Means'e göre:

> *Büyük şirketlerin "kontrolünün" tam anlamıyla tarafsız bir teknokrasiye dönüşerek, toplumdaki çeşitli grupların farklı taleplerini dengelemesi ve gelir akımını bireysel açgözlülüğü göre değil de kamu politikasına göre belirlemesi, akla yatkın bir durumdur; gerçekte, şirket sistemi varlığını sürdürecekse, kaçınılmazdır da.*[4]

Berle ve Means'in yirmi beş yıl önce "akla yatkın" olarak tanımladığı nokta, işletme dünyasını izleyen bugünün birçok gözlemcisi tarafından gerçek olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle Carl Kaysen, American Economic Association'ın 1956 yılındaki yıllık toplantısı için yazdığı yazıda, "yönetimin üstlendiği sorumluluk alanının artmasını" modern şirketin karakteristik davranış veçhelerinden biri olduğundan söz ederek şunları söylemektedir:

> *Mülk sahibinin vekili olarak yönetim, artık yatırımlardan elde edeceği getiriyi maksimize etmenin peşinde olmayıp, kendini hissedarlara, çalışanlara, müşterilere, halka ve belki de en önemlisi bir kurum olarak firmaya karşı sorumlu hissetmektedir... Bir açıdan, bu davranış, sorumlu olarak ifade edilebilir: bu noktada hırs ve açgözlülük görüntüsü bulunmamaktadır: işçilere ya da işletmenin sosyal maliyetlerinin büyük bir kısmını oluşturan topluluğun ötelenmesi diye bir şey söz konusu değildir. Modern şirket, duygusal bir şirkettir.*[5]

---

4) *The Modern Corporation and Private Property*, New York, 1932, s. 356,

5) Carl Kaysen, "The Social Significance of the Modern Corporation", *American Economic Review*, May 1957, s. 313-314. Aynı zamanda bakınız M. J. Rathbone, New Jersey'deki Standart Oil'in başkanı, *Saturday Review*, 16 April 1960: "Büyük şirketlerin yöneticileri; yatırımcılar, müşteriler, üreticiler, çalışanlar topluluklar ve millî çıkarlar biçiminde geniş bir yelpazeden oluşan kesime karşı yükümlülüklerini uyumlaştırmak zorundadırlar. Bu nedenle, büyük bir şirketin karar alma alanı, pek de halkın gözünün önünde olmayan ve bu nedenle de eleştiriye maruz kalmayan küçük bir şirketten daha dardır".

Bugünlerde oldukça yaygın olan bu görüşe göre, kârların maksimizasyonu artık işletmeyi yöneten bir ilke olmaktan çıkmıştır. Kendi kendini atayan ve dışarıdaki hiçbir gruba karşı sorumluluğu olmayan şirket yönetimlerinin amaçlarını belirlemede serbesttirler ve eski moda kâr avcılığının yerine niceliksel olarak önemli olmamasına rağmen nitelikçe oldukça değerli olan amaçları koyacakları varsayılır.

Bu "duygusal şirket" doktrininin yaratacağı sonuçlar çok geniş kapsamlıdır. İşin doğrusu, bu doktrin kabul edilirse, geleneksel iktisat teorisine ait tüm külliyattan vazgeçilmesi ve mevcut sosyal düzenin iktisadî etkinlik, adalet v.s. cinsinden haklı görülmesi için yıllardır gerekçe olarak ileri sürülen görüşlerin yerle bir olması gerekmektedir. Bu husus en iyi Edward S. Mason tarafından ortaya konmuştur:

> *Ancak, kâr maksimizasyonu yönlendirici bir unsur değilse, kaynakların en etkin kullanım alanları arasındaki dağılımı nasıl gerçekleşecek, kıtlıkla fiyat arasındaki ilişki nasıl kurulacak ve faktörlerin çıktıya yaptıkları katkının karşılığı nasıl belirlenecektir? Her biri önemli pazar gücüne sahip olan ve "vicdanlı" yöneticilerce yönetilen birkaç yüz büyük şirketten oluşan bir ekonomi düşünün. Her yönetim işçisi, müşterisi, kendine mal sağlayan firma ve mal sahipleri için yapabileceğinin en iyisini yaparak, toplum için de elinden gelenin en iyisini ortaya koymaya çalışacaktır. Böyle bir ekonomide fiyatlar nasıl belirlenecektir? Faktörler, yaptıkları katkının karşılığını nasıl alacak ve söz konusu katkının karşılığı yapılan ödeme ve performans arasında nasıl bir ilişki olacaktır? Kaynakların etkin kullanımı nasıl sağlanacak ve yöneticiler, halkın çıkarlarıyla işçilerin, kendine mal sağlayan firmaların, müşterilerin ve mal sahiplerinin çıkarlarını eşanlı olarak nasıl koruyacaklardır?*[6]

İktisatçılar bu sorulara cevap vermeye çalışmamışlardır ve gerçekte, Mason'un postüle ettiği gibi yani birkaç yüz vicdanlı şirketten oluşan ya da bu tür şirketlerin hâkim olduğu bir ekonomiyle ilintili olarak böylesi sorular sormanın da bir anlamı olup olmadığı da tartışmaya açıktır. Fiyatlar ve gelirler belirsizdir ve dengenin sağlanmasına ilişkin teorik olarak ta-

6) Edward S. Mason, "The Apologetics of 'Managerialism' ", *The Journal of Business*, January 1958, s. 7.

nımlanabilecek eğilimler yoktur. Böylesi bir toplumda iktisadî yaşam, tarihçiler, sosyologlar ve istatistikçiler tarafından analiz edilecek rutinler ve kalıplar haline gelecektir ama günümüzdeki iktisat teorisyenlerinin işsiz kalacağı da akla yatkın görünmektedir.

Özellikle *Institute of Technology*'den Herbert A. Simon'la hatırlanan bir düşünce okulu bu sonuçlara ulaşmış ve Simon'un "örgüt teorisi" olarak adlandırdığı teoriyi kullanarak büyük şirketleri ve doğurduğu sonuçları ele almaya girişmiş görünmektedir. Bu nedenle, eski moda girişimciyi karakterize ettiği düşünülen maksimizasyon davranışının karşısına Simon modern şirket yönetimlerinin "tatmin edici" davranışıyla çıkmıştır. *American Economic Association*'ın 1956 yılındaki yıllık toplantısında bir makaleyle bu görüşünü açıklayan Simon'a, University of Winsconsin'da uzun yıllardır büyük ve başarılı Amerikan şirketlerinin yönetim politikaları üzerinde çalışan James Earley cevap vermiştir. Dikkatli bir biçimde toplanmış ve analiz edilmiş ampirik malzemeyi derleyen Earley, Simon'un teorisine karşı çıkmada zorluk çekmemiştir: bakış açımız çerçevesinde bundan daha önemlisi, Earley'in modern şirket yönetiminin gerçekten nasıl davranması gerektiği konusunda yaptığı çok yararlı ve aydınlatıcı açıklamalara devam etmiş olmasıdır. Yaptığı açıklamalar o kadar iyidir ki, bu açıklamalarının büyük bir kısmını *Economic Association'ın Papers and Proceedings*'in karanlığından çıkarmak yararlı olacaktır. Simon'la anlaştıkları ve anlaşamadıkları birkaç noktayı belirttikten sonra Earley şu şekilde devam etmektedir:

> *Simon'un ulaştığı temel iktisadî teorem yani işletmenin sorunlarına tatmin edici çözümler ve özellikle de tatmin edici kârlar aradığı konusunda ciddi tereddütlerim var. Yaklaşımının doğrudan bu sonuca ulaşmış olması, ortaya koyduğu yaklaşımın tatmin edici olup olmadığı konusunda bende özellikle kuşku uyandırıyor. Bireyler ya da diğer türden örgütler konusunda söylenenler doğru olsa da, Simon'un "tatmin edici" davranış yaklaşımını büyük ölçekli Amerikan işletmeleriyle bağdaştıramıyorum. Kâr maksimizasyonu ve genel "optimizasyon" ile ilgili kavramaların değiştirilmesi hususuna katılıyorum. Ancak, bu hususun değişmeyi çok ileri götürdüğünü söylemek istiyorum. "Tatmin edici" davranış postülasını reddetmeme neden olan temel kanıtları kısaca sıralamaya çalışayım.*
>
> *(1) Araştırmamın bir bölümünde, yönetimle ilgili hem genel ve*

hem de özel anlamda son zamanlarda ortaya çıkan literatürü inceledim. Bunu yapmama neden olan hipotezlerinden biri, bu literatürün, gelişmiş işletme yönetiminin referans çerçevesini ve niteliğini ortaya çıkaracak olmasıydı. Söz konusu literatürün en çarpıcı karakteristiği (halk ilişkilerinin kesin amaç olması dışında) maliyetin azaltılması, gelirin artırılması ve kârların yükseltilmesi üzerinde sistematik olarak durulmuş olmasıydı. Standartlar ve tatmin edici olmaktan uzak durumların düzeltilmesiyle ilgili çok sayıda kaynağın bulunmasından söz etmek tabii ki mümkün. Tüm bu çalışmalarda ortaya konan temel itici güç, sadece iyiye değil, fakat aynı zamanda da daha iyiye doğru gidilmesidir. Samuel Compers'in ideal sendika lideri gibi, örnek yöneticinin düsturlarından biri de "Daha Fazla" düsturuymuş gibi görünmektedir.

(2) İkinci olarak, sözüm ona öncü "mükemmel yönetilen" şirketler olarak adlandırılan şirketlerin uygulamaları ve politikalarıyla ilgili olarak yaptığım anket çalışmalarım beni benzer sonuçlara götürdü. Bu çalışmalardan ilkine ilişkin temel sonuçları yayınladım ve burada bir kez daha tekrarlamayacağım.[7]

(3) Simon'un postülasının firmaya uygulanış biçimiyle ilgili olarak beni kuşkuya düşüren üçüncü gerçek, iktisatçıların, piyasa analistlerinin, diğer uzmanların ve yönetici danışmanlarının büyük işletmelerimizde kullanılıyor olmalarıdır. Bu kişilerin çoğunun temel işlevi, firmalara maliyetlerini düşürme, daha üstün yöntemler bulma, en kârlı alternatifleri seçme ve yeni kâr fırsatları yaratma konusunda yardımcı olmaktır. Bu bilgili beyler işletmenin kurullarında etkili oldukça -ve olacaklarından kesinlikle eminim- kâr kaynaklı rasyonel davranış, işletme davranışını giderek daha fazla temsil eden bir husus olacaktır.

(4) En çok da, işlerin en az maliyetle en kârlı işlerin yapılması konusunda işletmeleri harekete geçiren ve yardımcı olan analitik ve yönetim tekniklerinin hızla gelişmesi beni etkiledi. Yöneylem araştırması ve matematiksel programlama, ortaya çıkan bu gelişmenin fantezileridir. Bunun yanı sıra gelişmiş muhasebe ve bütçeleme şekilleri, gelişmiş piyasa analiz yöntemleri, rafine işlet-

7) Yazar burada James S. Earley, "Marginal Policies of 'Excellently Managed' Companies", *The American Economic Review*, March 1956 bibliyografik künyeli çalışmadadır.

me tahminleri ve ilginç matematiksel olmayan programlama türleri vardır. Bu yeni tekniklerin birleştirici karakteri, rasyonel sorun çözme ilkelerini işletme plânlaması ve karar alma mekanizmasına uygulamasıdır.

Çalışmalarımın sonucunda ortaya çıkmasını beklediğim işletme davranışı kavramının çerçevesini kısaca özetleyeyim. Bu davranış, eski kâr maksimizasyonu ve Simon'un "tatmin edici kâr" postülası arasında bir yere denk düşmektedir. Araştırma, firmanın tam anlamıyla bilgi ve hesaplama kaynaklarının sınırlı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuç, aynı zamanda da, Simon'un "güttüğü amaç düzeyi" ve "var olma" ilkesinin değiştirilmiş bir şeklilini de bir araya getirmektedir. Benim davranışsal postülamen iyi biçimde kısaca "mümkün olan en yüksek kârın zaman içinde sistematik olarak araştırılması" olarak tanımlanabilir.

Buna ilişkin teori de kısaca şu şekildedir:

Modern büyük ölçekli işletmenin temel amaçları yüksek yönetim gelirleri, iyi kâr, güçlü bir rekabetçi pozisyon ve büyümedir. Modern yönetim, bu amaçları birbiriyle uyumsuz değil ama birbiri için gerekli amaçlar olarak görmektedir. Yönetim, günümüzün değişen teknik ve piyasa koşullarında, rekabet güç ve yaşamak için büyük çaplı yenilik yapma imkânını sağlayan ve şirketin büyümesini temin eden harcamaların yapılması gereğine inanmaktadır. Şirket birleşmesi yolunun kullanılmasıyla büyümek tehlikeli ve çoğunlukla da imkânsızdır, büyük çaplı ve aşağı yukarı süreklilik gösteren sermaye harcamaları gerekmektedir. Çok iyi bilinen nedenlerle yönetim, dış finansmanı minimize etme ve dolayısıyla bu harcamaların çoğunu firma içi fonlardan karşılama arzusundadır. Bunun için de dividantlardan daha yüksek ve artan kâr imkânlarının olması gerekmektedir. Bu nedenle yüksek ve artan kârlar araç olduğu kadar doğrudan doğruya büyük önemi olan amaçtır da.

Bu amaçları ve ihtiyaçları göz önünde tutan yönetim, mümkün olduğu kadar uzak erimli koordineli programlar kullanarak, zaman içinde kâr elde etmek için geliştirilmiş yönetim plânları yapar. Bu programlardaki kâr hedefleri dividantların yanı sıra arzulanan yenilikler ve büyüme amaçlı harcamalar için de yeterlidir. Bu programlar, deneyim kazanıldıkça ve yeni fırsatlar orta-

ya çıktıkça sık sık gözden geçirilir.

Maksimum kâr eğilimi (mümkün olan en yüksek kâr) sistemde birkaç boyutuyla birlikte ortaya çıkar. Programların gözden geçirilip yeniden formüle edilme sürecinde, daha pahalı ve daha az kârlı faaliyetler budanır ya da çıkartılır ve ucuz ve kârlı olanlar eklenir. Daha az maliyetli süreçler ve daha kârlı ürün ve piyasa sektörleri, diğerlerinin yönlenmesi ya da değiştirmesi beklenen standartlar olarak ortaya konur. Mütemadiyen, daha çok getiri vadeden yöntemler ve sektörler seçilerek, bu standartlar yüksek ztutulur ve mümkünse yükseltilir. Son olarak da, bir bütün olarak şirketin kâr ve büyüme hedefleri bir sıkıntı yaşanmadıkça zaman içinde yükseltilir.

Bu amaçlar, programlar ve standartların belli bir zamanda "güdülen amaç düzeyini" ifade ettiği ve bu amaçların yerine getirilmesi gayretine öncelikli önem verildiği doğrudur. Ancak, bununla ilgili olarak belirtilmesi gereken iki nokta söz konusudur. Bunlarsa, (1) bu amaçlara ulaşılması zordur ve (2) bunlar zaman içinde genellikle geriler (yani daha da büyür). Bu nedenle, iyi dönemlerde bile, firmanın güttüğü amaç oldukça katı ve yukarı doğru esnektir. Diğer taraftan, kâr ve diğer standartları aşağı indirmede büyük bir dirençle karşılaşılır ve bu nedenle de kötü dönemlerde işletme mümkün olan en yüksek kârı elde etmek için var gücüyle çalışır.

Günümüz işletmelerini niteliksel olarak temsil edecek bir şirketten ziyade "örnek firma" olarak adlandırılabilecek firmanın davranışının çerçevesini çizdiğimi seve seve kabul ederim. Ancak, belirtmek istediğim temel nokta, kullandığım mefhumu geçerli kılabilecek yönetim teknikleri ve uzmanlığın hızla geliştiği, işletmelerin giderek kolayca yararlanabildiği ve öncü firmaların hemen uyum sağladığıdır. Sonuç olarak, örnek firmanın, gelecekte şirketleri temsil edeceği konusunda şüphelerim var. Böyle olacaksa, şirketin davranışı kâr maksimizasyonu gibi, günümüzün değerini yitirmemiş teorik mefhumlarının kullanılmasıyla daha iyi bir biçimde analiz edilecektir...[8]

8) *American Economic Review*, May 1957, s. 333-335.

Bu mükemmel ifadelerin iki yönü üzerinde durmak gerekmektedir. Birincisi, Earley'in "geleneksel kâr maksimizasyonu ve 'optimizasyon' mefhumunu" sağlıklı bir biçimde düzeltiyor. Kârı maksimize etmek isteyen girişimcinin, üç aşağı beş yukarı, kendisine sunulan tüm alternatifler ve bunlardan oluşacak herhangi bir bileşimi seçtiğinde ortaya çıkacak sonuçlar hakkında tam bir bilgiye sahip olacağı biçiminde ifade edilen varsayım, bu geleneksel mefhumla birleştirilmiştir. Bu varsayım veri iken, her zaman mutlak olarak maksimuma ulaşacak alternatif bileşimleri seçer. Dahası, değişen koşullarda bilgisinin yine aynı şekilde tam olduğu varsayılmaktadır. Buradan, yeni koşullar karşısında mantıken yerinde ve uygun düzenlemeler yapacağı sonucu ortaya çıkmaktadır. Buradan, soyutlama yapmadan, girişimcinin her şeyi bilen bir kişi olarak nitelendirilmesi gibi bir absürt varsayım yapılmaktadır. Pratikte, iktisatçılar genellikle maksimizasyon ilkesine daha akla yatkın anlam vermişlerdir. Ancak, özellikle her şeyi bilen varsayımını reddetmekle, kâr maksimizasyonuyla ilgili olarak neyin varsayılıp neyin varsayılmadığını açıkça ortaya koymamakla, Simon gibi eleştirel saldırılara maruz kalmalarının yolunu açmışlardır. Bu nedenle, Earley'in dikkatli bir biçimde ortaya koyduğu ifadeler oldukça değerlidir. Earley, "firmanın sınırlı bilgi ve hesaplama kaynakları" üzerinde durarak, tam bilgiye sahip olma varsayımının söz konusu olmadığını göstermektedir ve tüm argümanı, mutlak maksimum ya da optimum fikrinin reddine dayanmaktadır. Firma (bireysel girişim ya da şirket olması bir şeyi değiştirmez) kendini daima değişen koşullar karşısında sınırlı bilgi sahibi olarak veri bir tarihî durumda bulur. Bu bağlamda, kârını iyileştirmekten başkaca yapabileceği bir şey yoktur. Uygulamada, "maksimum" kâr peşinde koşmak, veri koşulda mümkün olan kâr artışının sağlanması anlamına gelebilir. Bunun koşulu da, bugünün kâr fırsatlarının kullanılmasının, yarının fırsatlarını ortadan kaldırmamasıdır. Kâr maksimizasyonu ilkesinden geriye kalan tek husus budur. Ancak, bunları, son iki yüzyılın tüm ciddi iktisat teorilerinin tam da belkemiğini oluşturan "iktisadî" davranış kalıplarını geçerli kılmak için gerekli olan şeydir.

Şu anki amaçlarımız çerçevesinde Earley'in vurgulamak istediğimiz ikinci ifadesi, bireysel girişimden daha fazla kâr odaklı olmasa da, büyük şirketin kâr maksimizasyonu politikası izlemek amacıyla daha fazla donanıma sahip olduğu hususunu ikna edici bir biçimde göstermesidir. Sonuç hemen hemen aynıdır: büyük şirketin iktisâdiyatı, üç aşağı beş yukarı, küçük girişimcinin iktisâdiyatından daha fazla kâr yaratma mantığına dayanmaktadır.

Yapılan bu açıklamalar, duygusal bir şirketi kabul etmemek ve aynı zamanda da, şirket biçiminde bir girişimin yükselişini önemsemeyen ve girişiciyi tümüyle bireysel girişimci olarak düşünmeyi sürdüren iktisatçıların izlediği prosedürü haklı çıkarmak için yeterlidir. Bununla beraber, olan, iki nedenle böyle değildir: Birincisi, şirketin iddia edilen duygusallığı kârların elde edilmesine yönelik tutumun yanı sıra söz konusu kârların kullanımına ilişkin tutumla da yakından ilgili olmasıdır ve kârların kullanımına ilişkin tutumla ilgili olarak da hâlâ söylenecek çok şey vardır. İkincisi, kâr maksimizasyonuyla ilintili olmamasına rağmen iktisat teorisi açısından bireysel girişimle ve şirket çerçevesinde gerçekleştirilen girişim arasında hiç şüphe yok ki fark vardır. Ancak, bu konuları ele almadan önce, şirket yönetimlerinin güdüsel ve davranışsal kalıplarını daha derinliğine incelemek yararlı olacaktır.

4

Büyük şirket, on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısından itibaren önce finans ve demiryolu alanında ortaya çıkıp, yirminci yüzyılın başından itibaren de tüm sanayiye ve daha sonra da millî ekonominin diğer tüm dallarında görülmeye başlandı. Amerikan tarihinde ilk dev şirketler, "hırsız baronlar", "moğollar" ya da "tycoonlar" olarak ünlenen-tüm bu terimler, o dönemdeki Amerikalı işadamlarının yırtıcı alışkanlıkları olan ve kamu refahını hiçe sayan feodal beye benzetildiğini göstermektedir- ve finansal girişimciler sınıfı olarak -ya da şirket birleşmeleri, başarısızlık ya da başka nedenlerle bunların kontrolü altına girmiştir- örgütlenmiştir.

O günlerde iş dünyasının merkezi şirket değil, çeşitli faaliyet alanlarındaki şirketler topluluğunu tipik olarak kontrol eden tycoondu.[9] Çok zengin bir adam olan tycoon buna rağmen sahip olduğu fonları kontrolündeki şirketlere sürekli olarak koyma inancında değildi. Şirketin varlıklarının büyük bir kısmı, tycoonun kendi kârını düşünerek yönettiği "diğer kişilerin paralarını" temsil etmekteydi. Çalma, dolandırıcılık, biri şirketi diğerinin lehine sağmak gibi yöntemlerden ayrık olarak -o zamanın çamur atma edebiyatının alkışladığı- tycoonun öncelikle ilgilendiği husus, bazen bir şirketi güçlendirmek ve bazen de batırmak için kullanılan bir yöntem olan menkul kıymetlerin ucuza alınıp pahalıya satılmasıydı. Bu tür bir şirketin klâsik teorisyeni olan Veblen'in ifadeleriyle:

9) "Tycoon" kelimesi Japon Sogun'lara yani Japon ordusu kumandanları için kullanılır ve konuşma diline on dokuzuncu yüzyılın ortalarında yabancılarca (hatalı bir biçimde) sokulmuştur.

> *Birbirine sıkı sıkıya bağlı ve kapsamlı modern sanayi sisteminin gelişmesiyle birlikte, işadamının dikkat ettiği temel husus, geçimini sağladığı veri bir sanayi sürecinin modası geçmiş gözetim ve düzenlenmesi noktasından, daha fazla kazanç sağlayan alanlar arasında yatırımının dağılımını yeniden yapma ve diğer işadamlarıyla kurnazca yapılan yatırımlar ve koalisyonlarla iş hayatındaki dalgalanmaların stratejik kontrolü noktasına çevrilmiştir.*[10]

Günümüz şirket yöneticileri elli yıl önceki tycoonlardan çok farklıdır. Şirket yöneticisi, bir anlamda, tycoon öncesi döneme geri dönüşü temsil etmektedir. İlgilendiği temel konu yine "geçimini sağladığı veri sanayi sürecinin gözetimi ve düzenlenmesidir". Diğer taraftan, bir başka açıdan bakılınca, klâsik girişimci ve tycoon benzerinin antitezidir: eski yöneticiler par excellence birer kişiydi, şimdikilerse "örgüt adamı" olma özelliğini taşımaktadırlar.

Tycoonla modern yönetici arasındaki karşıtlığı anlatmanın birçok yolu bulunmaktadır. Tycoon, dev şirketin ebeveyni, modern yönetici ise çocuğudur. Tycoon şirketin dışarıda ve üstünde durur ve şirketi yönetirdi. Modern yönetici içeride ve şirketin emrindedir. Birinin sadakati kendine ve ailesine (burjuva şekliyle düşünülürse, kendisinin bir uzantısıdır), diğerininki ise ait olduğu ve kendini ifade ettiği örgütedir. Biri için şirket sadece zengin olma aracı, diğeri içinse, şirketin iyi durumda olması hem iktisadî ve hem de ahlâkî amaçtır. Biri şirketten çalmıştır, diğeri ise şirket için çalmaktadır.[11]

Tüm bunların hepsi, geçmişin ünlü bir girişimcisinin torunu olan bir

---

10) Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, New York, 1904, s. 24.

11) Halk, modern yöneticiyi bağışlamasına rağmen tycoonu affetmemektedir. Bugün Amerikan toplum yaşamını tanımlayan ve yorumlayanlar arasında aksiyomatik gerçek statüsüne ulaşan yaygın bir izlenim, bugünün işadamının elli yıl önceki işadamıyla karşılaştırıldığında oldukça ahlâklı bir adam olduğunun izleniminin muhtemelen nedeni budur. Bu görüşü kabul etmek için ortada bir neden yoktur; gerçekte, E. H. Sutherland'in önemli olmasına rağmen üzerinde fazlaca durulmayan *White Collar Crime* (New York, 1949) adlı eserinde ortaya koyduğu gibi, şirket amaçlarına ulaşırken yöneticilerin yaygın bir biçimde işledikleri suçlar, bizi az önce belirtilenlerin tersi bir sonuca götürür. Değişen bir şey varsa, o da yöneticilerin suç kalıplarının değişmesidir. Amerikan yakın tarihinde bunun önemini Sutherland da dâhil olmak üzere anlayan hiç kimse olmamış gibi görünmektedir. Aynı zamanda bakınız, J. G. Fuller, *The Gentlemen Conspirators* (New York, 1962): bu çalışma, ağır elektrik donanım sanayindeki ünlü fiyat belirlenmesinin hikâyesidir

modern yönetici tarafından çok güzel özetlenmiştir. Henry Ford, *American Newspaper Publishers Association*'ın 28 Nisan 1955 tarihindeki toplantısından önce yaptığı konuşmada şunları söylemiştir:

> *Modern şirket ya da ortak girişim kapitalizmi yerini büyük ölçüde tycoon kapitalizmine bırakmıştır. Kendini birkaç kişinin zenginleşmesinden çok şirketin gelişmesine adayan yeni profesyonel yöneticiler sınıfı, tek kişilik bandoya sahip yöneticilerin yerini almaktadır.*

Gerçekte, yöneticiler -benimsenen standartlar, eğitim v.s. söz konusu değildir- doktorlar ve avukatlar gibi profesyoneller olmadığından, bu noktada Henry Ford tartışmasız haklıdır. Tycoon kendini zenginleştirmenin peşinde olan bir kişiydi: bireyciydi. Modern yönetici, kendini şirketin gelişmesine adamıştır: "şirket adamıdır".[12]

Yukarıda, tycoonların Amerika'da tümüyle ortadan kalktığı anlatılmak istenmiyor. 1940'ların ve 1950'lilerin uzun süren enflasyon dönemi, tycoon sosyolojik tipine tam anlamıyla uyan girişimciler ve işlemciler yaratmıştır. Ancak, bugünlerde söz konusu kişiler Amerika'nın çevresinde ve kıyılarında faaliyet göstermekte olmalarına karşın, bugünün gerçek Büyük İşadamlarının, dev şirketlerin yöneticilerinin tepeden bakmalarına ve hor görmelerine maruz kalmaktadırlar. Bu bağlamda, elimizde bu iki tiple doğrudan ilişkili bir belgenin olmasından dolayı şanslıyız. Son zamanların tycoon tipi, Büyük bir İşadamıyken daha sonra yazar olan Cameron Hawley'in aynı adlı romanının kahramanı olan Cash McCall'dur. İşletme yöneticisi ise varlıkları açısından Amerika'nın en büyük sanayi şirketi olan New Jersey'deki Standart Oil Company'nin emekli yönetim kurulu başkanı olan Frank Abrams'tır. Bu karşılaşma, değişik geçmişleri olan işadamlarına Cash McCall'a ve kullandığı yöntemlere ilişkin tepkilerinin sorgulan-

12) Ford'un bu ifadeleri, daha sonraları, büyük iş çevrelerinden halkla ilişkiler uzmanı tarafından alınmış ve süslenip püslenmiştir. 29 Ağustos 1956 tarihinde Teachers' Institute of the Cincinati Public Schools'un onuncu yıllık toplantısında Evandale Plant of General Electric'in Employee and Plant Community Relations'ın yöneticisi J. C. McQueen bir konuşma yaparak Hery Ford II'nin konuşmasının ilk kısmın hiçbir eklemede bulunmadan aynen aktarmıştır. "Modern şirket ya da ortak girişim kapitalizmi yerini büyük ölçüde tycoon kapitalizmine bırakmıştır". Daha sonraki cümleyi ise şu şekilde değiştirmiştir: "yeni yöneticiler, şirkete katkıda bulunanlarla, işletmenin ürün ve hizmetlerini talep edenlerin çıkarlarına dengeli olarak hizmet vermeye kendilerini adamışlardır". (Teksir). Burada bir kez daha duygusal şirketle karşı karşıya gelmekteyiz; ve aynı zamanda, hakla ilişkiler birliğinin üretken zihinlerinde bu anlayışın kökenlerini de görmekteyiz.

ması amacıyla *Business Week* tarafından düzenlenmiştir.[13]

Cash McCall yerini bulan Midas dokunuşuna sahip hemen hemen insanüstü nitelikleri ve cesareti olan bir adamdır. McCall, şirket satın alımında uzmanlaşmış olmasının yanı sıra hileli yola başvurup bu şirketleri iyileştirmekte ve yüksek kârla satmaktadır. Bu amaçla çevresinde güçlü kişiler vardır; avukatlar; yönetici danışmanlar, ajanlar v.s . Kontrolü altına giren mülkleri tutma ve geliştirmeyle ilgilenmez ve bu nedenle de, kitap boyunca, öncelikli olarak çalıştığı şirkete karşı sadakat besleyen ve giderek normal Amerikan işadamını temsil eden biri haline gelen "şirket adamıyla" (kavram Hawley'e aittir) karşılaştırılmaktadır. Frank Abrams'ın Cash McCall hakkındaki düşüncesinin özü aşağıda yer almaktadır (eklemeler ve çıkarmalar *Business Week* tarafından yapılmıştır):

> *[Hawley'in kitabındaki] bireysel girişimci yeniden örgütlenme konusunda mucizeler yaratan fikirlere sahip ve şirket adamı da büyük olaylar karşısında çok az ya da hiç katkıda bulunmayan bir adam olarak görünmektedir. Benim deneyimim bunun aksini ortaya koymaktadır. Şirket adamını, bana, yetenekleriyle uyumlu iyi bir şeye hizmet etmeyi seven ve [şirketiyle birlikte] zenginleşmekten hoşlanan biri olarak görünmektedir...Bireysel girişimci yalnızca kendi çıkarı peşinde koşar...sadakati şirketler arasında gider gelir ve esas olarak bireysel güç ve servet peşindedir.*
>
> *İş deneyimimde, bu kitabın ana karakterlerinin temelde ilgilendikleri vergi manipülasyonları ve hızla yükselme için sergilenen maskaralıklar gibi konular yer almadı. Belki de, küçük iş yaşamının kimi gerçeklerinden uzak kaldım ve bu böyleyse, emekliliğimi yaşadığım şu günlerde, o zamanlar ne kadar şanslı olduğunu daha iyi anlayabiliyorum.*

Bu, yaşamında kendine sağlam ve güvenilir bir yer edinmiş gerçek bir aristokratın sesidir. Kendini şirketiyle özdeşleştirmekten ve şirketin zenginliğini paylaşmaktan gurur duymaktadır. Bu özellikleri, bireysel girişimcilere pek yarar sağlamamaktadır: Onlara güvenilmez ve kendilerine güvenmemeleri, güç gösterisi ve kendilerini gösterme çabası gibi vulgar dav-

13) "How Good an Operator Is Cash McCall?", *Business Week*, December 17, 1955. Görüşleri sorulanlar arasında, belki de savaş sonrasının gerçek yaşamında Cash McCall'ların en tanınmışı olan Louis E. Wolfson, Cash McCall'un en hararetli savunucusudur.

ranışlar içine girmelerine neden olmaktadır. Her şeyin ötesinde, bunlar, eskinin feodal asaletine sahip hükümranları gibi, hükümranlarının "küçük iş yaşamının gerçeklerinden uzak" kibar bir biçimde yaşamını sürdürdüğü Büyük İş dünyasında yaşadığının bilincindedir.

Tırnak içinde belirttiğimiz bu son ifade, günümüz Amerikan toplumuyla ilgili olarak ciltlerce yazılabilecek olanların yerini almaktadır. Cash McCall küçük bir dükkân sahibi değildir. Philadelphia'daki büyük otellerden birinin sahibidir ve bu otelin bir katında oturmaktadır. Özel uçağı ve büyük bir özel arazisi vardır. Bir anda milyonlarca dolar harcayabilmektedir. Gerçekte, Cash McCall, Hoolywood standartlarına göre tam da Büyük bir İşadamı modelidir. Ve -Cash McCall kadar parası olmasa da- Frank Abrams'a göre, tüm bunlar vulgar gösteriş ve ucuz hilelerdir. Şirket adamları aristokrasisi, Büyük İşletme Standart Oil'dir ve ulusun iktisadî geleceğini ortaklaşa kontrolleri altında tutan birkaç benzer dev şirkettir; geri kalanların hepsi hiç de nazik olmayan bir biçimde "küçük işletme" çukuruna itelenmişlerdir. Pittsburg Plate Glass Company'nin başkan yardımcısı olan bir aristokrat şunları yazmaktadır. "Bugün Birleşik Devletler'de 135 şirket, sanayi varlıklarının yüzde 45'ine sahip bulunmaktadır. İzlenmesi gereken şirketler bunlardır. Yönetim gücü buradadır".[14] Gücün kullanılması, güç bilincine sahip olmaktan geçmektedir.[15]

14) Leland Hazard, "What Economists Don't Know About Wages", *Harvard Business Review*, January-February 1957, s. 56,

15) Burada, Büyük İşadamının tycoondan şirket adamına dönüşümünün yolları ve sonuçları üzerinde durulmadı. Bununla birlikte, bu konunun edebiyat üzerinde yarattığı izlere değinmeden geçemedik. (Cash McCall, ileride daha ziyade roman biçiminde bir çalışma olarak değerlendirilecektir). David Damsey şunları yazmaktadır: "Frank Norris, The Pit adlı romanında modern kapitalist protipini yaratmasından bu yana geçen elli dört yıl içinde, Amerikan romancılarının iş dünyasına yaklaşımları büyük bir değişikliğe uğramıştır. Norris, daha sonra da Dreiser, şirketin, tek adamın işi olduğunu gördüler. Kendi amaçları için şirkete hâkim olmakla bielikte davranışları büyük ölçüde toplumdan etkilenen birey üzerinde yoğunlaştılar. Dreiser'in on dokuzuncu yüzyıldaki kapitalisti Frank Cowperwood gibi, Norris'in buğday spekülatörü Curtis Jadwin'in kendi bütünlüğünü feda ederek bir imparatorluk kuran bir klâsik kahraman olarak kabullenilmektedir. Bugün birkaç Amerikan şirketi tek bir kişinin elinde bulunduğundan, romancı bakış açısını değiştirme -aslında tersine çevirmeye- zorunda bırakılmaktadır. Bugün, şirketin kendisi...kötü adam durumundadır: halktan çok, şirket yapısı içine sıkıştırılan birey, kurban haline...getirilmiştir. ". Ernest Pawel'in *From the Dark Tower* adlı kitabının eleştirisinden, *New York Times*, (Sunday Book Section), June 23, 1957.

Bu analiz, çok önemli bir nedenle, tam da doğru gelmemektedir. Konunun püf noktası, "bugün birkaç Amerikan şirketinin tek bir kişinin elinde bulunması değildir". Aralarında büyüklerin de yer aldığı bu türden birçok şirket bulunmaktadır. Asıl mesele, genellikle olduğu gibi, şirketinde hâkim bir pozisyona yükseldiğinde bile şirket adamının tycoondan farklı tipte biri olduğu ve çok farklı bir rol oynadığıdır. Tycoon için şirket sadece bir amaçken, şirket adamı için araç haline gelmektedir.

5

O zaman, Büyük Şirketler şirket adamları tarafından yönetilmektedir. Bunlar nasıl adamlardır? Neyi ve neden istemektedirler? Amerikan toplumunun sınıf yapısı içindeki yerleri nedir?

Büyük şirketlerin yöneticilerinin ayı, bağımsız ya da "nötr" bir sosyal sınıf oluşturdukları konusunda ve bu inancı destekleyen geniş bir literatür vardır. Bu görüşe, Berle ve Means'in "nötr teknolojisinde" ve Carl Kaysen'in "duygusal şirketinde" rastladık. Bu görüş, James Burnham'ın *The Managerial Revolution* ve Berle'nin *The 20th. Century Capitalist Revolution* adlı kitaplarında daha da geliştirilmiştir. Bu teoriyi geliştirenlerin çoğu ilginç ve aydınlatıcı görüşlerle katkıda bulunmuşlardır. Ancak, görüşümüze göre, hepsinin de ortak bir hatası vardır: temel fikir yanlıştır.

Yönetici tabakasının, mülk sahipleri sınıfının en aktif ve en etkili sınıfı olduğu bir gerçektir. Tüm çalışmalar, bu tabakanın üyelerinin sınıf yapısının orta ve yüksek sınıflarından geldiğini göstermektedir. Bunlar C. Writght Mills'in "çok zengin" olarak adlandırdığıyla örtüşmektedir. Birkaç kişi dışında, şirket bağlantıları nedeniyle elde ettikleri büyük gelirlerden ve büyük ayrıcalıklardan ayrık olarak kendi çaplarında zengin adamlardır da.[16] Daha önce de vurguladığımız gibi, tipik bir büyük şirkette yönetimin, hissedarların kontrolünde olmadığı doğrudur ve bu anlamda "sahipliğin, kontrolden ayrı tutulması" da bir gerçektir. Ancak, buradan, genelde yönetimin, genelde sahiplikten ayrı olduğu sonucunu çıkarmak da doğru değildir. Tam da tersine, yöneticiler, büyük sahipler arasındandır ve bulundukları stratejik konumları nedeniyle, büyük ölçekli mülkiyetin koruyucusu ve sözcüsü olarak işlev görürler. Ayrı bir sınıf olmaları şöyle dursun, gerçekte mülk sahibi sınıfın öncü tabakasını oluştururlar.

Bu, yöneticilerin, yönetici olmaları sıfatıyla ayırt edici özelliklerinin olmadığının tartışılması anlamına gelmemektedir. Mülk sahibi sınıfın diğer kesimleri gibi, bu hakka sahiptirler. Ancak, bu yolla ortaya çıkan çıkar çatışmaları, yöneticiler ve küçük mülk sahipleri arasında değil de daha ziyade yöneticiler ve büyük mülk sahipleri arasında ortaya çıkar. Bunun en açık örneği dividant politikasıdır.

Daha önce de belirtildiği gibi, genellikle, yöneticilerin mümkün olduğu kadar büyük şirket içi fon hacmi yaratma arzularının, düşük faizli divi-

16) Bu konu en iyi C. Wright Mills'in *The Power Elite*, adlı kitabının özellikle de 6,7 ve 8. Kısımlarında ele alınmıştır

dant ödeme oranlarına sahip hisselerin ortaya çıkmasına neden olduğu, hisse senedi sahiplerinin de harcanabilir nakit gelirleriyle yüksek faiz oranlı dividant ödemesi elde etmek istedikleri varsayılmaktadır. Aslında, bu çok basittir. Yöneticilerin çoğu (kendilerine ait ya da başka şirketlerde) büyük hisselere ve büyük hisse sahipleri gibi aynı faiz oranını sahip dividantlara sahiptirler. Bu faiz ne yüksek ve ne de düşüktür, ikisinin arasında bir düzeydedir: hissedarlar makul bir gelir elde etmelidir (bu, yöneticiler için, emekli olduktan ya da öldükten sonra ailesinin güvenliğinin garanti altına alınması özellikle önemlidir). Diğer taraftan, yöneticiler hisselerin değerinin sürekli olarak artmasına da önem verirler. İlki, dividantların, ikincisiyse kazançların yeniden yatırılmasını gerektirir. Bununla birlikte, yöneticilerin sahip olduğu düşük faizli ödeme oranına sahip hisseler mevcuttur ve bu şüphesiz çok önemlidir. Ancak, vurgulanması gereken nokta, bu durumun yöneticileri, minimum ödeme oranı olmasını arzulayan büyük hisse senedi sahipleriyle ittifak kurmaya yöneltmesidir. Bunun nedeni, çok zengin kişilerin, ne de olsa, gelirlerinin daha büyük bir kısmını tasarruf etmeleridir ve hisselerine sahip oldukları şirketlerin dividantlarını tasarruf etmektense, söz konusu şirketlerin kendilerinin yerine tasarrufta bulunmaları kendi avantajlarınadır. Şirket tasarrufları, bunların hisse senetlerinin değerini artırır. Harcamak ya da başka bir yatırımda bulunmak için paraya ihtiyaç duyarlarsa, hisse senetlerinin bir kısmını ya da hepsini satarlar ve hisse senetlerinin değerini, en fazla yüzde 25 oranında bir verginin ödenmesini gerekli kılan sermaye kazancı şeklinde yükseltirler. Diğer taraftan, dividant şeklinde elde ettikleri daha fazla olursa, gelir dilimlerine uygulanacak vergi oranları da daha yüksek olacak ve bu da tasarruf oranını azaltacaktır.

Yüksek ödeme oranlarının olması yönünde ortaya çıkan baskı genellikle küçük hisse senedi sahiplerinden gelmektedir. Bu baskı nadiren şirketin biçimsel oy verme mekanizması aracılığıyla yönetimi etkiler. Ancak, bu, küçük hisse senedi sahiplerinin hiç etkisi olmadığı anlamına gelmez. Birleşik Devletler'de yedi milyon ya da aşağı yukarı bu sayıya yakın küçük hisse senedi sahibi, önemli bir grup olma özelliğini taşımaktadır: bunların arasında, güçlü kişiler, yerel siyasette etkileri olan kamuoyu liderleri bulunmaktadır. Mülk sahibi sınıfın küçük bir kısmını oluşturan üst tabakası (bu grubun önde gelen unsuru yani büyük şirketlerin yöneticileri yer almaktadır) siyasî açıdan saldırıya açıktır, küçük hisse senedi sahiplerinin desteğine ve sadakatine ihtiyaçları vardır. Ilımlı ve belki de daha önemli-

si istikrarlı bir dividant politikası, bu desteği sağlayacak en etkin yoldur.

Uygulamada, dividant politikası, yöneticiler ve büyük hisse senedi sahipleri arasında düşük ödeme oranı arzusu ve küçük hisse senedi sahiplerinin de yüksek ödeme oranı arzusu arasında gerçekleşecek bir uzlaşı sonucunda ortaya çıkar. Bundan başka, bu uzlaşı şirketten şirkete değişir. Hisse senetlerinin çoğuna birkaç zengin kişi ya da ailenin sahip olduğu şirketler, ödeme oranları en düşük olan şirketlerdir. Küçük hisse senedi sahiplerinin çok olduğu ve ekonominin "kamu ilişkilerine duyarlı" alanlarda faaliyette bulunan şirketlerde ödeme oranları çok yüksektir. Yöneticiler de, kural olarak, bu uzlaşıyı belirleyerek, yönetimin kontrolü altındaki sanayi şirketlerinde ödeme oranlarının yüzde 50'nin üzerine çıkarmamaya ya da bu oranın altında tutarak önemli bir rol üstlenmeleri beklenir. Dahası, kârlar arttığında, gerçekleşen bu yeni kâr oranı düzeyine göre dividant ödemesi yapılmasını kasıtlı olarak geciktirirler. Bu nedenle, refah dönemlerinde, gerçek ödeme oranı ve hedef ödeme oranının altına düşer.[17] Tüm bunlar, yöneticiler ve çok zenginlerin birleşen güçlerinin test edilmesi niteliğindedir. Aslında, bunların ikisi de iktisadî piramidin tepesinde yer alan ve bir araya gelen uyumlu bir çıkar grubudur.

6

Şirket adamı kendini şirketin gelişmesine adamıştır. Bununla birlikte, bu, şirket adamının kendinden önceki tycoon ya da bireysel mal sahibi girişimciden az çok daha homo economicus, az çok daha bencil, az çok daha fedakâr olduğu anlamına gelmez. Tüm bu kavramlar en iyi ihtimalle ilgisizdir ve bizi yanlış yollara götürür. Sorun, herhangi bir tür "psikoloji" sorunu olmayıp, kurumların, bu kurumların işlemesini sağlayan kadrolar üzerinde yarattığı seçici ve şekillendirici etkiler sorunudur. Bu husus, üzerinde durulmayacak kadar basit bir nokta gibi görünebilir. Ancak, ne yazık ki, iktisatçılar arasında bilgi düzeyinin bu kadar yüksek olduğunu düşünmek mümkün değildir. İktisat teorisi hâlâ on dokuzuncu yüzyılın işi "psikolojik" temellerde ele alma geleneğinin etkisi altındadır ve bu geleneğin karışıklığa ve belirsizliğe neden olduğunun da sürekli olarak iktisatçılara hatırlatılması gerekmektedir.

Bir sosyal düzen, kendi koşulları açısından, başarılı olma hırsını üyele-

17) Daha kapsamlı niceliksel veri için bakınız, John Lintner "Distribution of Incomes of Corporations Among Dividants, Retained Earnings, and Taxes", *American Economic Review*, May 1956.

rine aşılamalıdır. Kapitalizmde, en yüksek başarı biçimi, iş yaşamındaki başarıdır ve tekelci kapitalizmdeyse en üst işletme biçimi büyük şirkettir. Bu sistemde başarı olmak isteyen bir genç adamın izlemesi gereken normal prosedür, mümkün olduğu kadar büyük bir şirkette mümkün olan en üst düzeye çıkmaya çalışmasıdır.[18] Böyle bi şirkete girdiğinde, yöneleceği iki amaç vardır: yönetim merdivenlerini tırmanmak ve şirketinin iş dünyasındaki nispî statüsünü geliştirmek. Uygulamada bu iki amaç birbirinden ayrılmaz: genç adamın şirkette yükselmesi, şirketin durumunun gelişmesine yaptığı katkıya bağlıdır. İşin püf noktası budur ve işte bu nedenle, şirket adamının kendisini şirketin gelişmesine adadığını söyleyebilmemiz mümkün olabilmektedir: şirket adamı, kendini, kendini geliştirme arzusu ölçüsünde şirketini de geliştirmeye adamıştır.

Bu durum, veri şirketin en üst düzeyine ulaşıldıktan sonra da geçerlidir. İyi bir intiba yaratmışsa, daha da büyük bir şirket peşinden koşar. Ve böyle bir intiba yaratmamışsa ya da yaratma umudu yoksa, başında bulunduğu şirketi geliştirmeye çalışacaktır. İş dünyasında konum, prestij ve güç kişisel özellikler olmayıp, şirket tarafından ve kişinin şirketteki konumu nedeniyle ilgili kişiye sağlanan niteliklerdir.

Bu ifadeler, *Cash McCall* adlı kitapta çok etkili bir biçimde ifade edilmiştir. Kitabın ana karakterlerinden biri olan Grant Austen, küçük bir şirketin sahibi ve başkanıdır. İkinci Dünya Savaşı sırasında şirket çok kârlı bir hale helmiştir. Ancak, Austen, şirketteki pozisyonunun değişmediğini fark etmiştir. "Kazancı, kendine yıllık 100,000 dolar ayıracak kadar artmıştı- Büyük bir İşletmenin başkanı bu düzeyde bir para almaktadır. Ancak, Grant Austen, Washington, New York, ve Detroit çevresiyle artan bağlantıları nedeniyle Suffolk Moulding Company'nin Küçük İşletme olarak adlandırılan şirketlerin küçük bir örneği olduğunu biliyordu. Sanayi dünyasındaki konumu, sosyolojik olarak toprakta ortakçı olarak çalışan bir kişinin konumunun eşdeğeriydi". Kızı, kayıtların dolmuş olduğu bahanesiyle, üst düzey kişilerin kızlarının gittiği okula kabul edilmemişti. "Grant, bunun nedenini çok iyi biliyordu. Kendilerinden sonra başvuran kişilerin kızları okula kabul edilmişti. Bu durumun tek açıklaması vardı; Grant Austen, dikkate alınacak kadar büyük bir adam değildi. Chadwick Okulu, Pulman kulübünde tanıştığı birçok adamın kızlarını gönderdiği okula

18) "Büyük olmayı başarmak ve bunu sürdürmenin yolu her zaman daha fazla bir şeyi elde etmek için mücadele vermekten geçer". Osborn Eliot, *Men at the Top*, New York, 1959, s. 40. Bu kitap, Amerikan iş yaşamının önderleri hakkında yararlı bilgiler vermektedir.

benziyordu; Suffolk Moulding Company'nin adını hiç duymamışlardı. Küçük bir şirketin başkanı olmak, hiçbir anlam taşımıyordu". Grant Austen'in evlilik yaşamının en iyi haftası, kendisi ve eşinin bir gece New York'ta National Association Of Manufacturers'ın toplantısında verdiği partide geçmişti. "Misafirlerinin hepsi de, kendisinden daha değerli addedilen başkanlar ve eşleriydi. Ancak, Miriam, bunlardan bazılarıyla tanışmıştı...Kocasının toplantıya katıldığı günlerde karısı, kocaları hem başkan ve hem de New York borsasında kendi adlarına kote edilmiş hisse senetlerine sahip iki kadından bilgi almanın yollarını aradı." Austen'in iş yaşamının sona ermesi, temel sorunu alaycı bir biçimde gözler önüne sermektedir. Küçük bir işletmenin sorunlarından rahatsız olmuş ve hüsrana uğramış olan Austen, şirketini saymaya karar verir. Şirketini, değerinden fazla bir paraya, iki milyon dolara satar; hiçbir şirketle bağlantısı kalmadığından, tek fark ettiği şey, daha önce kendisini kabul eden çevrelerde bile artık dikkate alınmayan bir kişi olduğudur.

Ancak, şirket statüsünün tek göstergesi, şirketin büyüklüğü değildir. Şirketin kredi derecelendirilmesi ve varlıklarının fiyatı gibi standartlar çerçevesinde değerlendirilen büyüme oranı ve "şirketin gücü" diğer önemli göstergelerdir. Böylece, eşit büyüklüklerde de olsalar, bir şirket daha güçlüyse ve daha hızlı büyüyorsa, diğer şirketler arasında daha ön sıraya yerleşecektir. Hatta büyük bir şirket durağan ya da gerileyen bir hale gelse de, güç ve hızlı büyüme, şirket büyüklükleri arasındaki farklılıkları dengeleyecek unsurlardır. Şirket politikasının birincil amacı -aynı zamanda ve de kaçınılmaz bir biçimde şirket yöneticilerinin kişisel amacı- güç, büyüme oranı, şirket büyüklüğüdür. Bu amaçları ölçecek ya da birleştirecek genel bir formül yoktur-zaten gerekli de değildir. Zira bunlar tek bir paydada yani kârlık paydasına indirgenebilir. Kârlar genişlemek için gerekli iç fonlardır. Kârlar, gerekirse ve gerektiğinde dış fonlara başvurma imkânını sağlayan sinir ve kaslardır. Şirketler, iç gelişme, ele geçirme ya da şirket birleşmeleri yoluyla gelişirler ve büyüme oranı şirketin büyümesi için gereklidir. Bu nedenle, kârlar, nihaî hedef olmasa da, nihaî hedeflere ulaşmada gerekli araçtır. Öyleyse, kârlar, şirket politikalarının, acil, yegâne, birleştirici ve niceliksel amacı, şirket rasyonalitesinin mihenk taşı, şirket başarısının ölçüsüdür. Bu da, Earley'den yaptığımız ve bu kitabın 24. ilâ 26. sayfalarında yer alan alıntılarda yer alan kâr maksimizasyonu davranışının gerçek -bireysel psikolojik davranıştan farklı olarak sosyo-yapısal açıklamasıdır-.

Şirket sorumlularının maaşlarını ve/veya kişisel gelirlerini maksimize etme çabasına girip girmedikleri konusunda henüz bir şey söylenmedi.[19] Bunun iki nedenle ortaya konmadığını düşünebilir. Birincisi, şirkette para biriktiren ve başka işlerle ilgilenen insanlar arasında çizilmesi gereken bu yönde işleyen seçici bir süreç söz konusudur. Veblen'in de dediği gibi, "sahip olduklarını artırma amacını taşımayanlar, şirkete gitmez".[20] Ve ikincisi, veri işletme ortamında, nispî maaş ya da gelir, önemli bir itibardır. Şirket sorumlularının vergilere ilişkin tavırlarını soruşturan William H. Whyte Jr., aşağıda belirtilenlerin doğru olduğu sonucuna varmıştır:

> *Yüksek vergileri sevmeyen şirket sorumluları açısından, asıl önemli olan maaşın mutlak değil, nispî büyüklüğüdür. Ve maaşın nispî büyüklüğü, vergi öncesi gelire bağlıdır. Gayrisafi maaş alay konusu olabilir. Ancak, kritik olan da gayrisafi maaştır. Yıllık 30,000 dolar kazanan bir kişi, yıllık 37,000 dolar kazanan rakibinin evine kendinden 892 dolar daha fazla götürdüğünü düşündüğünde huzursuz olacaktır.*[21]

Bu nedenle, şirket yöneticilerinin normal olarak kişisel gelirlerini maksimize etmek istemeleri konusunda şüphemiz kalmamıştır. Ancak, bunun tersi bir varsayım yapmış olsaydık da, şirket davranışı teorisinde değişen hiçbir şey olmayacaktı: yani şirket adamının gelirinin büyüklüğüyle ilgilenmediğini; para kazanmak için değil de, işini sevdiğinden işletmeye gittiğini ve çok çalıştığını söyleseydik bile. Kesinlikle böyle düşünen bazı işadamları vardır ve gerçekte, bütün işadamları böyle olsa ve kendilerine buna dayanarak para ödense de, tutumları hiç değişmez.

Durumu bir benzetme yaparak daha açık hale getirmeye çalışalım. Bir beyzbol oyuncusu hayatını top oynayarak kazanmaktadır. Bu işten nefret

---

19) Elbette, ikisi de aynı şey değildir. Şirketler, temelde vergi nedeniyle, eski moda maaş ve ikramiyeye ilâveten şirket sorumlularına ödemede bulunmak için çeşitli yöntemler geliştirmişlerdir. Şirket sorumlularının tüm yaşamları göz önüne alındığında, "bu ilâve ödemeler" ücret ve ikramiyeden daha önemlidir. Guaranty Trust Company, *Business Week* dergisinin 24 November 1956 tarihli sayısında şunları söylemektedir: "Kârdan pay alma, emeklilik plânları ve hisse senedi opsiyonları, işletme sorumlularının bugün ve gelecekteki ortalama sermaye varlıkları, bankadaki paralarından ve maaşlarından daha önemlidir".

20) *The Theory of Business Enterprise*, s. 20.

21) *The Organization Man*, New York, 1958, s. 144-145.

etmesine rağmen sadece para kazanmak amacıyla bu işi yapmaktadır. Ya da bu oyunu sevmektedir ve gerekirse hiç para almadan da bu oyunu oynar. Oyun alanına çıktığında, böylesi bir ayırımın hiç bir önemi kalmaz. Bu noktada kişisel duygularının ve tercihlerinin saha içindeki amacı üzerinde bir etkisi kalmaz. Her şey, beyzbol kural kitabında kalmıştır. Sevdiği, sevmediği ne varsa ve içindeki dürtüler ne olursa olsun, tek ve ölçülebilir bir hedefe yani diğer takımdan daha fazla koşu yapma hedefine kilitlenmiştir. Kitaptaki kurala göre oynamayacaksa ya da oynayamayacaksa, takımdan çekilir ve işini kaybeder. Kulübünün başarısında yeterli katkısı yoksa oynatılmaz ya da daha düşük lige transfer edilir.

Baeybolun, Amerikanın millî sporu olduğu söylenir. İş yaşamının, Amerikanın millî sporu olduğunu söylemek daha uygun olacaktır: zira bu alanda çok sayıda insan vardır ve kazanç çok daha yüksektir. Ancak, her iki spor da benzer ilkelerle oynanır. Beyzbolda amaç, ligde şampiyon olmaktır. Günlük politikalar, diğer takımlardan daha fazla koşu yaparak oyunları kazanmak üzerine oturtulur. Oyuncular günlük performansları çerçevesinde değerlendirilir. İş yaşamında da amaç, şirket piramidinin zirvesine konmaktır. Günlük politikalar, mümkün olan en fazla kârı elde etme mantığı çerçevesinde düzenlenir. Beyzbolda olduğu gibi, insanlar, günlük performanslarına göre değerlendirilir. Her ikisinde de, kurallara göre oynamayı reddedenler, oyundan atılır. Performansı standardın altına düşenler dibe çöker. Her iki oyunda da, yapılan işe olan katkıları etkin olmanın dışında, kişisel motivasyonlar önemsizdir ve bu bağlamda, sahip oldukları fiziksel özellikleri, zekâları, nitelikleri, antrenmanları gibi birçok benzeri unsurlarla oyunlarını oynarlar.

Özetlersek: İş yaşamı, iyi bilinen kriterlere göre seçilen ve ödüllendirilen düzenli bir sistemdir. Yön veren ilke, şirketler arasında mümkün olduğu kadar yüksek düzeyde olan bir şirketin içinde olabildiğince en üst düzeye gelmektir. Bu çerçevede, kârların maksimum olması gerekir. Bu nedenle de, bir kez elde edilen kârların finansal gücü artırmaya ve büyümeyi hızlandırmaya ayrılması gerekmektedir. Bunlar, sistemin nesnel amaçları olduğundan, iş dünyasının da öznel amaçları ve değerleri haline gelir. Üyelerinin psikolojisi, sistemin karakterini değil, sistemin karakteri, üyelerinin psikolojisini belirler.

Bu analizle ilgili önemli bir sonuç özellikle vurgulanmalıdır. Marx şunları belirtmektedir: "*Kapitalist üretimin tarihî şafağında, tamah ve zenginleşme hırsı, hâkim tutkulardır...Biriktir! Biriktir! Musa da bu, peygamberler de*

bu". [22] Ancak, Marx bu hâkim tutkunun insanın doğasından değil ama bu tutkunun rol oynadığı sistemin bir ürünü olduğunu dikkatli bir biçimde belirtmiştir:

> *Bu haliyle, [kapitalist], bir cimrinin, salt servet olduğu için servete tapma duygusunu paylaşır. Ancak, cimrideki yalnızca huy ve yaratılış halindeki bu tutku, kapitalistte, yalnızca çarklarından birisi olduğu sosyal mekanizmanın sonucu ve eseridir. Bunun ötesinde, kapitalist üretimin gelişmesi, belli bir sanayi koluna yatırılan sermayenin sürekli bir şekilde artmasını zorunlu hale getirir ve rekabet, kapitalist üretimin özünde yatan kanunlar, dışarıdan gelme zorlayıcı kanunlar olarak tek tek her kapitalisti kabul etme durumunda bırakır. Sermayesini koruyabilmesi için, kapitalisti, durmadan sermayesini genişletmeye zorlar, oysa sermayesini artırması ancak aşamalı bir birikimle olabilir.*[23]

Kapitalist üretimin tarihî olarak ortaya çıkışından ve hatta Karl Marx'ın Das Kapital'i yazmasından bu yana çok zaman geçti. Bu günlerde, her kuruşu ele geçiren ve servetinin artışını kaygıyla seyreden para canlısı kapitalist, on dokuzuncu yüzyılın romanında yer alan bir tip gibi görünmektedir. Bugünün şirket adamının farklı bir tutumu vardır. Kazanabileceği kadar para kazanmak ister ve özgürce de harcar. Şirketin sağladığı emeklilik hakları ve diğer gelirleri nedeniyle, kişisel tasarrufuyla pek ilgilenmez. Modern işadamı ve eski meslektaşı arasındaki tezadı ortaya koyarak, eski isteklerin sistemden uzaklaşmış olduğu, birikim motoruyla ileri doğru itilen klâsik kapitalizm resminin, bugünün koşullarına uymadığı sonucuna ulaşabilir.[24]

---

22) *Capital*, Cilt: I, 22. Kısım, 4. Kesim.

23) Ibid.

24) Schumpeter tam da bu hatayı yapmıştır. "Burjuvazi öncelikle yatırım yapmak için çalıştı ve burjuvazinin mücadele ettiği ve hükümetin kısa dönemli görüşüne karşı savunmaya çalıştığı şey, tüketim standardı değil, birikim standardıydı. Aile güdüsünün sağladığı itici gücün azalmasıyla, işadamının zaman mefhumu yaşam beklentisiyle sınırlı hale gelerek geriledi. Ödeyeceği verginin artmasından korkmasa da, şimdilerde, eskisine nazaran kazanma, tasarruf ve yatırım yapma işlevini yerine getirmede pek de istekli olmayacaktır. Bu durumda, işadamı tasarrufa karşı olan bir noktaya kaymakta ve kısa dönem felsefesini gösteren tasarruf karşıtı teorileri hızla benimseme noktasına gelmektedir". J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, 1942, s. 160-161. Bu ifadelerin kapitalist şirket için geçerli olmadığı Schumpeter'in gözünden kaçmış gibi gözükmektedir.

Bu görüşün, suni bir görüş olduğunu anlayabiliriz. Bugünün gerçek kapitalisti, bireysel olarak işadamı değil, şirkettir. İşadamının, kişisel gelir elde etmesi ve harcaması gibi özel yaşamına ilişkin olarak takındığı tavır sistemin işleyişiyle ilintili değildir. Şirket yaşamında ne yaptığı ve şirketin gelir elde etmesi ve harcanması sırasında ortaya koyduğu tavrın ne olduğu dikkate alınır. Şüphesiz, kârların elde edilmesi ve biriktirilmesi, önceden olduğu gibi şimdi de önemlidir. Bir ya da iki yüzyıl öncesinde mütevazı bir ticarethanenin duvarlarına yazıldığı gibi, bugünün büyüleyici iş yerlerinin panolarına da şu veciz ifadeleri kazımak aynı derecede uygun düşecektir: "*Biriktir! Biriktir! Musa da bu, peygamberler de*".

7

Bireysel kapitalistin yerini kapitalist şirketin alması, kapitalist işlevin kurumsallaşmasını meydana getirir. Kapitalist işlevin kalbi ve özü birikimdir: her zaman için birikim, sistemi harekete geçiren temel unsur, çelişkilerin merkezi, kazanacağı zaferlerin ve maruz kalacağı felâketlerin kaynağıdır. Ancak, sistemin emeklemesi sırasında birikimin kapitalistin tüm borçlarını temizlemesini sağlar. Başarı, sorumlulukları da beraberinde getirir. Marx şunları söylemektedir:

> *Belli bir gelişme aşamasına ulaşıldığında, aynı zamanda bir servet gösterisi ve dolayısıyla itibar kaynağı olan ve alışılagelen derecede bir israf, "talihsiz" kapitalist için bir iş zorunluluğu haline gelir. Lüks, sermayenin temsil masrafları arasında yer alır.*[25]

Temsil masrafları geleneksel olarak bir taraftan dikkat çeken bir israf ve diğer taraftan da hayırseverlik şeklini almıştır. Bunların her ikisi de, bugünlerde halkla ilişkiler amacı olarak adlandırılan amaç olmuştur: biri halkı şaşırtmak ve diğeri ise korkup tepkisiz kalmasını sağlamak amacını gütmektedir. Her ikisi de kapitalistin sahip olduğu kapasite nedeniyle ortaya çıkmıştır.

Son yıllarda Amerika'da en dikkat çeken değişmelerden bir tanesi, iş dünyası aristokrasisinin yaptığı her iki tür harcamanın da önemli ölçüde azalmasıdır. Newport ve Southampton'daki büyük binaların, Morgan'ların ve Astor'ların muhteşem yatları, yarım milyon dolar masraf yapılarak dü-

25) *Capital*, Cilt: I, 22. Kısım, 4. Kesim.

zenlenen partiler; artık bunlar günlük gazetelerin sosyete sayfalarında değil de, tarih kitaplarında yer almaktadır. (Texas'lı petrol sahipleri hariç) bugünün Büyük İşadamı gösterişsiz değilse de, en azından sessiz sedasız yaşamaktadır: serveti nedeniyle dillere düşmek, en son istediği şeydir. Benzer şekilde, bireysel olarak yardım yapmak da giderek önemini yitirmektedir; ülkenin en büyük işadamlarından bir tanesinin, şirket dünyasının sorunlarına ilişkin olarak yazdığı kitabın başlıklarından bir tanesine "The Vanishing Philanthropist" (Yok olan Hayırseverlik) adını koyması bunun en iyi göstergesidir.[26]

Bununla birlikte, bu gelişmeler, sermayenin temsil masraflarının ortadan kalktığı anlamına gelmemektedir. Kapitalistin işlevinin diğer yönleri gibi, sermayenin temsil masraflarını karşılama sorumluluğu da kurumsallaşmıştır. Bugünlerde, halkın önünde yüksek bir yaşam standardını sürdürecek olan şirkettir ve bunu da şatafatlı binalar dikerek, görevlilerine tüyleri yıldan yıla uzayan kumaşlarla kaplı çalışma büroları kurdurtarak, onları şirketin sahip olduğu jetler ve Cadillac'larla taşıtarak, sınırsız masraf hesapları açarak v.b. yapar.[27] Bütün bu masrafların çoğu, üretken etkinlikle ters yönlü ilişkili olması çerçevesinde yapılan beyhude harcamalardır yani israftır; ancak, Büyük İşletmeler dünyasında yer alacağı iddiasında bulunan şirketler, bu tür operasyonlardan kaçınamaz. Şirketin bü-

---

26) Crawford H. Greenwalt, *The Uncommon Man: The Individual in the Organization*, New York, Toronto, London, 1959, s. 113 ve devamı.

27) Atmış katlı Chase Manhattan Bank binasını bir düşünün. Banka tarafından *A New Landmark for New York* adıyla yayınlanan bir broşürde şunlar yazmaktadır: "Sabahın ilk güneş ışığını arkasına alan 813 feet yüksekliğinde bir Chase Manhattan Bank binası, bir mimarî idealinin gerçekleştirilmesini ve modern yönetimin en yüksek noktasını temsil etmektedir. Bu bina sadece işlevini yerine getirmesi amacıyla değil -gelip geçici ihtiyaçtan ziyade zarafetin kendini gösterdiği bir çağda yaptırılan binabelli bir şeyin ifade edilmesi amacı için dikildi...Binanın inşa edilmesinin ilk aşamalarında, modern mimarinin yalın basitliğini en iyi tamamlayacak dekoratif unsurun güzel sanatlar olacağına karar verildi. Buna binaen de, banka, çalışanlarının sıcak ve canlılık yaratacak bir çevrede çalışmalarına katkıda bulunmak ve aynı zamanda da, bankanın, insanların en çok sevdiği şeylere ilgi gösterdiğini somutlaştırmak üzere, sanat eserlerini seçecek sanat eserleri uzmanlarından oluşan bir komite oluşturuldu. Özel büroları ve resepsiyon alanlarını dekore etmek için seçilen eserler en soyut empresyonizmden en ilkel Amerikan eserlerine kadar geniş bir yelpaze içinde yer almakta ve bankanın Amerikan tarihindeki rolünü ifade etmektedir...1 Chase Manhattan Plaza gerçekten tek bir başlık altında toplamış olmaktadır-yıldızlara ulaşmanın artık sözde kalmayacağı, insanların sokakta yürür gibi okyanusların derinliklerinde yürüdüğü bir çağın ürünü- mimarlık tarihinde bir dönüm noktası, hayrete düşüren bir makine kompleksi- dünyada eşi benzeri olmayan bir sanat galerisi- finansal konulara gelecekte güvenle bakacak Chase Manhattan'ı simgeleyen bir kule". Bu binanın yarı masrafını vergileriyle ödediklerinden, tüm Amerikalılar bu eserle gurur duymalıdır.

yüklüğü, başarı, güç -şirket politikasının özlemini duyduğu- elde edilmeli ve tüm dünyanın da gözleri önüne serilmelidir. Eskiden olduğu gibi şimdi de şaşırtmak ve korkup tepkisiz kalmayı sağlama ihtiyacı vardır ve bunun için gereken masraflar da sermayenin büyümesiyle birlikte artmıştır. Değişen, oldukça dikkat çeken israfın amacı ve içeriği değil, biçimi ve yöntemidir.

Hayırseverlik konusunda da aynı şeyler söylenebilir. Bu da kurumsallaşmıştır ve özellikle de yüksek öğrenim kurumlarına özel destek sağlama konusunda yeni oluşumlar başı çekmekte, şirketlerin oynadığı rolün önemi giderek artmaktadır.[28] Hiç şüphe yok ki, bu konuda, belirsiz gelecek trendi gören gözlemcilerin yanılmaları söz konusu değildir. Bu gidişat, hayırseverliğin tümüyle şirket kaynaklı olması eğilimine dönüşebilir.

Hayırseverlik ve bununla sıkı sıka ilintili ve birlikte süregiden halkla ilişkiler çabalarına bakarak, "duygusal şirket" fikrinde gerçeğin özüne ulaşabiliriz. Bu kavramı daha önce eleştirerek, kâr maksimizasyonunun artık şirket davranışını yönlendiren ilke olmadığı görüşünü ortaya koyan Kaysen'in "The Social Significance of the Modern Corporation" adlı makalesini reddetmiştik. Ancak, Kaysen, modern şirketin "geniş halk kitlesi karşısındaki sorumluluklarının yaygın olmasından" ve bunların arasında "yerel yardım kuruluşlarında liderlik yapmadan, fabrika mimarisi ve peyzajla ilgilenmeden, yüksek öğretime destek vermeden" söz ettiğinde, ortada itiraz edilecek bir şey kalmaz. Kârlarını maksimize ettikten sonra, şirketler bu türden faaliyetlere girişmek isteyecekler ve bunu giderek daha fazla yapmaya başlayacaklardır. Bu faaliyetler şirketin duyarlı oluşundan kaynaklanıyorsa, bu metafizik varlığın mevcudiyetini gerçek olarak kabul et-

---

28) Bunların tümüyle pür hayırseverlik olduğu düşünülmemelidir. Council for Financial Aid to Education'ın başkanı olan William M. Compton şunları yazmaktadır: "Şirketler yardımsever kurumlar değildir. Ancak, yapacakları yardımın şirket sahibine yarar sağlayacağına inanırlarsa, yardımda bulunurlar", *Association of American Colleges Bulletin*, March 1954. Mr. Compton herhalde kişisel deneyimleri nedeniyle şirketlerin bu konuda neler hissettiklerini bilmektedir. Ya da Du Pont'un başkanı Crawford Greenewalt'tan bir kez daha alıntı yapalım: Amerikan sanayiinin sürekli gelişimi, ulusun "dengeli bir araştırma programına sahip olması nedeniyledir. Bu da, bu araştırma programının, tüm bilimsel gelişmenin dayandığı temel bilgiyi yeterince sağlayacak belli bir araştırmayı tamamlayıcı nitelikte olması anlamına gelmektedir...Bu araştırmaların önemli bir kısmı sanayi tarafından yapılmaktadır. Bununla birlikte, asıl sorumluluk üniversitelerimize düşmektedir. Zira gerçek bilimsel araştırmanın gelişeceği atmosfer sadece üniversitelerce sağlanır. Sorun, finans sorunu değildir. Bu noktada, sanayi temel akademik araştırmaları destekleyerek, hissedarlarına hizmet verir ve kamunun ihtiyaçlarını karşılar ". *The Uncommon Man*, s. 137-138.

mek gerekecektir. Ancak, bu aşina olduğumuz bir duyarlılıktır, yoksa yeni bir şey değil. Bu duyarlılık, kapitalist hayırseverin ölü bedeninden uzaklaşarak, kapitalist şirketin bedenine girmiştir. Yoksa bir bütün olarak sistemde, duyarlılık artışından söz edilemez.

8

Bugünün dev şirketinin, en az daha önceki dönemdeki bireysel girişimci kadar kârı maksimize edecek ve sermaye birikimini sağlayacak bir motor olduğunu göstermeye çalıştık. Ancak, şirket, sadece bireysel kapitalistin genişletilmiş ve kurumsallaştırılmış bir versiyonu değildir. Bu iki tür girişim arasında çok temel farklar vardır ve bu farklardan en az ikisi, genel bir tekelci kapitalizm teorisi açısından çok önemlidir: şirketin zaman ufku, bireysel kapitalistinkinden daha uzundur ve daha rasyonel bir hesap makinesidir. Her iki fark da, temelde şirket işlemlerinin daha öncekilerle karşılaştırılamayacak kadar büyük ölçekli olmasıyla yakından ilgilidir.

Şirket, ilke olarak, sadece kendi özel kanunî şekli nedeniyle değil, fakat aynı zamanda da değeri, varlığını sürdürebilmesine bağlı geniş ve karmaşık bir sermaye yatırımını bir araya getirmesi nedeniyle (buna rağmen, şirket, tek bir mal sahibi kadar kolayca zedelenebilir) ölümsüzdür ve çalışanlarına uzun bir zaman ufku verir. Benzer şekilde, şirketin işlemlerinin büyüklüğü, yönetim işlevinin kapsamlı bir biçimde uzmanlaşmasını ve rasyonelleşmesini gerekli hale getirir. Du Pont Company'nin başkanı Crawford H. Greenewalt şunları söylemektedir: "belki de, bir sorumlunun işi, en çok, bir senfoni orkestrası şefinin, yönetimindeki çok farklı uzmanlığa ve niteliklere sahip yüz ya da daha fazla müzisyeni, eseri etkin bir biçimde icra etmek amacıyla tek vücut haline getirmesine benzetilebilir". [29] Ve büyük şirketin rasyonel özelliği ise Earley'in daha önce bu kitabın 24. ilâ 26. sayfalarında gördüğümüz ve de güçlü bir biçimde vurgulanan türden yöntemlerin -maliyet muhasebesi, bütçeleme, bilgi işlem, yönetim danışmanlığı, yöneylem araştırması ve benzeri- hızlı bir biçimde geliştirilmesinden (bu yöntemle çalışanların artırılması) daha sağlam bir delil olduğunu zannetmiyoruz.

Şirketin uzun bir zaman ufkuna sahip olması ve yönetimin rasyonalizasyonu belli karakteristik tutum ve davranış tarzını ortaya çıkarır. Bunların arasında belki de en önemli olanları, (1) risk almaktan sistematik olarak

29) *The Uncommon Man*, s. 64.

kaçınmak ve (2) şirket dünyasının diğer üyelerine karşı yaşa ve yaşat biçimde geliştirilen tutumdur. Her iki açıdan da, eski moda bireysel girişimciden ayrılan yönler, nicelik olduğu kadar nitelikçe de farklıdır.

(1) Risk alma konusunda, fark, bireysel kapitalistin şirketten daha fazla kumarbaz olması noktasında değil (bireysel kapitalist daha kumarbaz olsa da), riski hesaplama ve yeteneği ve alışkanlığı olmaması nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bireysel kapitalist, başarısızlıkla sonuçlanacak vuruşları bilmeden ve bu vuruşları dikkate almadan sayılara oynayan küçük bir çocuktu. Büyük şirket ise tek sayıları lehine çevirecek profesyonel bir kumarbazdır. Zaman ufku unsuru da burada önemli bir rol oynamaktadır: hızlı bir getiri sağlama baskısı altında olmayan ve zengin kaynakları kullanabilen şirket, yeni bir gelişmeye dikkatle ve ihtiyatla yaklaşır ve gerekli incelemeler ve hazırlıklar yapılmadan nihaî bir taahhüt altına girmez. Son olarak, bir anlamda da ironik bir biçimde, şirket, doğduğu küçük girişimin zayıf yönlerini kendi amaçları için nasıl kullanacağını bilir. Yeni bir sanayi ya da faaliyet alanı açıldığında, büyük şirket kendini kesin bir biçimde geri plânda tutar ve bireysel girişimcilerin ya da küçük işletmelerin bu alanda öncü çalışmalar yapmasına izin verir. Bunların birçoğu başarısızlığa uğrayarak geri çekilirler. Ancak, başarılı olanlar, gelecek için umut verecek bir gelişme çizgisi izlemeye başlar. İşte tam da bu evrede, büyük şirketler sahneye çıkmaya başlar. General Electric'in eski başkan yardımcısı olan T. K. Quinn, elektrik malzemeleri alanında yaşadığı uzun deneyimlerden hareketle şunları söylemektedir: "Evlerde kullanılan elektrikli çöp öğütücüsü dışında, dev laboratuarların ya da şirketlerin yaptıkları yeni bir ürün, bir icat olarak elektrikli tıraş makineleri ya da elektrikli tuğlalar da dâhil olmak üzere, bilmiyorum...Dev şirketlerin yaptığı iş, içeriye girerek, küçük yaratıcıları satın almak ve emmektir".[30] Bu konuda elimizde genel bir bilgi olmasa da, Mr Quinn'in sözlerinin, diğer sanayilerin çoğu için geçerli olduğuna inanmamız için nedenimiz var.

(2) Büyük İşletmeleri karakterize eden yaşa ve yaşat tavrı, şirketin yatı-

---

30) T. K. Quinn, *Giant Business: Threat to Democracy*, New York, 1953,vs. 117. Bu kısım, Monthly Review'un July-August 1962 tarihli sayısında yayınlandığında Wisconsin'den Mr. Morrison Sharp of Racine'den bir mektup aldık. Mektubun bir kısmı şöyleydi: "Mr. Quinn elektrikli çöp öğütme makinesini icat eden ya kendi hukuk departmanına ya Racine Chamber of Commerce'e ya da In-Sink-Erator Company of Racine'e başvurmalıdır. Kamuoyunda dolaşan dedikodu, dev GE'nin (General Electric) uzun ve başarılı bir davadan sonra In-Sink-Erator Company'den hakları alarak kendi adına üretim yapmaktadır." Aldanana yazıklar olsun!

rımının büyüklüğü ve yönetiminin hesaplama rasyonelliği nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu tavır, genellikle, diğer büyük şirketlerde de görülse de, küçük işadamlarında rastlanmaz. Örneğin, üç büyük otomobil şirketi birbirilerine Schumpeter'in doğru bir biçimde ifade ettiği gibi "karşılıklı saygı içinde"[31] davranırken, ürünlerini halka satan on binlerce otomobil üreticisine küstahça ve diktatörce davranır. Tabii ki, bunun nedeni, büyük şirketlerin her birinin diğer büyüklerin güç ve misilleme yapabileceğinin farkında olması ve hesaplanmış bir politika çerçevesinde onları kışkırtmaktan kaçınmasıdır. Ancak, karşılıklı saygı içinde davranış sadece rakipler arasında olmaz. Büyük bir şirket diğerinin rakibi değilse, muhtemelen müşterisi ya da ona mal sağlayan firmadır ve şirket ilişkileri içinde geçerli olan ilke, rekabetin yarattığı karşılıklı saygı içinde davranma ilkesi gibi karşılıklılık ilkesidir. Buna ilâve olarak, Büyük İşletme topluluğu, tüm ülkede 10,000 ya da aşağı yukarı bu sayı civarında, sayıca azdır ve üyeleri de birbirlerine sosyal ve iktisadî bağlarla bağlıdır. Güçlerinin ve büyük bir ulusal topluluk içinde bulunmalarının bilinciyle, doğal olarak, aralarında dayanışma ve karşılıklı yardım gerektiren bir grup ahlâkı geliştirme ve dış dünyaya karşı ortak cephe oluşturma eğilimine girerler.

Bu her zaman böyle olmaz. Büyük İşletmenini, küçük ölçekli rekabet ormanından çıktığı ilk günlerde, karşılıklı saygı içinde davranmaya pek rastlanmazdı. Demiryolları bile, değerli varlık sahiplerine ve rakip işletmelere ne olursa olsun, yol yataklarının, rayların, lokomotiflerin ve vagonların yolcu ve yük taşımaya devam edeceğini anlayıncaya kadar, bir yığın yıpratıcı fiyat savaşlarına girişmişlerdi. Gırtlak gırtlağa bir rekabetle yüz yüze gelen ilk tycoonlar, acımasız bir tekelleşme politikasıyla bir çıkış yolu aradılar. Bununla beraber, bu davranış çok sayıda kurban verdi ve bu kurbanlar hiçbir şey de yapamadı. Olup bitenden hoşnut olmayan çiftçiler ve işçilerle geçici bir ittifak kurarak, antitröst kanunlarını çıkarmayı başardılar. Bu kanunlar serbest rekabeti koruma (ya da yeniden düzenleme) amacına ulaşamamışsa da, tam anlamıyla gerçekleşebilecek bir tekelciliğin önüne gerçekten set çekebildi. Bu nedenle, teknolojik ve iktisadî nedenler de söz konusudur, bir şirketin ya da bir finansal çıkar grubunun tüm piyasayı etkin bir biçimde kontrol edebilmesi çok rastlanır bir durum değildir.

Bu koşullarda Büyük İşadamları karşılıklı saygı içinde davranmanın er-

31) *Capitalism, Socialism, and Democracy*, s. 90'daki dipnot.

demlerini öğrenmeye başladılar. Oldukça bireysel olan tycoon sahneden çekilip yerini şirket hayatının tipik temsilcisi olan şirket adamına bıraktıkça, öğrenme süreci de hızlandı. Bugün, belki de, bu yüzyılın başıyla karşılaştırıldığında, çok daha az gerçek tekel vardır. Ancak, gırtlak gırtlağa süren bir rekabette pek yoktur. Ve bu da bizi, doğrudan doğruya dev şirketlerin karşılıklı etkileşimi sorununa götürür.

III
ARTIĞIN YÜKSELME EĞİLİMİ

1

Tekelci kapitalizm, dev şirketlerden oluşan bir sistemdir. Bu, sistemde başka unsurlar olmadığı ya da tekelci kapitalizmi incelemek için, dev şirketlerin dışında her şeyi sistemden soyutlamanın yararlı olacağı anlamına gelmez. Başlangıçta, birleşmiş tekelci sektörün yanı sıra üç aşağı beş yukarı küçük işletme sektörünü de işin içine katarak incelemeye başlamak, daha gerçekçi ve daha aydınlatıcı olacaktır. Bunun nedeni, küçük işletmenin değişik yollardan Büyük İşletmenin hesaplamaları ve stratejileri içine girmesidir. Küçük işletmeyi soyutlamak, Büyük İşletmenin kimi belirleyici unsurlarını yapılacak araştırmanın dışında tutulması anlamına gelecektir.

Bununla birlikte, Büyük ve küçük işletmelerin niteliksel olarak eşit ya da sistemin *modus operandi* bakımından aynı öneme sahip olduğunu varsaymak gibi bir tuzağa düşmemeye dikkat etmelidir. Hâkim unsur, sistemi ilk olarak harekete geçiren güç, devletler biçiminde örgütlenmiş Büyük İşletmelerdir. Bunlar, kârı maksimize eden ve sermaye birikimini gerçekleştiren şirketlerdir. Gelecekleri, şirketlerin başarı ya da başarısızlıklarıyla tanımlanan şirket adamlarınca yönetilirler. Bunlar -yani şirketler ve şirket adamları-gelecekle ilgilenirler ve hesaplarını dikkatli bir biçimde yaparlar. Sahip oldukları inisiyatifle, ekonomiyi harekete geçirirler, güçleriyle eko-

nominin işlemeye devam etmesini sağlarlar, izledikleri politikalar iktisadî zorlukların ve krizlerin çıkmasına neden olur. Bu süreçte küçük işletmeler, gelişmelerden etkilenen uçtadır, Büyük İşletmelerin baskılarına karşı tepki verirler, Büyük İşletmeleri bir ölçüye kadar şekillendirip kanalize ederler. Ancak, Büyük İşletmelere karşı koyacak güçleri olmadığından, kendi başlarına bağımsız bir inisiyatif kullanabilmeleri çok düşüktür. Tekelci kapitalizm teorisinin bakış açısından, küçük işletmeler, yer aldığı çevrenin bir oyuncusu olarak değil de, Büyük İşletmelerin faaliyet gösterdiği bu çevrenin bir parçası olarak ele alınmalıdır.

2

Şirket içindeki ilişkiler, doğrudan, hiyerarşik ve bürokratiktir. Yukarıdan aşağıya direktifler ve aşağıdan yukarıya sorumlulukla gerçek anlamda plânlama söz konusudur. Bununla birlikte, bir bütün olarak sistemde böylesi ilişkiler yoktur. En büyük şirketler bile, toplam toplumsal ürününün çok küçük bir kısmından daha fazlasını üretemez. Örneğin, satışlar açısından ülkenin en büyük sanayi şirketi olan General Motors'u ele alalım. 1957 yılında, GM'un şirket olarak Gayrisafi Millî Ürüne toplam ücretler, genel giderler ve kârlar olarak yaptığı katkı 4 milyar doların üzerinde olmuştur ve bu da söz konusu yıl için GSMÜ'ün yüzde 1'ine eşittir. Birkaç dev şirketin birlikte hareket ettikleri tabii ki doğrudur. Ancak, birlikte hareket etmeleri, bir bütün olarak sistemin işleyişini kontrol etmek için demeyelim ama etkilemek amacından ziyade, kendi amaçlarına hizmet etmek içindir.

Tümüyle, tekelci kapitalizm, selefi olan rekabetçi kapitalizm kadar plânlı değildir. Büyük şirketler birbirleriyle, tüketicilerle, işçiyle, küçük işletmeyle olan ilişkisi öncelikli piyasa aracılığıyladır. Sistemin işleyişi hâlâ da söz konusu sistemi oluşturan çok sayıda birimin kendilerini düşünerek girıştikleri istenmeyen sonuçlar çerçevesinde işlemektedir. Piyasa ilişkileri temelde fiyat ilişkileri olduğundan, rekabetçi kapitalizm gibi tekelci kapitalizmi de, fiyat mekanizmasının işleyişini ele alarak incelemeye başlamak gerekir.

İkisi arasındaki önemli fark çok iyi bilinmektedir ve şu ifadeyle özetlenebilir: rekabetçi kapitalizmde bireysel girişimci "fiyatı veri olarak kabul eden", tekelci kapitalizmde büyük şirket "fiyatı belirleyendir".[1] Ancak, bu

1) Bu terminoloji, Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy*, Chicago, 1951, s. 18, 20'de kullanılmıştır.

farkın bir bütün olarak sistemin işleyişi açısından ortaya çıkardığı sonuçların analizi şaşırtıcı ölçüde yetersizdir. Tek tek her bir metanın fiyatlaması ya da belli bir sanayinin ürettiği ürünlerin fiyatlamasına ilişkin olarak hem teorik ve hem de ampirik olarak yapılmış çok sayıda çalışma vardır ama tekelci fiyat sisteminin işleyişine ve sonuçlarına ilişkin olarak yazılmış pek bir şeye rastlanmaz.

Sistemi oluşturan kısımların analizi ve bir bütün olarak sistemin analizi arasındaki -bugünlerde buna mikroekonomi ve makroekonomi denmektedir- bağlantı eksikliği, eski rekabetçi ekonomi teorilerinde yoktu. Söz konusu eski teoriler konuya ister Marshall gibi firma ve sanayi açısından, isterse de Walras gibi sistemin bütünü açısından yaklaşsınlar, rekabetçi fiyat sisteminin, açık bir biçimde tanımlanan ilkeler çerçevesinde kaynakların tahsis edildiği, çıktının üretildiği ve gelirin bölüştürüldüğü bir denge durumunu nasıl ortaya çıkarma eğiliminde olduğu gösterilmeye çalışılıyordu. Dahası, rekabetçi model, işin içine sermaye birikiminin (tasarruf ve yatırım) girmesiyle "dinamik" hale getirildiğinde, teori, doğru varsayımlar yapıldığında, (faiz oranı da dâhil olmak üzere) fiyat mekanizmasının, mevcut üretken kaynakların tam istihdamı sağlanırken, artan nüfus ve gelişen teknolojinin gereksinimlerine uygun bir biçimde sermaye miktarını nasıl düzenleyeceğini gösterecek bir biçimde genişletildi.

Uyumlu bir biçimde büyüyen bu sistem modelinin, kapitalist gerçeğe sadık kalınarak yapılan bir açıklamayı tabii ki yansıtmadığı belliydi. Bu nedenle, bu modele, makroekonomik düzeyde başlayan ve büyük ölçüde de bu düzeyde kalan tamamlayıcı bir iş çevrimleri teorisi ilâve edildi. İş çevrimleri ve bununla ilgili çeşitli olgular, normal gelişmeyi etkileyen sapmalar olarak değerlendirildi. Bu sapmalarsa, düzgün bir biçimde işleyen modelin kurulması sırasında soyutlanan belli unsurlar nedeniyle ortaya çıkmaktaydı. Bu unsurlar da çoğunlukla, para ve kredi sistemi, işadamlarının psikolojisinde meydana gelen volatilite, eşit olmayan teknolojik değişme olarak vurgulanmaktaydı.

Farklı unsurları vurgulamakla ya da bunları değişik şekillerde bir araya getirmekle, çok sayıda iş çevrimleri teorisi oluşturuldu. Şu anki bakış açımız çerçevesinde, önemli olan bu teorilerin hiçbirinin, fiyat sisteminin işleyiş özelliği ve tarzıyla ilgili olarak yeni varsayımları ya da sonuçları ortaya koymamasıdır.

1930'ların başlarında Joan Robinson ve E. H. Chamberlein geleneksel fiyat teorisine ilk büyük saldırı başlattıklarında durum böyleydi. Bu iktisat-

çılar bu teorinin, kendi varsayımları çerçevesinde geçerliliğini inkâr etmenin yanı sıra birçok sanayinin geleneksel anlamda ne rekabetçi ve ne de tam anlamıyla tekelci olduğu (bu durum geçmişte kuralın ilginç olduğu ancak genel olmayan bir istisnası biçiminde ele alınıyordu) üzerinde durarak, varsayımların genel olarak ilgisizliğini kesin bir dille belirttiler. Robinson ve Chamberlein tarafından geliştirilen "eksik rekabet" ve "tekelci rekabet" teorileri daha sonra birçok yazar tarafından daha detaylı hale getirildi ve ilâveler yapıldı. Tek tek her bir metayı ve sanayileri etkileyen çok çeşitli fiyat kalıplarının üç aşağı beş yukarı yeterince incelendiğini söyleyebilmek artık mümkündür.

Bununla birlikte, tüm bu çalışmalar mikroekonomi düzeyinde kaldı ve bir bütün olarak sistemin işleyişinin analizinde şaşılacak kadar az bir etkisi oldu. Bu alanda, tabii ki, son otuz yıl içindeki en büyük gelişme başlıca eseri *The General Theory Of Employment, Interest and Money* olan ve 1936 yılında yayınlanan Keynes'le birlikte başladı. Bu kitap, Robinson ve Chamberlein'ın geleneksel fiyat teorisine karşı başlattıkları saldırıdan birkaç yıl sonra yayınlanmış olsa da, Keynes, yeni teorilerden etkilenmemiş olduğunu ortaya koymaktaydı.

Çalışması ve kendisini izleyenler (bunların arasında paradoksal olarak Mrs. Robinson da vardır), rekabetçi fiyat sistemini kabul edip, makroekonomik düzeyde yeni ve birçok açıdan realistik ve uygun varsayımların sonuçlarını ortaya koymaya çalışarak, geleneksel ortodoks iş çevrimleri teorisi içinde kaldı.

Mikro ve makro teoriler arasında gittikçe yüksek bir sesle telâffuz edilen ayrılma, burjuva iktisadının kendini savunma özelliğinde aranmalıdır. Daha sonra da göreceğimiz gibi, bu iki analiz düzeyinin tamamıyla yeniden birleştirilmesinin yaratacağı etki -geleneksel rekabetçi sistem yerine tekelci fiyat sisteminin ikâme edilmesi ve bunun tüm ekonomi üzerinde yaratacağı sonuçların analizi- kapitalizmin, üyelerinin refah ve mutluluklarını artırmaya yarayan rasyonel sosyal düzen olduğu biçiminde ortaya koyduğu iddiaları yok etmekten başkaca bir sonuç yaratmayacaktır. Burjuva iktisadının temel işi bu iddiaları uzun bir süreden beridir desteklemek olduğundan, iktisatçılar da doğal olarak yanlış olduklarını gösterecek bir yol izlemeye hiç gayret göstermemişlerdir.

Tabii ki istisnalar vardır. Ancak, her zaman olduğu gibi böyle durumlarda, bu istisna içinde yer alanların çalışmaları hak ettiği ilgiyi görmemiştir.

Mikro ve makro teorilerinin yeniden birleştirilmesinin lideri olan, [Key-

nes'in] Genel Teori'sini bağımsız olarak[2] keşfetmesinin yanı sıra kurduğu tüm ekonomi modeline "tekel derecesi" adını verdiği hususu ilâve eden iktisatçı Michal Kalecki'dir.[3] Aynı yönde atılan ikinci adım, büyük ölçüde Kalecki'nin etkisinde kalan Josef Steindl'ın *Maturity and Stanation in American Capitalism*'di (1952). Kalecki ve Steindl'in çalışmalarını bilenler elinizde bulunan bu kitabın da onlara çok şey borçlu olduğunu hemen anlayacaklardır. Çalışmalarından sık sık alıntı yapmamışsak ya da teorik çalışmalarına çokça doğrudan başvurmamışsak, bunun nedeni, amacımız açısından, farklı bir yaklaşım ve sunum şeklini uygun ve kullanışlı bulmamızdır.

3

Dev şirketlerin "fiyatı belirleyenler" olduğunu söylediğimizde, söz konusu şirketlerin ürünlerinin fiyatının ne olacağını seçebilenler ve gerçekten de seçenler olduğunu anlatmak istiyoruz. Bu seçme sürecinin tabii ki sınırları vardır: belli fiyatların üstünde ve altında üretimden tümüyle vazgeçmek tercih edilebilir. Ancak, seçim yelpazesi tipik olarak geniştir. Bu yelpaze içinde ne fiyat konacağını belirleyen nedir?

Bu sorunun en basit cevabı, geleneksel tekel teorisi tarafından verilmiştir. Tekelci, ikâmesi olmayan bir metanın tek satıcısı olarak tanımlanır. Tekelci ürünün fiyatını azaltabileceğinden, insanlar tekelcinin ürününü satın alacaklardır. Ancak, bu, rakip bir satıcının benzer ürünün nedeniyle zarara uğramasına neden olmayacaktır. Diğer satıcılar, tekelcinin fiyatının değişmesinden doğrudan doğruya etkilenmeyeceklerinden, hiçbir satıcı tepki göstermek ya da intikam almak için harekete geçmeyecektir. Bu koşullarda, tekelcinin sorununun çözümü basittir: tekelci fiyatı, ilâve bir birim ürün satmanın gelirinde yaratacağı katkı (daha önce satılan her bir birim ürünün fiyatının düştüğünün hesaba katılmasıyla), söz konusu ilâve birimi üretmek için katlandığı maliyete eşitlendiği noktaya kadar düşürecektir. Bu noktaya kadar, bir birim daha fazla ürün satarak elde edilecek ilâve gelir, söz konusu ürünü üretmek için katlanılan ilâve maliyetten daha fazla olacaktır. Bu nedenle, bu nokta, tekelcinin kârını maksimum kılan fiyat ve çıktı düzeyi olarak tanımlanır.

---

2) Joan Robinson, *Economic Philosophy*, London, 1962, s. 93.

3) Kalecki'nin yol gösteren bir nitelik taşıyan çalışması olan *Essays in the Theory of Economic Fluctuations and Studies in Economic Dynamics* 1939 ve 1943 yıllarında yayınlandı. *Theory of Economic Dynamics*, London, 1954 adlı çalışması, daha önce basılan iki kitabın bir tür birleştirilmiş ve gözden geçirilmiş hali gibidir.

Bununla birlikte, tipik bir dev şirket, bu anlamda bir tekelci konumunda değildir. Burada, üç aşağı beş yukarı birbirlerinin ürettiği emtiayla ikâme edilebilecek meta üreten birkaç şirket vardır. Bunlardan biri fiyatı değiştirirse, diğerleri bundan etkilenecektir. A firması fiyatını düşürürse, ürettiği metaya yönelik olarak yeni bir talep ortaya çıkacaktır. Ancak, asıl etki, müşterilerin, B, C ve D firmalarından uzaklaştırılmasını cazip hale getirmektir. Bu son belirtilen durum söz konusu olduğunda, işlerini A firmasını kaptırmak istemeyen bu firmalar, fiyatlarını azaltarak intikam alacaklar ve belki de A'nın belirlediği fiyatın bile altında fiyat belirleyeceklerdir. A'nın ilk hamlesi, kârını arttırma beklentisiyle yapılmışsa da, ortaya çıkan net sonuç, tüm firmaların kötü bir duruma düşmeleri biçimde kendini gösterecektir.

Bu koşullarda tek bir şirket, bir bütün olarak o sanayideki ürünlere olan talep ve kendi maliyetleri hakkında tam bir bilgiye sahip olsa da, kârını maksimize edecek fiyat düzeyine ilişkin bir şey söyleyemez. Satabileceği meta miktarı sadece kendi belirlediği fiyata değil, fakat aynı zamanda da rakiplerinin belirlediği fiyata bağlıdır ve bunları da önceden bilemez. Bu nedenle bir firma, kârı maksimize edecek fiyatı önceden çok dikkatli bir biçimde tahmin edebilir. Ancak, rakiplerinin vereceği tepkiyle ilgili bir bilgiye sahip değilse, bu tahmini sadece tesadüfî olarak tutmuş olacaktır. Rakiplerinin tepkisinin yanlış tahmin edilmesi hesapları boşa çıkaracak ve daha sonra rakiplerinin bir kez daha tepki vermesine neden olacak bir yeniden düzenlemeye gitmesini beraberinde getirecektir. Bu süreç de bu şekilde sürüp gidecek ve karşılıklı olarak bir fiyat savaşı biçiminde dejenere hale gelecektir.

Bu biçimde ortaya çıkacak bir piyasa istikrarsızlığına, tekelci kapitalizmin ilk aşamalarında sıkça rastlanır ve hâlâ da rastlanmaya devam edilmektedir. Ancak, bu süreç, günümüz tekelci kapitalizminde rastlanan bir durum değildir. Ve böylesi durumlar, gelecekle ilgilenen, dikkatli bir plânlama yapan ve sadece emin olduğu şeylerle ilgili olarak iddiada bulunan büyük şirketler tarafından lanetlenmiştir. Bu nedenle, böylesi durumlardan uzak durmak, şirket politikasının üzerinde durduğu ilk husus, düzenli ve kârlı işletme faaliyetleri için *sine qua non* haline gelir.

Bu amaca, iktisadî savaşın meşru aracı olan fiyat düşürme girişiminin yasaklanmasıyla ulaşılmıştır. Doğal olarak, bu, birden bire ya da bilinçli bir kararla olmamıştır. Fiyat düşüşüne karşı uzun bir zaman diliminde gelişen ve acı deneyimlerin sonucunda ortaya çıkan tüm diğer güçlü tabular

gibi, bu tabu da gücünü, toplumdaki etkili güçlerin çıkarları için yararlı olmasından almaktadır. Bu tabu kabul edildiği ve gözlemlendiği sürece, tehlikeli belirsizlikler, rasyonelleştirilmiş kâr maksimizasyonu devresinden uzak tutulmuş olacaktır.[4]

Fiyat rekabetinin yasaklanmasıyla, veri metanın ya da yakın ikâmesinin satıcısı fiyatın ya da fiyatların bir bütün olarak grubun kârlarını maksimize edecek bir biçimde saptanmış olmasından çıkar sağlayacaklarını anlayacaklardır. Bunlar, kârın paylaşılması konusunda aralarında kavgaya tutuşabilirler -birazdan ele alacağımız konu-, ancak, kavga ettikleri kâr toplamının da küçük olmasını kimse istemez. Bu husus da, tipik bir büyük şirketin fiyat politikası ve stratejisini kesin bir biçimde belirleyen bir gerçektir. Ve bunun da anlamı, böylesi şirketlerin hâkim olduğu bir ekonomide uygun bir genel fiyat teorisinin, klâsik ve neo-klâsik iktisadın geleneksel fiyat teorisi olacağıdır. İktisatçıların bu zamana kadar özel bir durum olarak ele aldıkları husus, tekelci kapitalizm koşullarında genel bir durum haline gelmiştir. Bu da, yaratacağı sonuçlar üzerinde pek fazla çalışılmamış olsa da, muhtemelen bugün iktisatçılar arasında oldukça yaygın bir biçimde kabul edilen bir görüştür.[5]

---

4) Bazen küçük işadamı, halkla ilişkilerin bilincinde olan büyük kardeşlerinin söylemekten imtina ettikleri bir konuyu, ağızlarından kaçırıverir. Zincir imalâtçılarının sendikası olan Chain Institute'la ilgili Fedeal Trade Commision'ın tutanaklarından alınan aşağıdaki pasaj, işadamlarının fiyat düşürmeye karşı genel tavırlarını gösteren klâsik bir ifadedir. Tanık, Enstitüdeki toplantıda mutat prosedürü açıkladıktan sonra, konuşmasını şu şekilde sürdürmektedir: "*Ancak, bu tür şeylerden bıktıktan sonra...konuşmaya başlarız. Belki biri size 'sen filanca, B'nin çocuğu, Bill Jones'a neler yaptın?' diyebilir. Ve daha sonra biri diğerine yalancı der ve bu böyle sürer gider ve belki sen de, 'Pekâlâ, ne yaptığına ilişkin elimde kanıtlarım var, sen bir yalancısın' ve bu adamla kavgaya tutuşursun ve bilmem gereken ilk şey, bir başka birinin gelip konuşmayı dinlemeye başlayacak olmasıdır. Sonra da altı kişi birden seni azarlamaya başlayacaktır-kendimden değil, fiyat düşürenlerin azarlanmasından söz ediyorum, anladın değil mi...seni temin ederim ki, küfretme konusunda acayip iyiyimdir ve bu konuda da herkes Enstitüde azının payını almıştır ve bunun böyle olduğunu çok iyi bilmektedir. Bir adama pislik, aşağılık fiyat düşürücü dedim mi, artık kendisinin fiyat düşürücü olarak anılacağını bilir. Samimi olarak söyleyeyim, beni çarmıha germek istiyorsanız, şunları da sözlerine ilâve edeceğim: şu lânet olası fiyat düşüşünü durdurmazsa, ona fiyat nasıl düşürülürmüş göstereceğim. Kaç sefer fiyat düşürdüm ve ben fiyatı bir düşürdüm mü ve hele de düşürdüğüm fiyat da senin düşürdüğün fiyata karşı olarak düşürdüğüm fiyatsa, sen o zaman görürsün. Benden öğren oğlum, düşürdüğün fiyat ayvayı yedi. Fiyatı düşürürüm de düşürürüm-ancak, ister Chain Institute'da, isterse de İncil sınıfı toplantısında olsun, iki işadamı bir araya geldiğinde, aynı sanayi dalındaysalar, dua edenlerin birden dillerinden döküldüğü gibi, sanayideki durumdan söz etmeye başlayacaklarını söylemek istiyorum. Ve konuşma eninde sonunda kesinlikle sanayideki fiyat yapısına gelip çatacaktır. Başka konuşulacak bir şey var mı?*". Federal Trade Commision, In the Matter of Chain Institute, Inc., et al, Docket, No. 4878, s. 1096-1098.

5) Örneğin, Duesenberry'nin şu ifadelerine bakınız: "*...oligopolistik koşullarda, fiyatlarla maliyetler arasındaki tipik ilişki, tekel koşullarında ortaya çıkacak ilişkiden çok farklı değildir*". James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York,1958, s. 113.

Grubun kârı maksimize etmesi, tekelci kapitalizmde fiyatlama sürecinin içeriği oluşturuyorsa, söz konusu sürecin şekli, belli tarihî ve hukukî koşullara göre büyük ölçüde farklılık gösterir. Bazı ülkelerde, politikalarını koordine etmeleri amacıyla satıcılara izin verilir ya da hatta bu konuda teşvik bile görürler. Bunun sonucunda ortaya çıkan anlaşmalar, hem fiyatları ve hem de çıktıyı düzenleyen (pür tekel konumuna çok yakın bir yaklaşım) sıkı kartel düzenlemelerinden, belli fiyat şedüllerinin sabitlenmesiyle ilgili gayri resmî anlaşmalara kadar (bu yüzyılın başında Amerikan çelik sanayimde meşhur "Gary akşam yemekleri" örneğinde olduğu gibi) çeşitli şekillerde olabilir. Rekabet ideolojisinin tekelleşme gerçeğine rağmen tarihî nedenlerle yine de güçlü kaldığı Birleşik Devletler'de anti tröst kanunları satıcılar arasındaki böyle açık işbirliğini etkin bir biçimde önlemektedir. Gizli işbirliği anlaşmaları şüphesiz yaygındır. Ancak, bunun da dejavantajları ve riskleri vardır ve tipik bir oligopolistik sanayinin meylettiği bir norm olarak tanımlanması zordur.[6] Bu normun da, en gelişmiş şekli "fiyat liderliği" olarak bilinen bir çeşit zımnî ya da söze ve yazıya dökülmeyen işbirliği olduğu çok açıktır.

Burns'ün de tanımladığı gibi, "bir sanayide yer alan birimlerin çoğunun satış fiyatı, bu birimlerden birinin açıkladığı fiyata uyarlanıyorsa, orada fiyat liderliğinden söz edilir".[7] Lider, normal olarak, sanayideki en büyük ve güçlü firmadır -U. S. Steel ya da General Motors gibi [8]- ve diğer firmaların bu güçlü firmadan yararlanacak olmaları ve iş fiyat savaşına dönüştüğünde yaşanacak sıkıntıya bu firmanın kendilerinden daha çok dayanabileceğini bildiklerinden, söz konusu firmanın oynadığı hâkim rolü kabul ederler.

En kesin çizgileriyle fiyat liderliği, çok büyük bir grubun önde gelen örneklerinden biridir. Örneğin, sigara sanayinde, büyük şirketler sırayla fiyat değişikliğine gitmeye başlarlar: ve petrol sanayinde farklı şirketler farklı bölgesel piyasalarda ve belli bir ölçüde de farklı zamanlarda liderliği üstlenirler. Oldukça düzenli bir kalıp sürdürüldüğü sürece, belirtilen durumlar, fiyat liderliğinin değişik biçimleri olarak tanımlanır. Ancak, böylesi bir düzenliliğin görülmediği birçok durum söz konusudur: firmanın yaptığı

---

6) Son zamanlarda herkesin duyduğu bir işbirliği örneği için bakınız, "The Incredible Electrical Conspiracy", *Fortune*, April, May, 1961.

7) Arthur R. Burns, *The Decline of Competition: A Study of the Evolution of American Industry*, New York, 1936, s. 76.

8) Kefauver Subcommitee'nin, *Antitrust and Monopoly*, Senate Judiciary Committee, 85th Cong., 1st Sess.: Administered Prices: Steel (March 1958) and Administered Prices: Automobiles (October 1958)'e sunulan mükemmel raporlarına bakınız.

fiyat değişikliğinin keyfi olması söz konusudur. Bu, söze ya da yazılı bir metne dayanmadan yapılan bir işbirliğinin gerekli malzemesinin olmadığı anlamına gelmez. Değişikliği başlatan firma, sanayide bulunan diğer firmalar, "*Hepimizin çıkarına olacak bir biçimde fiyatı yükseltme (ya da düşürme) zamanının geldiğini düşünüyoruz*" demek istemektedir. Diğer firmalar da bu konuda aynı fikirdeyseler, fiyat değişikliği gerçekleşir. Aksi takdirde, fiyat değişmeyecektir ve ilk fiyat değişikliğini yapan firma da fiyatı eski düzeyine getirecektir.[9] İşte bu, ilk fiyat değişikliği kabul edilmediğinde, söze ya da yazılı bir metne dayanmadan yapılan işbirliği durumunu fiyat savaşından ayıran ilk fiyat durumuna dönme arzusudur. Bu anlaşmayı tüm firmalara kabul ederse -ve aslında bu fiyat rekabetinin yasaklanmasından başkaca bir şey değildir- bir bütün olarak grubun, sanayinin kârını maksimize edecek fiyatı bulmasını kolaylaştıracaktır. Bu noktada gerekli olan şey basitçe, fiyat değişikliğini başlatanın grubun ve kendi çıkarını hatırından çıkarmadan işe girişmesi ve diğerlerinin de bu değişikliği izleyerek ya da izlemeyerek bu konuda aynı ya da karşı fikirde olduklarının sinyalini vermeye hazır olmalarıdır. Bu koşullar sağlanırsa, oluşan fiyatların, teorik tekel fiyatına oldukça yaklaşmış olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Bu durumu fiyat liderliğinden ayıran nokta, fiyat liderliğinde, tüm firmaların gerçekte üyelerinden birinin yargısı üzerine peşinen anlaşmış olmaları iken, burada, her fiyat değişikliğinden sonra yeniden düşünmeleridir. Politikadan bir benzetme yaparsak, birinde bir "diktatörlük" ve diğerindeyse "demokrasinin" varlığından söz edebiliriz. Ancak, her iki durumda da amaç aynıdır; bir bütün olarak grubun kârının maksimize edilmesi. "Diktatörlük", tabii ki, çelik ve otomobil gibi, bir firmanın, diğer firmalardan daha büyük ve güçlü olduğu sanayilerde ortaya çıkma eğilimindedir. "Demokrasiye" ise hâkim firmaların büyüklük ve güç olarak hemen hemen birbirine eşit olduğu sanayilerde rastlanması daha muhtemeldir.

---

9) Bu tür bir fiyat davranışıyla ilgili bir çalışma bilmiyoruz. Ancak, iş yaşamıyla ilgili basını uzun zamandır izlemek, bu davranışın yaygın hale geldiğine ve sıkça görüldüğüne bizi ikna etti. Bu basında şu haberlere çok sık rastlanmaktadır: "*Kaise Aluminum and Chemical Corporation, perşembe günü pound'unu 1 cent yükselttiğini açıkladığı alüminyum külçelerle ilgili olarak dün bu uygulamadan vazgeçtiğini açıkladı. Aluminum Corporation of American'ın alüminyum külçe fiyatını şu sıralar arttırmayacağını açıklamasından sonra böyle bir karar alınmıştır...Alüminyum fiyatı 2 Ekim'de, ikinci büyük alüminyum üretici olan Reynolds Metal Company tarafından pound başına yarım cent yükseltilmiştir. Pound başına 221/2 cent olan fiyatın 23 cente çıkması, malzeme sağlayan yabancılar da dâhil olmak üzere, tüm sanayi tarafından benimsenmiş*". (*New York Times*, Western Edition, December 7, 1963).

Yaptığımız bu analizin biraz daha nitelikli hale getirilmesi gerekmektedir. "Pür" tekel durumunda, fiyatların değişen koşullar karşısında, yukarı ya da aşağı doğru hareket ettirilmesi, bu hareketin kâr durumunu artırma ya da azalma biçiminde etkileyip etkilememesi çerçevesinde oldukça kolaydır. Oligopolde durum böyle değildir. Bir satıcı fiyatını yükseltirse, bu hareket saldırgan bir davranış olarak yorumlanmaz. Bu satıcının karşılaşabileceği en kötü durum, diğerlerinin fiyatlarını değiştirmemesi ve sonuçta da söz konusu satıcının eski fiyat düzeyine geri dönmesi (ya da piyasa payının daha küçük olmasını kabullenmesi) olacaktır. Diğer taraftan, fiyat indirimi durumunda, indirimde bulunan satıcının fiyat rekabeti tabusunu çiğneyerek pazar payını artırma yolunu denemesi biçimde ortaya çıkabilecek bir saldırı ihtimali her zaman için vardır. Rakipler bu davranışı bu şekilde yorumlarlarsa, herkesin kaybedeceği bir fiyat savaşı ortaya çıkacaktır. Bu nedenle, bu durumda herkes, fiyatları düşürme konusunda dikkatli olacaktır. Bir başka deyişle, oligopolde fiyatlar, yukarı yönlü değil ama aşağı doğru yapışkandır ve bu gerçek, tekelci kapitalist ekonomide genel fiyat düzeyinin yukarı yönlü bir eğiliminin ortaya çıkmasına neden olur. *Business Week*'in, bugün Birleşik Devletler'de, fiyat sistemi "yukarıya doğru-tek yönlü işlemektedir" sözünde bir gerçek payı vardır.[10]

Bir başka açıklama daha yapalım: oligopolistik durumlarda fiyat rekabetinin normal olarak tabu olması, söz konusu rekabetin tümüyle işin dışında tutulması ya da önemli bir rol oynamaması anlamına gelmemektedir. Saldırgan fiyat taktiklerinden yarar sağlayacağına inanan herhangi bir şirket ya da şirketler grubu, bu taktikleri kullanmaktan çekinmeyecektir. Böylesi bir durum, özellikle, tüm firmaların pozisyon alma çabası içinde oldukları ve makul sayılabilecek bir biçimde belirlenmiş istikrarlı bir piyasa paylaşım kalıbının bulunmadığı bir yeni sanayi dalı söz konu olduğunda (tabii ki, tüm sanayiler bu aşamadan geçeceklerdir) muhtemelen ortaya çıkacaktır. Bu koşullarda, düşük maliyetle üretim yapan üreticiler, pazar paylarını artırabilmek için evvel emirde elde edebilecekleri kârlardan fedakârlık edebilirler. Yüksek maliyetli üretim yapan üreticiler bu duruma dayanamayıp, hiç de uygun olmayan koşullarla birleşmeye zorlanabilirler ya da piyasadan tümüyle çekilmek zorunda kalabilirler. Bu şekilde, sanayi, sonunda belli sayıdaki firmanın yerlerini sağlamlaştıracakları ve yaşanacak bir çatışmada ayakta kalabileceklerini gösterebilecekleri bir

10) *Business Week*, June 15, 1957.

yerleşme sürecinden geçecektir. Bu aşamaya ulaşıldığında, geriye kalan firmalar, uzun dönemde yarar sağlamak için uygulanan saldırgan fiyat taktiklerinin, kısa dönemde yapılan fedakârlıklara değmeyeceğini anlayacaklardır. Bu nedenle, geriye kalan firmalar eski sanayilerin yaşadıkları deneyimden hareket ederek, fiyatı rekabetçi bir silâh olarak kullanmamaya ve yeni koşullara uyan ve söze ya da yazılı bir metne dayanmadan yapılan anlaşma sistemi geliştirmeye, izlemeye başlayacaklardır,

Herhangi bir veri zaman diliminde, gelişmenin yerleşme evresinde birkaç sanayi ayakta kalacağından, ekonominin, geleneksel olarak atomik anlamda rekabetçi ve fiyat rekabetinin geçerli olduğu alanlarına dikkat çekmek her zaman mümkündür. Bununla birlikle, bu gibi durumlar, oligopol fiyatlarının en iyi geleneksel tekel fiyatlarıyla açıklanabileceği tezini çürütmez. Bu bize sadece, istikrarlı bir oligopolün ortaya çıkabilmesi ve oligopolü oluşturacak şirketlerin uygun bir kâr maksimizasyonu kalıbı geliştirmek için zamana ihtiyaç olduğunu hatırlatır.

Yerleşme döneminin sona ermesi doğal olarak pazar payını büyütmek için yapılan mücadelelerin de sonlanacağı anlamına gelmemektedir. Bu, sadece, mücadele aracı olarak fiyat rekabetinin son bulduğu anlamına gelmektedir. Mücadele, başka silâhlarla sürdürülür. Ve bu da, geleneksel tekel fiyatı dev şirketlerin yer aldığı bir ekonomide çok küçük değişikliklerle uygulanıyor olsa da, ekonominin neden pür tekellerden meydana gelmişçesine işlemediğini açıklamaktadır.

4

Aralarında çok önemlilerinin de yer aldığı ve bu teorik görüşlerin de uygulanamayacağı sanayiler vardır. Bunlar, "doğal tekellerdir": elektrik, telefon ve diğer kamu hizmetleri (demiryolları da bu grup içinde yer almaktadır. Ancak, şimdilerde kamyon ve uçaklarla arasında ciddi bir rekabet başlamıştır). Bunlardan başka, ham petrol üretimi ve tarım da bu gruba girmektedir. Bu iki grup bir anlamda birbirlerine zıt kutuplarda yer almaktadır: kamu hizmetleri tekele yakın bir durumundadır ve ürettikleri öylesine gerekli ürünlerdir ki, tipik bir sanayi devinin elde edebileceği kârdan çok daha fazlasını elde edebilmelerini sağlayacak fiyat düzeyleri belirleyebilirler. Doğal kaynakları işleyen sanayilerse aşırı rekabetçi ve kârlı olmayan bir eğilim içindedirler. Bir başka deyişle, bu sanayiler kendi hallerine bırakıldıklarında, Büyük İşletme normlarına göre gereğinden fazla ya da az kârlı olma eğilimi içine girerler.

Şimdi, "devletin...yürütme gücünün, tüm burjuva sınıfının ortak işlerini yöneten bir komiteden başkaca bir şey olmadığı" Marx'ın yaşadığı dönemde de olduğu gibi, tekelci kapitalizmde de geçerlidir.[11] Ve tüm burjuva sınıfının ortak işleri arasında, ekonomide önemli bir role sahip ve büyük mülkiyet çıkarları söz konusu olduğunda ya çok kârlı ya da pek de kârlı sayılmayacak sanayiler de yer almaktadır. Tüketiciler ve diğer kapitalistlerin (örneğin, elektrik ve telefon hizmetleri, tüm sanayilerin katlanmak zorunda oldukları temel maliyet unsurlarıdır) zararına olacak bir biçimde ekstra kârlar elde edilir ve buna ilâveten, burjuva sınıfı, politik istikrarsızlığın olduğu dönemlerde, gerçekten etkili anti tekel hareketinin başlamasına da neden olur. Diğer taraftan, tarım gibi, ekonominin temel bir dalında anormal düzeyde düşük kâr elde edilmesi, baskı ve diğer kapitalistlerle pazarlık yaparak bu durumu düzeltmek için gerekli desteği sağlayan büyük ve siyasî olarak güçlü mülk sahipleri grubunun çıkarlarına zarar verir. Bu nedenle, tekelci kapitalizmde, birbirinden ayrı sanayilerde fiyat ve kâr marjları, mümkün olduğu kadar, dev şirketlerin genel işleyişi içinde geçerli olan sınırlarda tutulması devletin sorumluluğuna girer.

Bu da, bugün Amerikan ekonomisini karakterize eden sayısız düzenleyici şema ve mekanizmaların temeli ve açıklamasını oluşturur -kamu hizmetleri düzenleme komisyonu, petrol üretiminin önceden saptanması, tarımda fiyat desteği ve üretim alanı kontrolü ve v.b. Bunların her birinde, değerli bir amaca hizmet edildiği varsayılır; tüketicileri korumak, doğal kaynakları muhafaza etmek, küçük ölçekli çiftlikleri korumak. Ama, kulağa hoş gelen bu amaçların, bu durumun, en fazla, baharda açan çiçeklerle olan ilgisi kadar ilgili olduğuna ancak naif olan biri inanır. Bu konuda,aslında, düzenleme komisyonlarının tüketiciden çok yatırımcıları koruduğunu, petrol üretiminin önceden saptanmasının doğal kaynakları muhafaza etmekten çok israf edilmesine neden olduğunu, küçük ölçekli çiftçiliklerin Amerikan tarihinde daha önceden hiç görülmemiş bir biçimde gerilediğini gösteren ve büyük çoğunluğu resmî dokümanlara ve istatistiklere dayanan geniş bir literatür vardır.[12] Tüm bunların hepsi, tekelci kapitalizmde, devletin işlevinin tekelci sermayenin çıkarlarına hizmet etmek olduğu temel ilkesi bir kez kavrandığında tam anlamıyla anlaşılabilir bir hale gelir. Serbest rekabetin iki şampiyonunun çok doğru bir biçimde

11) *Communist Manifesto*, I. Kısım, 12. paragraf.

12) Konuyla ilgili materyal Walter Adams and Horace M. Gray, *Monopoly in America: The Government as a Promoter*, New York, 1955 adlı çalışmada düzenlenmiş ve özetlenmiştir.

söyledikleri gibi: "*Tekel daha büyük bir iktisadî güç elde ettiğinde ve daha genel bir sosyal kabul görmeye başladığında, federal hükümet tekele daha fazla uşaklık etmekte, ona daha fazla bağımlı hale gelmekte, onun lehine ayrıcalık, koruma ve yardım yapmaya başlamaktadır*".[13]

Sonuç olarak, hükümetin görünen amacı ne olursa olsun, ekonomideki piyasa mekanizmasına yaptığı müdahalenin etkisi, bu ve önceki kısımda analiz edildiği gibi hareket eden ve birbirini etkileyen dev şirketlerden oluşan bir sistemin işleyişinden daha fazla, ya da daha az, işlemesini sağlamak biçiminde kendini göstermektedir.

5

Tekelci kapitalizmde, tekeli güçlendirmek ve faaliyetlerini düzenlemek tabii ki devletin tek işlevi değildir. Daha sonra, özellikle de, 6. ve 7 kısımlarda, devletin vergileme ve harcama faaliyetleriyle ve dünyanın geri kısma yönelik politikalarıyla, sistemin işleyişinde nasıl kesin bir rol oynadığını uzun uzadıya göreceğiz. Bu nedenle, şöyle bir soru ortaya çıkmaktadır: Daha başlangıçta, bu sosyal sistemde devletin rolüne dikkat çeken ve vurgulayan terminolojiyi uyarlamak daha iyi olmaz mı? Geçmişte bunun örneğine oldukça sık rastlanmaktadır. *State and Revolution* (1917) adlı kitabında Lenin, "*tekelci kapitalizmin, tekelci devlet kapitalizmine dönüşmesinden*" söz etmektedir ve gelişmiş kapitalist ülkelerin bu geçiş aşamasını çoktan geçip, tekelci devlet kapitalizmi aşamasına girdikleri, Komünist dünyada kabul edilen bir görüş haline gelmiştir.

Çok önceleri kullanılan bu örnek yerine, "tekelci sermaye" ve "tekelci kapitalizm" kavramlarını ilâve nitelendirmede bulunmadan kullanmamızın iki nedeni var. Bunlardan ilki, devlet, kapitalizmin gelişmesinde daima önemli bir rol oynamıştır ve bu rol niceliksel olarak kesin bir biçimde artarken, son yıllarda niteliksel olarak da değiştiği gerçeğini tatmin edici bulmuyoruz. Bu koşullarda, tekelci kapitalizmin günümüzdeki aşamasında devletin rolüne özel önem vermek, insanların, devletin kapitalizmin ilk aşamalarında çok da önemli olmadığı gibi bir yanlış varsayıma gitmelerine neden olabilir. Bundan daha da önemlisi, "devlet kapitalizmi" ve "tekelci devlet kapitalizmi" gibi kavramların hemen hemen kaçınılmaz olarak, devletin bağımsız bir sosyal güç olduğu, özel işletmelerle işbirliğine

13) Ibid., s. 1.

girdiği ve sistemin işleyişinin bu iki gücün yanı sıra bu güçlerin antagonizmleri ve çelişkileri tarafından belirlendiğini akla getirebileceği gerçeğidir. Bu bize, oldukça ciddi yanlışlıklara neden olabilecek bir görüşmüş gibi gelmektedir -gerçekte, işletme ve devlet arasında ortaya çıkan çelişkiler, hâkim sınıf içinde ortaya çıkan çelişkilerin bir yansımasıdır- ve bu yanlışlığın sürmesine neden olacak terminolojiyi kullanmama düşüncesindeyiz.

6

Fiyat rekabetinden vazgeçmek, rekabetin tümüyle sonlandığı anlamına gelmemektedir: rekabet yeni şekillerle ve hırsla giderek daha artan bir yoğunlukta sürer. Bu yeni rekabet şekillerinin çoğu, bir sonraki kısımda ele alacağımız ve satış gayreti olarak adlandıracağımız başlık altında toplanabilir. Burada, sadece, doğrudan doğruya üretim maliyetleriyle ve dolayısıyla da artığın büyüklüğüyle ilintili rekabet şekilleriyle ilgileneceğiz.

Daha önce de ele aldığımız gibi, oligopollerin, teorik tekel fiyatına yakın bir fiyat saptayabildikleri doğruysa ve James Earley'in[14] sıkça üzerinde durduğu gibi, maliyetlerini düşürmek için bitmez tükenmez bir biçimde gösterdikleri gayret konusunda genellikle başarılı oluyorlarsa, artığın da güçlü ve sürekli bir biçimde artma eğilimine gireceği biçiminde kaçınılmaz olarak ifade edilmesi gereken bir mantık ortaya çıkar. Bu sonucu kabul etmeden önce, oligopoller sisteminin şirket yöneticilerini maliyetleri düşürme ve etkinliği artırma konusunda zorlayan bir baskı yaratıp yaratmadığı sorusunu sormamız gerekmektedir. Rekabetçi sistemde böyle olduğunu biliyoruz: Marx'ın da ifade ettiği gibi, "*rekabet, kapitalist üretimin kaçınılmaz kanunlarının, bireysel kapitalist tarafından dıştan gelen zorlayıcı kanunlar olarak hissetmesine neden olur*".[15] Bu ifadeler, dev şirketler arasındaki rekabet için de geçerli midir? Ya da Adam Smith'in anonim şirketleri tekelle bir tutarken ifade ettiklerini biz de mi söylemeliyiz: "*Evrensel olarak ortaya çıkamamakla birlikte, kendini savunmak amacıyla herkesi kendine başvurmak zorunda bırakan tekel, iyi yönetimin en büyük düşmanıdır*".[16]

Bunlar, tekelci kapitalizmi anlama açısından çok önemli sorulardır ve bu sorulara, şirketlerin kurulmasıyla birlikte artan literatürden hareket ederek cevap verme konusunda dikkatli davranmalıyız. Dev şirketlerin

14) S. 39-42.
15) *Capital*, 1. Cilt, 22. Kısım, 3. Kesim.
16) *The Wealth of Nations*, 1. Kitap, 11. Kısım, 1. Bölüm.

yöneticilerinin ve sözcülerinin teknolojik ilerleme ve örgütsel etkinlik görüntüsü yaratma konusunda her türlü çıkarlarının olduğunu biliyoruz. Bu görüntülerin çoğu zaman sadece işi rasyonelleştirmeye çalışan ideolojiler olduğunu da biliyoruz. Burada saptanması gereken nokta, şirket yöneticilerinin neye inanmamızı istediklerinden çok, sistemin kendi başına işlemesi için kendilerine ne tür bir davranış tarzını dayattığıdır.

Bize göre, fiyat dışı rekabetin konumuz açısından belirleyici nitelikte önem taşıyan iki yönü vardır. Bunlardan ilki, pazar paylaşımı dinamikleri olarak adlandırılabilecek konuyla ilişkilidir. İkincisi ise satış gayretinin üretim malları sanayinde olduğu düşünülen özel biçimle ilintilidir.

Önce, maliyeti düşük ve yüksek kâra sahip olan firma, pazar payı mücadelesinde, maliyeti yüksek olan rakiplerine oranla çok çeşitli avantajlara sahiptir. (İktisatçılar bu gerçeği büyük ölçüde görmezlikten gelmektedirler[17] ama işadamları bu konuyu çok iyi bilmektedirler). Maliyeti düşük olan firma üstün durumdadır; bir fiyat savaşında tehdit edilme ve hatta sınırlı da olsa böyle bir savaşı başlatma noktasına kadar saldırgan olabilir. Zayıf bir firma uyguladığında misillemeyle karşılaşabileceği taktikler kullanarak kendini (özel ıskonto oranı, uygum kredi koşulları v.b.) bu durumun uzağında tutabilir. Piyasa payı mücadelesinde her zaman için kullanılan araç olan ve yapılan harcamanın her bir kuruşunun yarar sağladığı reklam, araştırma, yeni ürün çeşitleri geliştirme, ekstra hizmetler v.s. gibi yollara başvurabilir. Bundan başka, iktisatçıların aklına gelmeyen ama iş dünyasında önemi olan daha az maddî unsurlar da vardır. Düşük maliyet ve yüksek kârlı şirket, müşteriyi cezbeden ve onları kendine bağlayan, rakip firmalardaki geleceği parlak sorumlu personeli kendi bünyesine katan ve mühendislik ve işletme okullarının yetenekli mezunlarının kendisine gelmesini sağlayan özel bir üne de sahiptir. Tüm bu nedenlerle, oligopolistik bir sanayide yer alan büyük bir şirketin sadece sürekli olarak maliyetlerini düşürmenin yollarını aramanın ötesinde, bunu rakiplerinden daha hızlı yapmasını sağlayacak güçlü bir olumlu güdüsü söz konusudur.

İşte tam da bu noktada, Adam Smith'in çok önemli saydığı kendini koruma unsuru işin içine girmektedir. Maliyetleri düşürme yarışında geride kalan herhangi bir şirketin başı belâdadır. Saldırıya karşı koyma gücü yok edilmiştir, manevra özgürlüğü kısıtlanmıştır, normal rekabet mücadelesi

17) Duesenberry bunun istisnasıdır; özellikle bakınız *Business Cycles and Economic Growth*, adlı çalışması, s. 124-125.

araçlarını kullanma kabiliyeti zayıflatılmıştır. Giderek daha pasif rol oynamaya başlayan firma, durumunun giderek kötüleştiğini görür ve eninde sonunda da istenmeyen ancak kaçınılmaz alternatiflerle karşı karşıya kalır: tabii ki kendi lehine olmayan koşullarda, güçlü bir firmayla birleşebilir;[18] genellikle yeni bir yönetim ve yeni bir sermayeyle yeniden örgütlenir ve geri gelir; ya da ruhunu teslim edip, alanı daha başarılı rakiplerine bırakabilir. İş dünyasında bu tür şeyler çok sık olmaktadır ve her yönetici böyle yığınla olay bilmektedir ve şirketinin maliyet yarışında geri kalması durumunda, benzer kaderi kendisinin de yaşayacağı korkusunu sürekli olarak içinde taşımaktadır. Bu nedenle, rekabetçi sistemden hiç de aşağı kalmayacak bir biçimde oligopolistik sistemde de başarısızlık, başarının tamamlayıcısı durumundadır.

Kendilerine bırakılan ve teknolojik olarak gelişme sağlanamayacak alanlar da dâhil olmak üzere, üretim maliyetlerindeki düşme eğiliminin neden tüm tekelci kapitalist ekonomiye özgü bir şey olduğuna ilişin olarak ortaya koyduğumuz ve ihmal edildiği kadar da önemli olan bir nedeni daha varır. Bu da, üretim malları sanayindeki fiyat dışı rekabet nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Burada da, tüketim malları sanayinde olduğu gibi, satıcılar her zaman pazara yeni bir şey koymanın yollarını aramak zorundadırlar.[19] Ancak, bunlar, öncelikli olarak son modayla ilgilenen alıcılarla ya da Jones'lardan geri kalmamak için çabalayanlarla uğraşmazlar. İlgilendikleri, kârları arttırmak isteyen alıcılardır. Bu nedenle, olası alıcılara sunulan yeni ürünler, söz konusu alıcıların kâr artışı sağlamaları amacıyla düzenlenmelidir. Bu da, genel olarak maliyetlerini düşürmelerine yardımcı olmak anlamına gelmektedir. İmalâtçı, müşterilerini, sahip olduğu yeni aracın ya da malzemenin ya da makinenin kendilerine parasal tasarruf sağlayacağı konusunda ikna ederse, otomatik olarak satış başlayacaktır.

Üretim malları imalâtçılarının yenilik faaliyetlerinin maliyet azaltan et-

---

18) Güçlü şirket aynı sanayide olabilir ya da bu şirket, yatırım yapacak sermayesi olan ve tümüyle farklı bir sanayi dalında bulunan başarılı ve iyi yönetilen bir yardımcı şirketin kendisine faydalı olabilecek bir yer sağlayabilecek sanayilerde faaliyet gösteren şirketleri satın almayı kollayan bir şirket de olabilir. Etkin olmayan yönetim nedeniyle yerle bir olan köhne ve varlıklarının likit değeriyle karşılaştırıldığında bile çoğunlukla topyekûn değerinin altında hisse senetlerine sahip olan şirketler böylesi bir yayılma programı açısından idealdir. Son yıllarda, bir düzine ya da daha fazla sanayiye yayılmış, birçok kümelenmiş büyük şirket imparatorlukları bu şekilde kurulmuştur.

19) Bunun tüketim malları alanındaki sonuçlarını bir sonraki kısımda ele alacağız.

kilerine ilişkin en açık örnek muhtemel tarım sektöründen verilebilir. Galbraith'in de belirttiği gibi, "devlet destekli araştırmalar, çiftçilerin tüketimi için mal tasarlayan ve satan şirketlerin araştırmalarını desteklemeseydi, tarımda çok düşük bir teknolojik gelişme ve ilerleme olurdu".[20] Bu ifadenin de ortaya koyduğu gibi, şüphesiz, son yirmi yılda tarımsal maliyetlerde görülen muhteşem azalışın gerisinde yatan temel unsur hükümetin yaptığı araştırmalardır. Ancak, satış yapamayan tarımsal makine, gübre, böcek ilacı imalâtçıları da bu süreçte önemli rol oynamışlardır. Benzer şekilde, makine araçları, bilgisayar ve bilgisayar sistemleri, işletme makineleri, otomatik kontrol donanımı, yükleme ve transfer makineleri, yeni plastik ve metal alaşımları ve bin bir çeşit üretim malı üreten üreticiler, müşterilerinin -tüm iş dünyasında yer alan müşteriler- daha ucuza üretmelerini ve dolayısıyla da daha fazla kâr elde etmelerini sağlayacak yeni ürünler geliştirmekle meşguldür. Kısaca: üretim malları üreticileri, diğerlerinin daha fazla kâr elde etmesini sağlayarak, daha fazla kâr elde ederler. Süreç kendi kendini güçlendiren ve kümülâtif bir süreçtir ve bu süreç, gelişmiş tekelci kapitalist ekonomiyi karakterize eden olağanüstü hızlı teknolojik gelişme ve emek üretkenliğini açıklamaya kadar varır.

Öyleyse, üyelerine yüklediği maliyet disiplini açısından tekelci kapitalist ekonominin, kendinden önceki rekabetçi ekonomiden daha az ciddi olmadığı ve buna ilâve olarak da, buluşların gerçekleştirilmesi açısından yeni ve güçlü bir itki de ortaya çıkardığı sonucuna ulaşırız. Bu nedenle de, tekelci kapitalizmde, üretim maliyetlerinin azalma eğiliminde olması konusunda hiçbir kuşku kalmamaktadır.

Yüzeysel olarak, yukarıda belirtilenler, tekelci kapitalizmin rasyonel ve gelişen bir sistem olduğunu anlatan ifadeler olarak alınabilecekmiş gibi görünebilir. Ve tekelci kapitalizmin maliyet azaltan eğilimleri bir ölçüde tekelci fiyatlamadan ayrı tutulabilseydi ve artan üretkenliğin meyvelerinden tüm toplumun yararlanmasını sağlayacak bir yol bulunabilseydi, bu argüman güçlü bir argüman haline gelebilirdi. Ancak, tabii ki, bu olamayacak bir şeydir. Maliyetin azaltılmasının arkasında yatan tüm motivasyon, kârların artırılmasıdır ve piyasaların tekelci yapısı, artan üretkenlik nedeniyle ortaya çıkan yüksek kârlardan aslan payına şirketlerin el koymasını sağlamaktadır. Bu da, tekelci kapitalizmde, azalan maliyetlerin kâr

20) J. K. Galbraith, *American Capitalism*, Boston, 1952, s. 95-96.

marjlarını sürekli olarak artırması anlamına gelmektedir.[21] Ve sürekli olarak artan kâr marjları da, sadece mutlak olarak değil, ulusal ürünün bir yüzdesi olarak da artan derneşik kârları ifade etmektedir. Derneşik kârları, toplumun iktisadî artığına geçici olarak eşitlersek, sistem geliştikçe artığın hem mutlak ve hem de nispî olarak artacağını tekelci kapitalizmin bir kanunu olarak formüle edebiliriz.[22]

Beklenildiği gibi, bu kanun, klâsik Marksist azalan kâr oranları eğilimi kanunuyla bir an önce karşılaştırılma yapılmasını gerekli kılmaktadır. Klâsik Marksist azalan kâr oranları eğilimi kanununun değişik versiyonlarının analizine girişmeden, söz konusu versiyonların hepsinin rekabetçi bir sistem varsayımını öngörmekte olduklarını belirtelim. Azalan kâr oranları kanununun yerine yükselen artık kanununu ikâme etmekle, politik iktisadın zaman içinde değerini hiç yitirmeyen teoremini reddediyor ya da değiştiriyor değiliz: yaptığımız şey, basitçe, bu teorem formüle edildiğinden bu yana, kapitalist ekonominin yapısının hiç kuşkusuz temel bir değişikliğe maruz kaldığı gerçeğini hesaba katmamızdır. Rekabetçi kapitalizmden, tekelci kapitalizme geçişle ilgili yapı değişikliğinin en temel unsuru teorik ifadesini, azalan kâr kanununun yerine yükselen artık kanununu ikâme etmemiz çerçevesinde bulmaktadır.

Ancak, yükselen artık kanununun sonuçlarını ortaya koymadan önce, kısa da olsa, böylesi bir eğilimin varlığını inkâr etmede kullanılan ya da kullanılacak olan argümanların bazılarını incelememiz gerekmektedir.

7

Tekelci kapitalizmde, artığın yükselme eğilimi teorisine karşı geliştirilen argümanlardan bir tanesi, Schumperter'in çok iyi bilinen ve Birinci Dün-

---

21) Ülkenin en büyük şirketi olan American Telephone and Telegraph Company için doğru olduğu söylenenler, ekonomiye hâkim olan dev şirketlerin için de gerçekten tipik durumu ortaya koymaktadır. "ATA&T'ın etkinliğinin ve hızlı bir biçimde büyümesinin en çarpıcı kanıtı, bugünkü sorununun getiri oranının artması değil azalmakta oluşudur. Genel olarak, şirket yüksek tarifeler istememektedir; komisyondan (*Federal Communications Commision*) istediği, işleri kendi gidişatına bırakıp, getiri oranının yükselmesine izin vermesidir. Bir başka deyişle, Bell System öylesine geniş ve etkindir ki, yatırımlardan elde ettiği getiri oranı, getiri oranlarında indirim yapılmadıkça, hemen hemen otomatik olarak yükselecektir". *Business Week*, January 9, 1965, s. 70. Çoğu dev şirketin endişeleneceği bir komisyon bile yoktur.

22) Aslında, istatistiklerde gösterilen kârlar, tüm iktisadî artığı içermemektedir. Faiz ve rant da artığın bir şeklidir; ve, daha sonra da göreceğimiz gibi, tekelci kapitalizmde, diğer artık şekillerinin de, kesin bir öneme sahip olduğu varsayılmaktadır. Bununla beraber, buraya kadar, "kâr" kavramını, satış gelir ve üretim maliyeti arasındaki fark anlamında kullandık ve derneşik kârlar, bu anlamda, iktisadî artık kavramına çok yaklaşmaktadır.

ya Savaşı'ndan önce ortaya attığı ancak tekelci kapitalizm ideologları arasında son zamanlarda taraftar toplayan "sürekli yaratıcı yıkıcılık dalgası" kavramına dayanmaktadır. Bu argüman, uzun dönemde fiyat rekabetinin nispî olarak önemsiz olduğunu ve böyle bir rekabet olmadığında bile tekel kârlarının geçici olduğu olgusunu ileri sürmektedir. Schumpeter'in sözleriyle,

> *Ders kitaplarında resmedildiğinden farklı olarak kapitalist realitede, önemli olan bu tür bir rekabet [fiyat rekabeti] değil, yeni meta, yeni teknoloji, yeni arz kaynağı, yeni örgüt tipi (örneğin, en büyük ölçekli kontrol birimi) nedeniyle ortaya çıkan rekabettir; kesin maliyet ya da nitelik avantajını gerektiren ve mevcut firmanın kâr marjlarının ve çıktılarının yanı sıra temellerini ve canlılığını da zorlayan rekabet. Bir kapıyı zorlamakla bir yeri bombalamak arasında ne kadar fark varsa, bu tür bir rekabetle diğer rekabet arasında da etkinlik açısından o kadar fark vardır ve bu fark öylesine önemlidir ki, rekabetin hızlı bir biçimde işlevini yerine getirip getirmemesi hiçbir şeyi değiştirmez; uzun dönemde çıktıyı artıran ve fiyatları azaltan güçlü bir firma, her halükârda bir başka tür rekabetin etkilerine açıktır.*[23]

Yirminci yüzyılın ilk yıllarında ilk kez formüle edildiğinde, bu teori üzerine söylenebilecek elbette birkaç söz vardı. Yeni yeni ortaya çıkan dev şirketler -Schumpeter'in "en büyük ölçekli kontrol birimi" dediği"- gerçekte küçük rakiplerinin temellerini sarsmaya ve süreç çerçevesinde çıktıyı artırıp fiyatları indirmeye başlamışlardı. Ancak, günümüzün oldukça gelişmiş tekelci kapitalizminde bu olgular marjinal bir önem taşımaktadır. "En büyük ölçekli kontrol birimi" egemen olduğunda, "yeni meta, yeni teknoloji, yeni arz kaynağı, yeni tip örgüt", bunların hepsi, birbirlerine, Schumpeter'in "karşılıklı saygı"[24] olarak ifade ettiği bir çerçevede davranan bir avuç dev şirket tarafından tekelleştirilme eğilimine sokulur. Schumpeter'in de çok iyi bildiği gibi, karşılıklı saygı içinde davranan şirketler, birbirlerinin temellerini ya da yaşamlarını -ya da kâr oranlarını- tehdit edecek bir alışkanlık içinde değillerdir. Aralarındaki fiyat dışı rekabet türleri, tekel kârının sürekliliği ve zaman içinde gösterdiği artışla uyumludur.

23) J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, s. 84-85.
24) *Ibid.*, s. 90'daki dipnot.

Yeniliklerin tümünün ya da hemen hemen hepsinin, bir avuç dev şirket tarafından gerçekleştirildiğini tartışmıyoruz. Bir önceki kısımda da ortaya konduğu gibi, dev şirketlerinin çoğunun kasıtlı olarak küçük firmaların yeni fikirleri ve yeni ürünleri denemelerine ve başarılı olanları kopyalamalarına ya da kendi yönetimlerine almalarına izin veren bir politika sürdürdüklerine inanmak için ortada iyi bir neden vardır: bu uygulamada, her şeye rağmen, bir taraftan para tasarrufu sağlanmakta ve diğer taraftan da, emin oldukları şeye para yatırma ilkesine uymaktadır. Bu politikanın kasıtlı olarak uygulanmadığını, T. K. Quinn gibi küçük şirketlerin yeni keşiflerde bulunma konusunda doğuştan daha yetenekli olduklarını varsaysak bile, dev şirketler yine de bu işe yönelirler ve küçük mucitleri satın alıp, içlerine massedebilirler. Gerçekte, satın alınmak ve massedilmek, çoğunlukla küçük şirketin en son istediği bir şeydir.

Tüm bunlar, Schumpeter'in sürekli yaratıcı yıkıcılık dalgasının yerini büyük şirketlerin birbirlerine karşı gösterdikleri saygılı davranıştan daha fazla bir tehdit oluşturmayan zaman zaman esen tatlı bir meltemden başkaca bir şeye bırakmaması anlamına gelmektedir. Schumpeter'in, modası geçmiş olmasına rağmen, kendi teorisine neden sıkı sıkıya sarıldığı anlaşılabilmektedir. Ancak, söz konusu teorinin son yıllarda ulaştığı popülarite de ayrı bir husustur. Galbraith'in de dediği gibi, "bugünkü Amerikan kuşağı, yaşamını sürdürmeye devam ederse, çeliğini, bakırını, pirincini, otomobillerini, lâstiklerini, sabununu, katı yağını, kahvaltıda yiyeceklerini, domuz pastırmasını, sigaralarını, viskisini ve tabutlarını, bu ürünlerini arz eden bir avuç firmanın birinden ya da diğerinden satın alacaktır. Bir an düşünürsek, bu ürünleri yirmi otuz yıldır arz eden firmalarda çok büyük ölçüde değişiklik olmamıştır".[25] Bu yeterince açıktır ve yeni buluşlar yoluyla ortaya çıkacak herhangi bir yaratıcı yıkıcılık teorisi kabul edilmemelidir.

Yükselen artık teorisine yönelen ikinci itiraz Kaldor'dan gelmiştir:

> *Marksist iktisatçılar muhtemelen...kapitalizmin gelişmesiyle birlikte, emek üretkenliğinin yanı sıra üretimin yoğunluk derecesinin de sürekli olarak artacağının beklenebileceğini ileri süreceklerdir. Bu durumda, kâr payının, yatırım ihtiyaçlarını ve kapitalistlerin tüketimini karşıladığı noktanın ötesine geçip artmaya devam etmesi sonucunda, rekabet güçlerinin giderek zayıflamasına neden olacaktır.*

25) *American Capitalism*, s. 30.

Bu nedenle, bu argümana göre...sistem, büyüme mekanizmasını işletebilmek için gerekli satın alma gücünü sürdüremeyecektir.

Buna verilebilecek en basit cevap bu zamana kadar böyle bir şeyin olmadığıdır. Üretimin giderek dev şirketlerin elinde toplanmaya başlaması, Marx'ın tahmin ettiği gibi gelişmişse de, bunu kâr payı artışı izlememiştir. Aksine, tüm istatistikî göstergeler, Birleşik Devletler gibi başlıca kapitalist ülkelerde kârların gelir içindeki payının son yıllarda yükselmeden çok düşme trendi içinde olduğunu göstermektedir ve bu pay, on dokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru gerçekleşen pay düzeyinin altındadır. 1930'lardaki depresyonun olağanüstü ciddiyetine ve uzunluğuna karşın, 'gerçekleşen artı değer' sorunu, bugün, Marx'ın yaşadığı çağda olduğundan daha kronik bir nitelik taşımamaktadır.[26]

Bu ifadeyle Kaldor, rekabet güçlerinin zayıflamasının ve emek üretkenliğinin artmasının, kapitalizmin gelişmesiyle birlikte geliştiği konusu kabul etmiş gibi görünmektedir ve bu güçlerin, mantıken, kâr paylarını artması gerektirdiğini inkâr etmemektedir. Bir başka deyişle, Kaldor, Marksist iktisatçılara atfettiği teoriyi reddetmemektedir. Ancak, bunun arkasından hemen, aslında, teori ne kadar sağlam olursa olsun, istatistikî göstergelerin söz konusu teoriyi çürüttüğünü öne sürmektedir. Bu hususun, sorunun çözümünde hiç de tatmin edici bir yol olmadığı ortadadır. Ya teoride ya da istatistiklerde bir yanlışlık olmalı.

Kaldor'un yanıldığı ilk nokta, istatistiklerde yer alan kârları, teorik "kâr payıyla" tanımlamasıdır. Kâr payı, aslında, toplam çıktı ve söz konusu toplam çıktıyı üretmek için sosyal olarak gerekli maliyet arasındaki fark olarak tanımlanan artık dediğimiz büyüklüktür. Bu da, belli varsayımlar altında, derneşik kârlara eşit olacaktır. Ancak, daha önce de belirttiğimiz gibi, tekelci kapitalist ekonominin fiilî işleyişi çerçevesinde, çıktı ve üretim maliyetleri arasındaki farkın sadece belli bir kısmı kâr olarak görünür. Bu nedenle, Kaldor'un argümanında kısmen kavramsal bir karışıklık söz konusudur.

Ancak, Kaldor'un argümanında ikinci ve daha da önemli bir kusur bulunmaktadır. Kaldor'un, "kâr payının, yatırım ihtiyaçlarını ve kapitalistlerin tüketimini karşıladığı noktanın ötesine geçip artmaya devam etmesi" olarak tanımladığı süreç, tam da doğası gereği, kendi kendini sınırlayan

26) Nicholas Kaldor, "A Model of Economic Growth", *The Economic Journal*, December 1957, s. 621.

bir süreçtir ve istatistiklerde, toplam gelirin bir payı olarak kârların fiilen sürekli artması biçiminde görünmez. Keynes ve Kaldor da dâhil olmak üzere onu izleyenler, işi, yatırılmayan ya da tüketilmeyen kârların kâr olmadığı noktasına kadar götürmüşlerdir. Daha fazla yatırım ve daha fazla kapitalist tüketim söz konusu olduğunda karşılığı alınacak potansiyel kârlardan söz etmek daha doğru olacaktır. Ancak, bu kârların da istatistikî göstergeler içinde görülebilmesi mümkün değildir; ya da söz konusu kârlar, istatistikî göstergelerde, paradoksal bir biçimde, işsizlik ve aşırı kapasite olarak görülebilir. Kaldor, artan kâr eğilimi göstergeleri için Amerikan istatistiklerine bakmış olsaydı, araştırması boşa çıkmamış oldurdu. "1930'lardaki depresyonun olağanüstü ciddiyeti ve uzunluğu" kazaen ortaya çıkmış bir şey değildi ve son yıllarda işsizlik oranında meydana gelen sürekli artış da, gerçekleşen artı değer sorununun, bugün, Marx'ın yaşadığı çağda olduğundan daha kronik nitelikte bir sorun olduğu görüşünü güçlü bir biçimde desteklemektedir. Gerçek, savaş ve savaşla ilgili refah dönemleri dışında durgunluk, Birleşik Devletler ekonomisinin normal hali olarak görünmektedir.[27]

Yükselen artık teorisine yapılan son itiraza yani bugün sendikaların, azalan maliyetler ve tekel fiyatlamasından kaynaklanan kâr artışlarından üyelerine daha fazla pay alacak kadar güçlü oldukları hususuna daha kısa bir biçimde değinelim. John Strachey'in *Contemporary Capitalism* adlı kitabında takındığı tavır ve tabii işçi hareketinde ortak kabul gören görüş budur.

Sendikalar, parasal ücretlerin belirlenmesinde kesinlikle önemli bir rol oynarlar ve daha güçlü bir biçimde örgütlenmiş sanayilerdeki işçiler kendileri için daha güçsüz örgütlenmenin geçerli olduğu sanayilerdeki işçilere nazaran genellikle daha fazla yarar sağlama imkânını bulurlar. Bununla beraber, bu, bir bütün olarak işçi sınıfının, artığa ya da gerçekleşmesi halinde, kapitalist sınıfın, işçi sınıfından daha fazla yarar sağlayacağı artı değer artışına el koyacak duruma sahip olması anlamına gelmez.[28] Bunun

27) Bunlar, bundan sonraki dört kısmın temel konusudur.

28) Sendikalar, Strachey'in dediği gibi bir güce sahipseler, yüzyıllardan ya da Marx'ın kapitalizm teorisini formüle etmesinden bu yana sendikaların, Strachey'in başarıldığını iddia ettiği gibi, sadece kapitalistlerin toplam gelirin büyük bir kısmını ele geçirmelerini önleyecek bir politika izlemekle yetindikleri konusu pek açık değildir. Böyle olsa, sendikaların, işçiler adına gelirin giderek daha fazla bir kısmına el koymaları beklenirdi. Bunu gerçekleştirememeleri, gerçekte, gelirin sınıfsal bölüşümü üzerinde etkili olamadıklarının, buna karşılık bu bölüşümü, sendikalardan daha önemli bir role sahip olan şirketlerin girişim ve politikalarından oluşan güç bileşimi tarafından belirlendiğini gösteren *prima facie* delildir.

nedeni, tekelci kapitalizmde, işverenlerin, yüksek işçi maliyetlerini yüksek fiyatlara dönüştürebilmeleri ve dönüştürmeleridir. Bir başka deyişle, işverenlerin, yüksek ücretler (işçiye sağlanan diğer yararlar) karşısında kâr marjlarını koruyabilmeleridir. Gerçekten de, son yıllarda gelişen birçok durum karşısında, işverenler, ücret artışlarını tekelci fiyatlama politikalarına, teorik tekel fiyatına hızla ve mümkün olduğu kadar yaklaştıracak bir biçimde belirleme başarısını göstermişlerdir. Çelik sanayinde, *Kefauver Commitee*'nin oturumlarında ve özellikle de, büyük çelik şirketlerinin fiyatlama deneyimlerine ilişkin olarak hazırladıkları önemli raporlarında tatmin edici bir biçimde belgelenmiştir.[29] 1950'lilerin ortalarında çelik sanayindeki deneyimin tek örnek olduğu düşülmemelidir. Ve ücret artışları karşısında kâr marjlarının artması biçiminde ortaya çıkan deneyim bahane olarak ister kullanılsın, isterse de kullanılamasın, monopolistik şirketlerin, kârlarını azaltacak ücret artışlarının önüne geçme gücüne sahip oldukları tartışmasız bir gerçeklik olarak ortada durmaktadır. Levinson'un da yerinde bir müdahaleyle ortaya koyduğu gibi, "kollektif iktisadî güç emeğin fiyatını yükseltmede etkin olsa da, üreticiler, kârlarını korumak için fiyatlarını, tekniklerini ve istihdamlarını düzenleme özgürlüğüne sahip oldukları sürece, kârların yeniden bölüşüm potansiyeli çok sınırlı olacaktır".[30]

29) Administerd Prices: Steel

30) H. M. Levinson, "Collective Bargaining and Income Distribution". *American Economic Review*, May 1954, s. 316.

IV
ARTIĞIN MASSEDİLMESİ: KAPİTALİSTLERİN TÜKETİMİ VE YATIRIMI

1

Tekelci kapitalizmde, dev şirketlerin fiyat ve maliyet politikalarının doğasına bağlı olarak, artığın hem mutlak ve hem de toplam çıktının bir payı olarak güçlü ve sistematik bir biçimde yükselme eğilimi içinde olduğunu bir önceki kısımda göstermiştik. Şimdi de artığın massedilmesi ya da kullanılması sorunu üzerinde duracağız.

Artık, genelde, şu yollar kullanılarak massedilir: (1) tüketilebilir, (2) yatırılabilir ve (3) israf edilebilir. Bu kısımda, tekelci kapitalizmin artığı özel tüketim ve yatırım yoluyla massetme kapasitesi üzerinde duracağız.

2

Artığın, kapitalist tarafından tüketilmesi ölçüsünde, yatırıma ayrılan kısmı azalır. Buradan hareketle, kapitalistin tüketimine ilişkin uygun bir varsayım yapıldığında, belli bir oranda yapılabilecek yatırım oranına daima ulaşmanın mümkün olduğu sonucuna varılabilir. Tam istihdam ve belli bir üretkenlik artış oranı veri olduğunda, işçilerin ve kapitalistlerin tüketimlerinin toplamının da dâhil olduğu toplam gelirin (ya da çıktı), artığın kapitalistler tarafından tüketilmeyen kısmının yatırıma ayrılmasını sağlayacak bir hızla yükseleceği varsayılır. Bu çerçevede, artığın massedilmesi

sorunu, kâğıt üzerinde çözülmüştür. Kapitalistlerin tüketiminin soruna herhangi bir çözüm getirip getirmediği ise gerçekte tümüyle farklı bir konudur.

Sorunun aritmetiğine yönelmeden, artığın kapitalist tarafından tüketilmeyen kısmı (dolayısıyla gerekli yatırım) gelire oranla artarsa, bu çerçevede bir çözümün bulunamayacağı kolayca söylenebilir. Artığın, gerçekte, toplam gelire oranla artma eğiliminde olduğunu gördük. Bu nedenle, soru şu hale gelmektedir: Kapitalistlerin tüketimi gelire oranla artıyor mu? Artmıyorsa, artığın yatırıma ayrılacak kısmının gelire oranla artması gerekmektedir ve bu çerçevede, kapitalistlerin tüketiminin soruna bir çözüm getirmesinin yolu ortadan kalkacaktır.

Kapitalistlerin, dağıtılan kârların tümünü tükettiklerini varsayalım. Bu, tabii ki, doğru değildir ama kapitalistlerin tüketimi bu durumda bile artığın bir payı olarak yükselme eğiliminde değilse, buradan, kapitalistlerin dağıtılan kârları *a fortiori* tasarruf ettikleri durumların söz konusu olduğu sonucu ortaya çıkacaktır.

Şimdi sorun basitçe, artık artsa da, artığın dağıtılan kısmının (dividantlar) gerçekte artma, sabit kalma ya da düşme eğiliminde olup olmadığıyla ilgi hale gelmektedir. Ve elimizdeki kanıt, sorunun cevabını hiç şüpheye mahal bırakmadan vermektedir.[1] Büyük şirketlerin çoğu, uzun bir süre değişmeden kalacak bir dividant ödeme oranı hedeflemiştir (yüzde 50 en fazla kabul gören orandır). Bununla birlikte, kârlar arttığında, şirketler dividantlarda hedefledikleri oran çerçevesinde düzenlemeye gitmezler. Örneğin, bir firma, bir süreden beri 2 $ kazanıyorsa ve 1 $'lık dividant ödüyorsa, kazancı sonradan 4 $'a yükselmişse, 2 $ olarak ödenecek dividant bir yılda değil, birkaç yıla yayılarak ödenecektir. Bu sırada, fiilî ödeme oranı, hedef ödeme oranının gerisinde kalacaktır. Bu, benimsenen bir durumsa -böylesi bir durumun, şirket davranışının temelini oluşturduğuna dair her tür kanıt vardır- kazançlarda meydana gelecek sürekli bir artışın, ödeme oranında sürekli olarak ortaya çıkacak bir azalışla birlikte gelişeceği sonucuna ulaşılacaktır.

Bu koşullarda, kapitalistlerin tüketimi, beklenildiği gibi, mutlak olarak artacak, ancak, artığın ve toplam gelirin bir oranı olarak sırasıyla azalacak ve daha da azalacaktır. Ulaşılan bu sonuçlar *a fortiori* kapitalistlerin dividant gelirlerini tasarruf etmeleri ölçüsünde doğru olduğundan, burada ar-

---

1) Varsayımlar konusunda, John Lintler, "Distribution of Incomes of Corporations Amaong Dividants, Retained Earnings, and Taxes", *American Economic Review*, May 1956 adlı kaynaktan yararlanılmıştır.

tığın massedilmesi sorununa çözüm bulma beklentisine girilmemesi gerektiği açıktır.

3

O halde, artığın yanı sıra artığın yatırıma ayrılacak kısmı da, toplam gelirin bir oranı olarak yükselme eğilimi gösterecektir. Bununla beraber, bu eğilimin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği bir başka sorun olarak karşımıza çıkacaktır. Buna cevap vermeye çalışırken, sistemin normal olarak yükselen artığın artan kısmını massedebilecek kadar yatırım alanı sağlayıp sağlamadığını tespit etmemiz gerekecektir.

Sistemin mantığı şu şekildedir: toplam gelir artan bir hızda büyüyorsa, giderek artan bir payın yatırıma ayrılması gerekmektedir. Tersine, giderek artan bir pay yatırıma ayrılırsa, toplam gelirin de artan bir hızda artması gerekir.[2] Bununla birlikte, bu, iktisadî açıdan anlamsızdır. Bu, gelecekte sadece giderek artan bir hacimde üretim malı üretmek amacıyla, giderek artan bir hacimde üretim malı üretilmesi gerektiğidir. Tüketim, çıktının azalan kısmı haline gelecek ve sermaye stoku artışıyla, fiilî ya da potansiyel tüketim artışı arasında bir ilişki olmayacaktır.[3]

Böylesine patlama derecesinde gerçekleşen bir büyümenin, makul bir düzeyde işleyen herhangi bir ekonominin fizikî potansiyellerini er ya da geç aşacağı gerçeğinden ayrı olarak, gerçek dünyada böylesi bir durumun gerçekleştiğini ya da gerçekleşmesinin mümkün olduğunu varsaymak için de ortada bir neden yoktur. Üretim malları imalâtçıları, birbirlerine, ürettikleri çıktı için sınırsız bir biçimde genişleyen bir pazar sağlamazlar ve bunu da bilirler. Özellikle, tekelci kapitalizmin tedbirli, her şeyi hesaba katan dev şirketlerinin, bu durumun öngördüğü bir kartopu gibi büyüyen genişleme programları plânlayıp, bu plânları gerçekleştirmeye çalışacaklarını düşünmek, tümüyle fanteziden başkaca bir şey değildir.

Tamamen gerçek dışı olduğu düşüncesiyle, artan bir hızda gerçekleşecek bir büyüme bir yana bırakılırsa, insan, gelire oranla artan bir artık miktarından yapılan fiilî yatırımın, ekonominin üretim kapasitesi çerçevesinde gerçekleşen çıktıdan daha hızlı artması gerektiği anlamını taşıyan

---

2) Bakınız Evsey Domar, *Essays in the Theory of Economic Growth*, New York, 1957, s. 127-128.

3) Bu, Tugan-Baranowsky'nin, iktisadî krizleri açıklamada kullanılan eksiktüketim teorilerini çürütmek için yaptığı girişim çerçevesinde ortaya koyduğu analizdir. Konuyla ilgili kaynaklar ve Tugan'ın teorisinin tartışması için bakınız Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, New York, 1942, 10. Kısım, 2. Kesim.(Türkçesi: *Kapitalist Gelişme Teorisi*, Kalkedon Yayınları Mayıs 2007).

sonuçla ister istemez karşı karşıya kalır. Böylesi bir yatırım kalıbının olabilmesi kesinlikle imkânsız değildir; bu, gerçekte, kapitalizmin tarihinde sıkça gözlemlenmiş bir durumdur. Ancak, imkânsız olan, böylesi bir yatırım kalıbının sonsuza kadar sürecek olmasıdır. Zira aşırı kapasite, er ya da geç, öylesine hızlı büyüyecektir ki, daha fazla yatırımın yapılması önünü kesecektir. Zira aşırı kapasite, er ya da geç, daha fazla yatırımın yapılması cesaretini kıracak düzeyde hızlı büyüyecektir. Yatırım azalmaya başladığında, gelir, istihdam ve dolaysıyla artık da azalacaktır. Bir başka deyişle, bu yatırım kalıbı kendi kendini sınırlamakta ve iktisadî gerilemeyle birlikte sona ermektedir; resesyon ya da depresyonun başlangıcı.

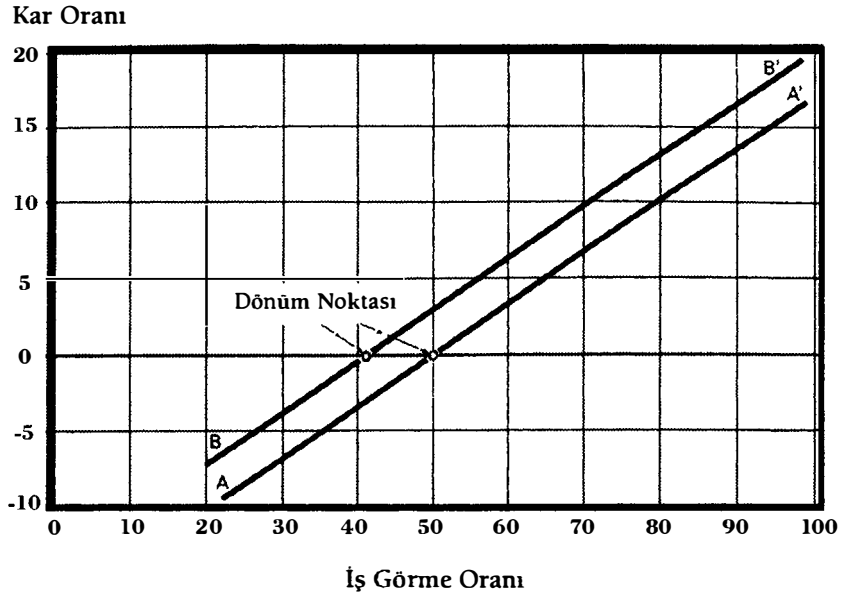
Bu noktaya kadar, ekonominin tam kapasite ya da tam kapasiteye yakın bir düzeyde işlediğini zımnen varsaydık. Dikkatleri üzerinde topladığımız artığın yükselme eğiliminin temellerini, kapasiteyle ilintili çıktı değişmelerde değil, tekelci fiyat ve maliyet politikalarında aramak gerekir. Ancak, kapasite altı üretim ihtimalinin mümkün olduğunu kabul edersek, başka birtakım noktaların da ortaya konması gerekecektir.

Şüphesiz, kârlar ve faaliyet oranı arasında yakın bir ilişki söz.konusudur ve faaliyet oranı, fiilî üretimin tam kapasite üretimine oranı olarak tanımlanır. Veri maliyet ve fiyat koşullarında, maksimum kârı sağlayan çıktı hacmini bir şirketin kapasitesi olarak değerlendirirsek, çıktının azalması ya da bir kapasite artışı ya da bunların her ikisinin bileşiminin bir sonucu olarak faaliyet oranında meydana gelecek bir azalmanın, kârları da azaltacağı sonucuna ulaşırız. Bundan başka, kârlardaki azalma, çıktıdaki düşüşten oransal olarak daha fazla olacak ve sonuçta, kârlar, işletme terminolojisinde "başabaş noktası" -gelirlerin maliyetleri karşıladığı ve ne kâr ve ne de zararın söz konusu olduğu nokta- olarak ifade edilen belli bir pozitif çıktı düzeyinde tümüyle ortadan kalkacaktır. Kârların tümüyle ortadan kalmasının nedenini, özellikle büyük şirketlerin karakteristiği olan ve çıktıya bağlı olarak değişme göstermeyen sabit maliyetlerde aramak gerekir. Çıktı arttıkça, birim başına düşen sabit maliyetler de düşer. Belli bir üretim düzeyinin sınırları dâhilinde fiyatlar ve birim başına düşen değişken maliyetler değişmezse, birim başına düşen kârlar ve çıktının bir payı olarak toplam kâr da yükselecektir.

Kefauver Committee'nin otomobil sanayiyle ilgili olarak yaptığı çalışmadan alınan şu aritmetik örnek, bu hususu aydınlatmada yararlı olacaktır.[4]

4) *Administerd Prices: Automobiles*, s. 129. Üretim hacmi, 107. sayfadadır.

Çizelge 1
Varsayımsal Karlılık Listesi



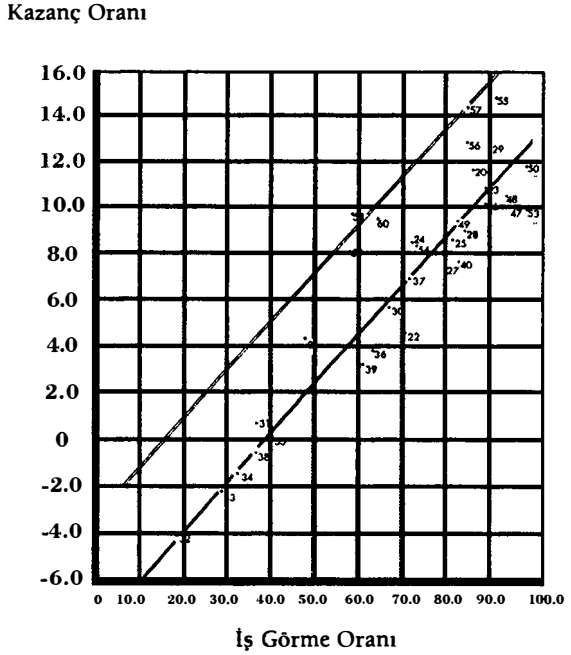
1957 yılında General Motors 3.4 milyon araba üretmiş ve bunları, araba başına ortalama 2.213 $'dan satmıştır. Araç başına değişken maliyet (temel olarak saat başına emek ve malzeme olarak) 1,350 $'dır ve sabit giderler ve kâr için geriye 863 $ kalmaktadır. Ortalama 3.4 milyon araba için yapılan sabit giderler toplamı 1,870 milyon $'dır ve bu da araba başına 550 $ tutmaktadır. Böylece, birim araba başına 313 $ ya da tüm araba üretimi açısında ortalama 1,068 $'dır. Üretim yüzde 25 azalırsa, birim başına kâr yüzde 58 azalarak 130 $'a inecektir. Üretim yüzde 25 artarsa, kârlar yüzde 35 artarak birim başına kâr 423 $'a sıçrayacaktır. O yılın fiilî üretiminin yüzde 65'ine tekabül eden miktar olan 2.2 milyon araba üretimindeyse, kârlar tümüyle ortadan kalkacaktır.[5]

5) Bunun, yularında tanımlanan başabaş noktası olmadığı belirtilmelidir. 1957 yılındaki üretim, 1955 yılındaki üretimin sadece yüzde 74'ü kadardı ve 1955 yılında bile sanayi tam kapasite üretim yapmıyordu. *Kefauver Committee* şunu belirtmektedir: "*şirketin bugünkü başabaş noktası, kapasitesinin yüzde 40-45'i arasında olduğunu...varsaymak makul görünmektedir*". *Ibid.*, s. 112.

General Motors için geçerli olanlar, diğer büyük şirketler ve bir bütün olarak sistem için de geçerlidir: üretim kapasitenin altına düşerse, artık da nispî olarak hızla azalmaktadır. Bundan başka, dividant ödeme oranları hem aşağı ve hem de yukarı yönde gecikmeli olarak değiştiğinden, artığın yatırıma ayrılacak kısmı da daha hızla azalmaktadır. Diğer taraftan, ekonomi, kapasite altı üretimin üzerine doğru hareket ediyorsa, hem artık ve hem de artığın yatırıma ayrılacak kısmı mutlak ve nispî olarak artacaktır.

Burada üzerine durduğumuz ilişkiler şu şekilde ifade edilebilir. Veri bir maliyet ve fiyat yapısı yardımıyla, kâr oranını (satışlar ya da yatırılan sermayeyle hesaplanan) faaliyet oranıyla (kapasitenin bir yüzdesi olarak çıktı) ilişkilendiren "kârlılık şedülünü" çizebiliriz. Grafik 1'de yer alan AA' doğrusu, bu tür bir hipotetik kârlılık şedülünü göstermektedir. Bu doğru negatif kâr oranları değerlerinden başlamakta, başabaş noktasında sıfırdan geçmekte ve tam kapasite düzeyinde maksimuma ulaşmaktadır. AA' doğrusunun üstünde yer alan BB' doğrusu, fiyatlar yükseldiğinde ve/veya maliyetler düştüğünde, şedülün nasıl yukarı hareket ettiğini göstermektedir:

Çizelge 2



başabaş noktası sola hareket etmekte ve veri bir faaliyet oranına tekabül eden kâr oranı yükselmektedir. 3. kısımda ve bu kısmın başında kârların (artığın) yükselme eğiliminden söz ettiğimizde, tipik şirket fiyatı ve maliyet politikalarının yarattığı tüm kârlılık şedülünün yükselmesini kastediyorduk. Artığın büyüklüğünün değişmesi nedenlerine şimdi bir yenisini daha ekliyoruz: veri maliyetler ve fiyatlarda faaliyet oranının değişmesi. Tekelci kapitalizmde, artığın dalgalanmasına ilişkin olarak yapılacak tam bir analiz, hem şedülün topyekûn yer değiştirmesini ve hem de şedül üzerindeki hareketleri hesaba katmalıdır. Bu iki husus, artığın hacmini belirleyen uzun ve kısa dönem güçlerin yansıması olarak değerlendirilebilir.

İktisatçılar, kârlılık şedülleri üzerinde pek durmamışlardır. Ancak, United States Steel Corporation'a ilişkin bir çalışma mevcuttur ve az önce de belirtilen iki tür hareketi açık bir biçimde ortaya koymaktadır.[6] Grafik 2'de yer alan her nokta, veri yılda U. S. Steel'in kâr oranıyla faaliyet oranı arasındaki ilişkiyi göstermektedir.[7] Diagram, atipik koşulların geçerli olduğu savaş yılları hariç tutulmak üzere, 1920-1960 yılları arasındaki dönemi göstermektedir. 1954 yılına kadar tüm yıllar, yüzde 38'lik bir kapasitede gerçekleşen başabaş noktası ve yüzde 100 kapasitede yüzde 13'lük bir kâr oranını gösteren doğruya yakındır.[8] Ancak, 1955-1960 yılları arasında bu ilişki ortadan kalkmaktadır. Bunun yerine, tüm gözlemler eski doğruya hemen hemen paralel ve yüzde 4 üzerinde olan yeni doğruya (takribi çizilmiştir) yakın bir konumdadır. Örneğin, 1960 yılında, faaliyet oranı yüzde 65'di. Eski ilişki çerçevesinde, beklenen getiri oranı yüzde 6'nın biraz altında olmalıydı. 1960 yılında ise getiri oranı fiilen yüzde 9.4 oldu. Böylece, 1920 yılından 1955 yılına kadar U. S. Steel'in fiyat-maliyet yapısı ve dolaysıyla da kârlılık şedülü, gözle görülür bir biçimde istikrarlıdır. 1955 yılından itibaren de, kârlılık şedülünü yeni ve daha yüksek bir düzeye taşıyan fiyat ve maliyet değişmeleri ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu gelişmeye muhtemelen iki temel unsur neden olan olmuştur: bunlardan

---

6) John M. Blair, "Administerd Prices: A Phenomenon in Search of a Theory", *American Economic Review*, May 1959, s. 442-444. Mr. Blair, 1958-1960 yıllarına ilişkin ilâve verileri bize verme nezaketini göstermiştir. Ne yazık ki bu korelasyon 1960 yılı sonrası için ortaya konamamıştır. Bunun nedeni, çelik şirketinin bu yıldan itibaren faaliyet oranlarını yayınlamaktan vazgeçmesidir. Bundan hemen sonra da, vergi kanunlarındaki ve yönetimindeki değişiklikler, kârların, önceki yıllarla karşılaştırılamayacak kadar düşük düzeylerde gösterilmesini beraberinde getirdi.

7) Buradaki kâr oranı, hisse senedi sahiplerinin yatırımının vergi sonrası getiri oranını göstermektedir.

8) 1920-1956 yılları arasında korelasyon koefisyanı +0.94'tür.

ilki, yeni ve daha otomatik çelik üretim teknolojisi ve ikincisi de, ücret artışlarından daha fazla oranda artan fiyat artışlarıdır. Bir önceki kısımda da gördüğümüz gibi, her ikisi de, tekelci şirket politikalarının ürünüdür.

Bu örnek, burada açıklanan teorinin her iki yönünü de ortaya koymaktadır: tüm kârlılık şedülünün zaman içinde yukarı doğru topyekûn kayma eğilimi ve çıktının veri kapasitede artması ya da azalmasına bağlı olarak kârlardaki değişme.[9] Her ikisi de tekelci kapitalizmin dinamiğini anlama açısından önemlidir. Şedülün yükselmesi, kapasite tümüyle kullanıldığında artığın nasıl artacağını göstermektedir. Ve şedülün şekli ise yatırım alanı kalktığında ve dereceşik talep azaldığında, artığın oransal olarak nasıl hızla azaldığını göstermektedir. Artık azaldıkça, söz konusu artığın yatırıma ayrılacak kısmı da oransal olarak çok daha fazla azalır. Bir başka deyişle, ekonominin gerileme evresinde, tüketimin hem artığa ve hem de toplam çıktıya oranı yükselir ve bu da er ya da geç söz konusu iktisadî gerilemeyi durdurur. Yatırıma ayrılan artık miktarı, mevcut yatırım alanları tarafından tümüyle massedildiğinde, ekonominin gerileme evresinin en düşük noktasına ulaşılmış olur. Bu noktada, aşırı üretim kapasitesi ve işsizlerle karakterize edilen geçici denge noktasına ulaşılır. Bununla birlikte, madalyonun diğer yüzü ise ekonomide genişleme evresi nasıl başlamış olursa olsun, artığın, benzer bir biçimde, mutlak ve nispî olarak hızla artmasıdır. Artığın yatırıma ayrılan kısmı, mevcut yatırım alanlarını aştığında, gelişmenin sonuna gelinir. Ve tam kapasite kullanım ya da emeğin tam istihdam düzeyine ulaşılmadan çok önce, ekonomik gelişmenin zirve noktasına ulaşılabileceği unutulmamalıdır.[10]

4

Steindl ve diğerlerini izleyerek, "endojen" yatırım olarak tanımlanabilen yatırımı analiz etmekteyiz: sistemin iç mekanizmalarından kaynaklanan alanlara kanalize edilen yatırımlar. Bu mekanizmaların, artığın yatırıma ayrılacak kısmının arzını sürekli olarak yükseltme eğiliminde olduğunu gördük. Ancak, durumun doğası gereği, bu mekanizmalar, yatırım alanla-

9) Doğal olarak, 1955 yılında, U. S. Steel şedülünde meydana gelen ani sıçramanın tipik bir sıçrama olduğunu gösteren hiçbir belirti yoktur. Normal olarak, işleyen güçler, şedülde aşama aşama gerçekleşecek bir artış meydana getirmelidir. Bununla birlikte, şedülde meydana gelen ani sıçrama, tipik bir değişikliğin karakterini ve yönünü, şedülde aşama aşama meydana gelecek bir artıştan daha açık bir biçimde ortaya koyması nedeniyle, U. S. Steel örneği oldukça aydınlatıcıdır.

10) Tekelci kapitalizm tarihinde, bu ilişkilerin tartışılmasıyla ilgili olarak bu kitabın 8. kısmına özellikle de 230. ve 231. sayfalara bakınız.

rının büyüklüğünde, artığın yatırıma ayrılacak kısmının arzında meydana gelen yükseltmeye tekabül edecek bir artış sağlayamamaktadır. Bu nedenle, endojen yatırım alanları mümkün yatırım alanları olsaydı, tekelci kapitalizm sürekli bir depresyon bataklığına saplanıp kalırdı. Genişleme ve stokların azalmasının neden olduğu dalgalanmalar baş gösterir, ancak bu dalgalanmalar, üst sınırı ekonominin potansiyelinin altında, nispî olarak dar bir sınır içinde ortaya çıkardı. Artığın yükselme eğilimi uygulamada artan işsizliğe dönüşürdü.

Ancak, tüm yatırımlar endojen değildir. Sistemin normal işleyişinden kaynaklanan talep unsurlarından bağımsız olarak yapılan ve tüm yatırımlar olarak tanımlanabilen "eksojen" yatırımlar da vardır. Örneğin, belli metanın daha ucuz pazara getirilebilmesini sağlayacak bazı yeni üretim teknikleri keşfedilir; metaya yönelen talepte bir değişiklik olmasa da, bu tekniği kullanan fabrika yatırımı gerçekleşebilir. İktisat literatürde ön plâna çıkan üç tür eksojen yatırımdan söz edilmektedir: (1) artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak üzere yapılan yatırımlar, (2) yeni üretim yöntemleri ve yeni ürünlere yapılan yatırımlar ve (3) yabancı yatırım. Yükselen artığın massedilebilmesi için, bu üç yatırım türünden hangisi ya da hangileri gerekli yatırım alanı olarak kullanılabilecektir?

(1) *Nüfus.* İktisatçılar, son yıllarda, yatırım ve nüfus artışı arasındaki ilişkiler konusunda birbirlerine tamamen zıt görüşler ileri sürmektedirler. Hansen'e göre, "On dokuzuncu yüzyılda, oldukça büyük miktarda bir sermayenin, çok büyük bir oranda meydana gelen nüfus dışında başka hiçbir nedene dayanmaksızın massedilmiş olduğu açık bir gerçektir".[11] Diğer taraftan Kalecki, şunları söylemektedir:

> *bu bağlamda...önemli olan nüfus artışı değil, satın alma gücünün artışıdır. Yoksul sayısındaki artış pazarı genişletmez. Örneğin, artan nüfus, illâki daha yüksek bir ev talebi anlamına gelmez; satın alma gücünde bir artış meydana gelmeden, ortaya çıkabilecek sonuç, ikâmet edilen mevcut yerlerin kalabalıklaşmasıdır.*[12]

Hansen'in argümanı hem işi tersinden ele alıyor ve hem de hızlı sermaye oluşumunun koşuluyla, bunun nedenini birbirine karıştırıyor gibi görünmektedir. On dokuzuncu yüzyılda, yüksek yatırım oranının nüfus ar-

11) A. H. Hansen, *Full Recovery and Stagnatiion?*, New York,1938, s. 313.
12) M. Kalecki, *The Theory of Economic Dynamics*, London, 1954, s. 161.

tış oranını hızlandırdığını, bunun da emek gücünü etkileyerek, yatırımın yüksek oranlarda sürmesini mümkün kıldığını söylemek gerçeğe daha yakın olacaktır.

Bununla beraber, Kalecki, nüfus artışının yatırım talebi üzerindeki etkisini inkâr ederek çok fazla ileri gitmiş gibi görünmektedir. Yerleşime ilişkin olarak verdiği örnekte, nüfusa bağlı kalabalıklaşma, diğer mallara olan talebi azaltırken, daha fazla ev talep edilmesine neden olması muhtemeldir. Konut yapımı nispî olarak daha yüklü sermaye yatırımı gerektirdiğinden, bu da, toplam yatırım miktarının artmasına neden olacaktır. Bundan başka, nüfus istatistikleri, konut inşa eden spekülatörlerin yatırım kararlarını vermelerinde yönlendirici bir unsur olabilir. Benzer bir durum, diğer belli üreticiler özellikle kamu hizmeti üretenler için de söylenebilir. Ancak, bu bağlamda önemli olan, nüfusun topyekûn artması değil, özellikle bölgeler ve yerleşim yerlerinde meydana gelen nüfus artışıdır. Bölgeler ve yerleşim yerlerinde meydana gelen nüfus artışı ise büyük ölçüde yeni sanayilerin ve yeni ulaşım imkânlarının artması nedeniyle ortaya çıkan iç göçlerin bir sonucudur; kısaca, bu gelişme, nüfus artışıyla sadece dolaylı olarak ilgili olan güçler nedeniyle ortaya çıkmıştır.

Bu yüzden, ortada, nüfus artışının tek başına ne bazı yatırım alanlarını yarattığını inkâr etmek ve ne de bu unsura büyük bir önem vermek için bir neden var. 1930'ların düşük oranıyla karşılaştırıldığında, 1940'lar ve 1950'lerde nüfusta meydana gelen hızlı artış nedeniyle Birleşik Devletler'de yaşanan deneyim, -klâsik iktisatçıların savunduğu- nüfusun bağımsız değil, bağımlı değişken olduğu teorisini güçlü bir biçimde desteklemektedir. Doğum oranını artıran, savaş nedeniyle ortaya çıkan refahtı. Yüksek doğum oranının, yatırım imkânlarını etkilemesi söz konusu dönemde yaşanan refahı etkileyen bir unsur olmasına rağmen kesin bir unsur olduğunu söylemek zordur. Gelecek için bir tahminde bulunmak gerekirse, (nedeni ne olursa olsun) nüfus nispî olarak yüksek bir oranda artmaya devam ederse ve aynı zamanda da başka yatırım imkânları azalırsa, sürecin bir yatırım boom'undan ziyade işsizlik düzeyinin artmasıyla sonuçlanması daha mümkün görünmektedir.

Nüfus artışının eksojen yatırımı uyarması,artığın massedilmesi sorununun çözümüne kesin ve önemli bir katlıda bulunduğu görüşü, belli bir temele dayanmaması nedeniyle rahatça reddedilebilir.

(2) *Yeni Yöntemler ve Yeni Ürünler.* Burada, on sekizinci yüzyılın buharlı makinesi ve on dokuzuncu yüzyılın otomobili gibi yeni bir çağ açan bu-

luşları ele almayacağız. Bu buluşların her biri sosyal yaşamın her yönüne nüfuz ederek ve dolaylı ve dolaysız olarak her türlü biçimde geniş yatırım alanları yaratarak, bir bütün olarak tüm iktisat tarihine egemen olmuştur. Bunları, bu noktada analiz dışında tutmak, önemlerini inkâr etmek anlamına gelmez. Bu, tabiri caizse, her birinin tarihî bir olay olduğu ve bu şekilde ele alınması gerektiği görüşüne teorik bir çerçeve çizmek demektir. Bu konuya, Birleşik Devletler tekelci kapitalizminin gelişiminin kısa bir tarihîni analizini yapacağımız 8. kısımda yeniden döneceğiz.

Burada, kapitalist dönem boyunca sürekli olarak yeni yöntemler ve yeni ürünler biçiminde ortaya çıkan -çoğunlukla, bir üreticinin ürününün, bir başka üreticinin kullandığı yöntem olması nedeniyle kolayca ayırt edilmesi mümkün olmayan- ve "normal" teknolojik buluşlar olarak adlandırılabilen buluşları ele alacağız.[13] Yıllardır yapılan yatırımın büyük bir kısmı ya geliştirilmiştir ya da yeni üretim malları biçimindedir. Bu, teknolojik ilerlemenin, artığın yatırıma ayrılan kısmına otomatik olarak yatırım imkânları sağladığı ve yatırım imkânları yetersizliği, ilke olarak, teknolojik ilerleme hızının uygun bir oranda arttırılmasıyla giderileceği anlamına mı gelmektedir?

İktisatçılar, uzun zamandan beri, bunlar üzerinde, sanki çok açık varsayımlarmış gibi, tartışıp durmuşlardır. 1930'ların ortalarında, demografik ve coğrafî unsurların yatırım alanları üzerinde ciddi olumsuz etkileri olacağından korkan Hansen, "tam istihdamı sağlayacak uygun özel yatırım fırsatları bulmak istiyorsak, geçmiştekine nazaran daha hızlı teknolojik gelişme sağlamamız gereken bir dünyaya hızla girmekteyiz" diyerek, bu varsayımları olduğu gibi kabul etmiştir.[14] Ve son zamanlarda, Araştırma ve Geliştirme hareketinin artmasıyla birlikte, teknolojik değişme oranının yatırım alanları yetersizliğinin anakronistik bir noktaya geldiği ya da gelece-

13) "Modern sanayi, mevcut süreci asla sona ermiş bir süreç olarak görmez ve ele almaz. Bu nedenle, bu sanayi, devrimci bir teknik temele sahiptir. Oysa önceki üretim tarzları tutucuydu. Makineler, kimyasal süreçler ve diğer yöntemler yardımıyla üretimin teknik temelinde sürekli değişiklilere yol açmanın yanı sıra işçilerin görevleri ve emek sürecinin toplumsal bileşiminde de değişiklikleri beraberinde getirir. Aynı zamanda, toplumdaki işbölümünde de köklü değişiklikler yaparak, sermaye ile işçi kitlelerini durup dinlenmeden bir üretim dalından diğerine sürüklemektedir". Marx, *Capital,* 1. Cilt, 13. Kısım, 9. Kesim.

14) A. H. Hansen, "Economic Progress and Declining Population Growth", American Economic Review, March 1939. Bu makale, Ameircan Economic Association'ın bir Komitesi tarafından *Readings in Business Cycle Theory, Philadelphia,* 1944, adıyla seçilmiş makalelerin yayınlandığı kitabın 378. sayfasında yeniden yayınlanmıştır.

ği hemen hemen herkes tarafından varsayılmaktadır. Bilim ve sanayi arasındaki değişen ilişkileri anlamaya çalışan ünlü bir fizikçi, "buluş" sanayi adını verdiği sanayinin iktisadî ve işletme düşüncesinde önemli değişiklikler yarattığını ileri sürmektedir:

> *New York Times ya da Fortune'da, yeni bir metin okuyabilirsiniz: bugün, ekonominin itici gücü kârlı, kurumsallaşmış bir yenilik araştırmasıdır. Burada, fikirlerin yanı sıra kazançlar da sınırsızdır. "Azalan kâr oranı", "eksiktüketim eğilimi", yeni yatırım alanları ihtiyacı sorularına cevap aranır. Peter Drucker ya da Summer Slicher ya da daha teknik olarak yazılmış literatürü okuyun, sorun aynıdır.*[15]

Daha hızlı teknolojik gelişmenin ekonominin işleyişi üzerindeki yararlı etkilerine ilişkin bu görüşlerin kökenlerini, geleneksel rekabetçi sistem analizinde bulmak mümkündür. Teoriye göre, rekabette tipik olarak olan şey, girişimci firmaların yeni buluşlara yatırım yapması (Schumpeter'in modelinde, bu firmalar özel olarak bu amaç için kurulmuştur) ve bir süreliğine de ekstra kâr elde etmeleridir. Bu kârdan pay almak isteyen diğerleri de aynı şeyi yaparlar. Bu nedenle arz önemli ölçüde artar ve fiyat düşmeye başlar. Geriye kalan firmalardan bazıları kârlarını korumak amacıyla yeni yollar bularak uygulamaya başlarlar. Bu duruma karşı koymada yavaş ya da zayıf kalan diğer firmalar arada ezilip giderler ve eski araç gereçleri de ıskartaya çıkar. Teknolojik ilerleme oranı tarafından belirlenen bir tempoda yeniden ve yeniden tekrarlanan süreç boyunca, birçok yeni sermaye yatırılır ve eski sermayenin birçoğu da imha edilir.[16] Bunun mantıkî sonucu ise teknolojik değişmenin her hızlanışının, yeni yatırım alanla-

15 Philip Morrison, "The Innovation Industry", *Monthly Review*, July-August 1959, s. 103. Bazı durumlarda, hararetli bir biçimde, Ar-Ge yoluyla kurtuluşa erişileceği vaazı verilmektedir. Finansal konularda köşe yazıları yazan Sylvia Porter, McGraw-Hill'in sanayi araştırma plânlarına yapılan harcamalar raporuyla ilgili olarak yazdığı yazıda, raporu göklere çıkarmaktadır: "Bu, Amerikan keşif ve icatlar tarihinde yeni şeyler ve hizmetlerin kabına sığamayıp taştığı bir durumdur...Ve bu da ülkeye, günlük yaşamımızda radikal değişikliklerin eşiğinde olduğumuzun, büyüme oranımızın son yıllarda yerlerde sürünen düzeyinin çok ötesine sıçrayacak duruma geldiğinin, Sovyetler Birliği'yle giriştiğimiz büyüme yarışında hızımızı artıracak duruma geldiğimizin haberlerini verecektir". *San Francisco Chronicle*, May 1,1961.

16 Bu nedenle Schumpeter "The Process of Creative Destruction" (Yaratıcı Yıkıcılık Süreci)'nden söz etmektedir -*Capitalism, Socialism, and Democracy* adlı kitabının 7. kısmının başlığı. Sermaye yaratıldığı ölçüde yok edildiğinden, rekabetçi bir ekonomide sermaye stokuna yapılan net ilâveler, yeni yatırımların yaklaşık bir ölçüsü dahi gösterilemez.

rını açtırması ve ekonominin büyüme oranını yükseltmesidir.

Tekelci kapitalizmde bu teori geçerliliğini yitirir. Burada, rekabetçi baskıların zorlaması nedeniyle değil ama kâr maksimizasyonu sürecine ulaşılması amacıyla dikkatli bir biçimde yapılmış hesaplamalara göre davranan dev şirketler yeni buluşları kullanmaya başlarlar (ya da söz konusu buluşları kendilerine mal ederler). Rekabetçi durumda ise hiç kimse, buluşları gerçekleştiren firmaların kendileri bile, yeni teknolojilerin uygulanma hızını kontrol edemezler. Tekel durumunda, bu olmaz. Yeni yöntemin kârlılığının yanı sıra söz konusu yöntemin, şirketin tüm kârlılığı üzerinde yarattığı net etkisinin dev şirketi yönlendirileceği açıktır. Ve bu da, genelde, rekabetçi kriterlere göre, yeni buluşların kullanılma hızında bir yavaşlama olacağı anlamına gelmektedir.

Bu noktayı ispat etmek için, yeni bir yatırım çerçevesinde kullanılmaya başlanıldığında yüzde 12 kâr getirecek yeni bir üretim tekniği olduğunu varsayalım. Rekabet durumunda, faiz oranı yüzde 12'nin altında olduğunda yatırım hemen yapılacaktır. Bununla beraber, tekelci yeni yöntemi hemen kullanmış olsaydı, ya pazarın yeni ve eski yöntemlerle üretilen çıktısını massedebilmesi için fiyatlarını düşürmek zorunda kalacak ya da pazara daha fazla miktarda çıktı gitmesini önlemek amacıyla eski araç ve gereçlerini kullanmaya devam edecekti. Tekelci kapitalizmin fiyat indirimine şiddetli bir biçimde karşı olması veri iken, ilk ihtimali bir yana bırakmamız gerekecektir. İkinci ihtimal -yeni araç ve gerecin kullanılmasını sağlamak amacıyla bir süre daha eskisini kullanmaya devam etme- yeni yöntemle elde edilecek kârla, eski yöntemle fiilen elde edilen kâr arasındaki fark, herhangi bir alternatif yatırımla tekelcinin elde edeceği kârdan daha büyükse, tekelci için cazip hale gelecektir. Yeni yöntemin yüzde 12 ve eski yöntemin de 10 kâr sağladığını varsayalım. Bu koşullarda, faiz oranı yüzde 2'nin altındaysa (yüzde 2'nin üzerinde yatırım yapmak mümkün değildir) tekelci hemen yatırıma yönelecektir. Joan Robinson bu tartışmayı biraz farklı bir biçimde ortaya koymaktadır:

> *Yeni bir teknikle karşılaşan tekelcinin...yeni teknikle üretilen tekelleşmiş metasının ortalama maliyeti, üretimini sürdürmekte olduğu fabrikanın üretim maliyetinden düşükse, bazen yeni fabrika açmasından söz edilir. Bu tartışma, yanlışmış gibi görünmektedir. Düşük maliyetli üretim yapılmasını sağlayacak teknikler keşfedildiğinden, tekelci fiyatlarını düşürmek zorunda değildir.*

> *Bu nedenle dikkate alacağı kriter, Bir yıllık çıktının üretim maliyetinden sağlanacak tasarrufun...yeni yatırımla, başka herhangi bir yolla elde edebileceği kadar, kâr oranını elde etmesine imkân tanıyacak düzeyde olmasıdır. Bazı nedenlerle, tekelci sadece bu metayı ürettiğinde, bu yeni yöntemle yapılan üretimin ortalama maliyetinin, gerekli finansman için ödenen faiz de dâhil olmak üzere, eski yöntemle yapılan üretimin maliyetinden daha az olduğuna inanırsa, gerekli değişiklikleri yapacaktır. Ancak, normal olarak, tekelci eski fabrikasını çalıştırmaya devam eder ve yapmak istediği yeni yatırımları yeni yerlere yapar. Bu metanın üretimiyle sağlanacak maliyet tasarrufu tekelci açısından yapılacak en iyi yatırım haline gelirse, fizikî ömrü tamamlanmadan fabrikasını ıskartaya çıkarabilir. Bu nedenle, tekelin, buluşların yayılmasını geciktirdiği görüşü doğru değildir.*[17]

Tekelcinin bakış açısından, (talebin değişmediği varsayımı altında) yeni tekniklerin üretken kapasiteye ilâvelerde bulunacak biçimde kullanılmasından normal olarak kaçınılması gerektiği sonucuna ulaşıyoruz. Tekelci, mevcut sermayesi, yeni donanımı tesis edilmeden önce yer değiştirmeye bir şekilde hazır oluncaya kadar, beklemeyi tercih edecektir.[18] Bunun neyi ifade edip, neyi ifade etmediğini anlamak önemlidir.

Bu, yeni tekniklerin keşfedilme hızının yavaşlatılması gerektiği anlamına gelmemektedir. Daha önce de vurguladığımız gibi, kâr maksimizasyonuna ulaşmak isteyen büyük şirketler yeni, düşük maliyetli teknikler bulma peşindedir. Bu tür şirketlerin bilim ve teknoloji kaynaklarını kullanma kabiliyeti, küçük rekabetçi firmalardan daha yüksek olduğundan, aslında tekelci kapitalizmin keşifleri hızlandırmasını bekleyebiliriz. Ayrıca, tekelci kapitalizmde, yeni tekniklerin bastırılması eğiliminin de bulunması anlamına gelmemektedir. Herhangi bir büyük şirkette, kimi araç ve gereçler kullanım sürelerinin sonuna gelmiş olabilir ve tabii ki söz konusu araç ve gereçler, en son ve en kârlı üretim sağlayacak tekniklerle üretilmiş yeni araç ve gereçlerle değiştirileceklerdir. Teorinin ifade ettiği de budur: tekelci kapitalizmde, yeni tekniklerin, eski tekniklerin yerini alma oranı, geleneksel teorinin varsaydığından daha yavaş olmaktadır. Paradoksal gelebilir ama tekelci kapitalizmin eşanlı olarak hem hızlı bir teknik ilerleme hı-

17) Joan Robinson, *The Accumulation of Capital*, London, 1956, s. 407.

18) Bu kuralın önemli sayılabilecek bir istisnası, s. 104-105'de ele alınacaktır.

zına ulaşan ve hem de büyük oranda modası geçmiş araç ve gereci kullanmaya devam eden bir özellik taşımasını bekleyebiliriz. Ve bugün, Birleşik Devletler'de gördüğümüz tam da budur. McGraw-Hill'in İktisat Bölümünün üyeleri, 1958 yılında modası geçmiş mevcut fabrika ve araç ve gereçlerin boyutunu ölçmek için bir araştırmaya girişmişlerdi. Araştırmaya göre, tüm modası geçmiş araç ve gereçlerin yerine en iyi yeni araç ve gereçlerin konması için 95 milyar dolara ihtiyaç olduğu sonucuna ulaşmışlardı. Ortaya çıkan kimi ayrıntılar gerçekten çok dikkat çekicidir:

> *Eski ve demode olması çerçevesinde, Amerikan işletmelerine ait fabrika ve araç gereçler üzerine yaptığımız araştırma, 1950'den bu yana yeni olması anlamında, bunların ancak üçte birden daha azının modern olduğunu ortaya koymuştur. Oysa, 1950-1958 yılları arası, hızla değişen teknolojinin, birçok sanayi dalında, eski donanımları demode hale getirdiği bir dönemi ifade etmektedir...*
>
> *Demode hale gelmenin ne kadar önemli olduğu, şu gerçeklere bakılarak da anlaşılabilir: ortalama olarak, 1958 yılında satın alınan bir metal işleme aracı, 1948 yılında satın alınmış aynı araca göre yüzde 54 daha üretken olma özelliğine sahiptir. Yeni yük vagonu ve navlun araç ve gereçle oluşturulabilecek bir bileşim, işlem maliyetlerini yüzde 50 azaltabilir. Kimyasal (ya da diğer hammaddelerin) süreçlerin akımını otomatik olarak yönlendiren yeni araçlar, kontrol masraflarını çoğunlukla bir yılda geri ödenecek hale getirecek biçimde azaltılabilir. Bu tasarrufları eski fabrikalarda yapmak mümkün değildir.*[19]

19 Dexter M. Keezer and others, *New Forces in American Business*, New York, 1958, s. 23. İktisadî durum analistleri olmaktan ziyade gözlemcileri olan yazarlar, bu gerçekleri çok fazla yeni yatırıma ihtiyaç olduğu biçiminde yorumluyorlar ve bu ihtiyacın da, açıklanamayan bir biçimde, bizim yatırım alanı dediğimiz yatırım talebine dönüşebileceğini belirtiyorlar. Tekelci gerçekleri, rekabetçi ifadelerle yorumladıkları açıkça görünmektedir. Yanlış anlaşılmaması açısından, demode donanımın sadece tekelci sanayilerde bulunmadığını ilâve etmemiz gerekmektedir. Tam rekabet koşullarında bile, daha yüksek düzeyde tekniklerin uyum sağlama sürecinin zaman alacağı gerçeğini bir tarafa bırakırsak, tekelci bir ekonomide rekabetçi sanayilerin aşırı kalabalıklaşma, kronik aşırı kapasiteye ve düşük kâr oranları gibi karakteristikleri olabileceğini göz önünde bulundurmak gerekir. Bu koşullarda, eski donanım, çoğu zaman, yeni ve daha etkin araç ve gereç satın alımında güçlü bir engel oluşturan üretim maliyetlerinin çok altında elde edilebilir. Buna ilâveten, küçük firmalar açısından yeni yatırımın finansmanını sağlamak çoğu kez çok maliyetli ya da imkânsızdır. Tüm bunların hepsi, tekelci kapitalizmde, ekonominin yeterli yatırım alanları olmaması nedeniyle durgunluk içindeyken, oldukça demode araç ve gereklerin neden kullanılmaya devam edildiğini açıklamaktadır.

Bazı yeni tekniklerin, çok az yeni fabrika ve araç gereç yatırımı gerektirdiğini ve bunların kullanılması için eskilerin yıpranmasının gerekli olmadığını unutmamak gerekir. Çelik yapımında kullanılan oksijen enjeksiyon yöntemi, buna verilebilecek klâsik örnektir. Oksijen mızraklarını mevcut ocaklara sokarak (ve daha yüksek ısı direnci için ocaklarda tutmak), ısıtma süresi büyük ölçüde azaltılmakta ve ocakların kapasitesi yüzde 59 ya da daha fazla artırılmaktadır. Bu buluşun özü, mevcut araç ve gereçle üretim hızını artırmaktır. Böylece elde edilecek sonuç da, büyük harcamalara girişmeden, tekelci kadar rekabetçi için de doğal olarak iyi bir şeydir. Bununla birlikte, yatırım alanlarının sistemin bütünü açısından yeterliliği ele alındığından, bu tür buluşlar tam anlamıyla kötü sayılır. Önce, çok az sermaye massederler. Ve mevcut fabrika ve araç gereklerin kapasitesini ister istemez artırdıklarından, artan talebi karşılamak amacıyla yeni yatırımlara girişme cesaretini kırarlar. Hepsinin ötesinde, maliyetleri azaltarak, kârların ve artı değerin yatırıma ayrılacak kısmının şişmesine neden olurlar.

Bu tartışmalar oldukça önemli sonuçları ortaya koymaktadır: tekelci kapitalizmde, rekabetçi sistemde olduğu gibi, teknolojik ilerleme oranı ve yatırım alanı hacmi arasında bir korelasyon söz konusu değildir. Teknolojik ilerleme, herhangi bir veri zamanda, yatırımın hacminden çok, biçimini belirleme eğilimindedir.[20]

Bu, istisnası olamayan sert bir kural değildir. Mevcut ürünlerin yeni versiyonlarından farklı olarak, özellikle yeni ürünler söz konusu olduğunda, tekelci durumdan bir süre yarar sağlamak amacıyla pazara ilk olarak girme konusunda bir yarış başlayabilir. McGraw-Hill araştırmasının da ortaya koyduğu gibi, "yeni ürünlerin temel özelliklerinden biri, çok yüksek kâr marjına sahip olmalarıdır.

Bir firma söz konusu alanda ilkse, oldukça yüksek bir fiyat belirleyebilir...ve oldukça yüksek getiri bekleyebilir; çoğu zaman, oldukça yoğun bir rekabet söz konusu piyasalarda standart bir üründen elde edilebilecek olandan çok daha fazla. Bu nedenle, ortada, yeni kapasiteye sahip fabrika-

20) Steindl'in büyük maharetlerinden bir tanesi, bu ilişkiyi açık bir biçimde görmesidir (Maturity and Stagnation in American Capitalism, s. 133). Ancak, bu ilişkiyi, kapitalizmin tüm aşamalarında uygulanabilecek genel bir ifade olarak formüle etme yanlışlığını yapmıştır. Bu ilişkinin oligopolde doğru olduğu, Paulo Sylos tarafından fark edilmiş ve Oligoply and Technical Progress, Cambridge, Massachusetts, 1962, özellikle 148-149'de vurgulanmıştır.

lar kurarak, yeni üründen bir an önce yararlanmak için gerekli her türlü avantaj vardır".[21] Bununla birlikte, bu noktanın önemi, abartılmamalıdır, zira aynı araştırma, bilimsel keşif ve iktisadî uygulama arasında ortaya çıkan gecikmeyi ele alırken, zıt yönde işleyen, yeni ürünlerin ortaya çıkışıyla birlikte yatırımları yavaşlatan unsurlarda ortaya çıkan bir artıştan söz etmektedir:

> *Yeni bir ürünün çıktısını ortaya koymak için yapılması gereken harcamalar genellikle çok az olduğundan, sermaye yatırımları özellikle gecikme eğilimindedir. Yeni üründen deneme üretimi yapmak amacıyla, mevcut araçlar ya da bu araçların bir kısmı değiştirilir. Ve yeni bir fabrika kurmak için gerekli olan büyük harcamalar, bir ya da iki yıl geçmeden yapılmaz. Benzer şekilde, yeni bir süreç için yapılacak harcamalar, bu masrafları karşılayacak büyük bir üretim hacmi sağlanmadığı sürece genellikle hayata geçmez. Özellikle ağır sanayilerimizde, yeni süreçler, düşük maliyetli bir yeni kapasite ilâve etme yolu olarak kullanılır (ve gerçekte, bu amaçla düzenlenir). [Bir başka deyişle, söz konusu süreçler, sadece, yapılacak yatırımın şeklini belirler]. Bu nedenle, hem yeni ürünler ve hem de yeni süreçler için yapılacak sermaye harcamaları, bilimsel gelişmelerle ilişkilendirilmeden, satış beklentileri, büyük ölçekli donanımın kurulmasını haklı gösterinceye kadar ertelenebilir.*[22]

Bu görüşlerin geçerli olması ölçüsünde, yeni ürünler ve yeni süreçler arasında bir ayırıma gitmek için de ortada pek bir neden olmayacaktır: bunların her ikisi de, kontrol edilerek kullanılma ve yatırımların hacminden çok biçimini belirleme eğiliminde olacaktır. Yeni sürecin eskisinin ye-

---

21) *New Forces in American Business*, s. 34. Yeni bir ürünün ne kadar kârlı olduğu, Xerox Company'nin başarılı öyküyle çok iyi bir biçimde ortaya konabilir. *Newsweek*'de (September 9, 1964) Xerox ve ürünlerine ayrılan bir makalede şunlar anlatılmaktadır: "elektrostatik kopyalamada bir tekel haline gelen, nefes kesen bir kâr potansiyeli. Örneğin A 914 imalâtçısına 2,500 $'dan daha aza mal olmaktadır. Xerox bunların çoğunu kiralamakta, imalât maliyetini, amortismanla bile karşılayabilmektedir; kiralanan her makine yılda en az ortalama 4,000 $ getiri sağlamaktadır. Müşteri satın almak isterse, makinenin fiyatı 29,500 $'dır. Wilson'un da (Xerox'un başkanı) belirttiği gibi, 'Kendime, ne zaman uyanacağımı sorup duruyorum' ". Satışlardan elde edilen yüzde 1000'in üzerindeki kâr marjı, bir rekordur.

22) *New Forces in American Business*, s. 64'deki dipnot.

rini alması gibi, yeni üründe eskisinin yerini alacaktır; ortada, Schumpeter'in, kapitalist ekonominin temel dinamik gücü olarak gördüğü "yaratıcı yıkım" diye pek bir şey söz konusu değildir.

Teknolojik buluşların artığı massetme kapasitesiyle ilgili olarak şüpheye düşmemizin bir başla nedeni, dev şirketlerin amortisman uygulanmasıyla ilgilidir. Artık miktarını hesaplamak için toplam sosyal üründen çıkartılması gereken sosyal olarak gerekli üretim maliyeti arasında, sermaye stokunun kullanıla kullanıla ve zamanla eskiyen ve yıpranan kısmının yerine konması için yapılan indirimleri de koymak gerekecektir. Genel olarak amortisman olarak bilinen bu indirimin tam olarak ne miktarda olacağını bilmek, sadece teknolojik değişmenin olmadığı bir ekonomide kesinlikle mümkündür. Böylesi bir ekonomide, çeşitli fabrika ve araç gerecin hizmet süresi deneme yanılmayla ortaya çıkacaktır. Bir de bu ekonomi rekabetçi bir sistemse, rekabetin bilinen baskıları üreticileri, yıpranan eski araç ve gereçleri sadece yenilemeye yetecek bir gelire denk gelecek bir miktarı uzun dönemli maliyet hesaplamalarına dâhil etmeye zorlayacaktır. Gerçekte, teknolojik değişme ve tekel özelliklerine sahip bir ekonomide, sermaye donanımının bir parçasının hizmet süresinin ne olacağı bilinemez. Ancak, böylesi bir ekonomide, dev şirketleri, amortismanları belirlerken, yol gösterecek dikkatli hesaplamalar yapmaya zorlayan rekabetçi baskılar da söz konusu değildir. Diğer taraftan, gayrisafî gelirin amortisman olarak adlandırılan kısmı kurumlar vergisinden muaf tutulabildiğinden ve aynı zamanda da, elde edilen kazançlar gibi, bu kısım da serbestçe kullanılabildiğinden, şirketleri, amortismanları, vergi otoritelerinin izin verdiği ölçüde yüksek tutmaya teşvik eden güçlü destekler de söz konusudur. İşadamları da, doğal olarak, amortisman indirimlerine ilişkin kuralların daha serbest hale getirilmesi amacıyla yasama ve yürütme organları nezdinde girişimde bulunurlar. Son yıllarda, istediklerini elde etme konusunda oldukça başarılı olmuşlardır.

Bu durum, gelişmiş kapitalist ülkelerde amorti edilecek toplam sermaye stokunun devasa boyutlara ulaşmış olması gerçeğiyle birlikte ele alındığında, günümüzün tekelci kapitalizminde, büyük (ve giderek artan) bir para toplamının şirket kasalarına amortisman indirimi olarak aktığı anlamına gelmektedir. Tabii ki, teoride, söz konusu para akımının bir kısmı kanunî üretim maliyeti ve kılık değiştirmiş (gizlenmiş) kâr olarak düşünülmelidir. Ancak, birinin nerede bittiği ve diğerini nerede başladığını bilmek ya da bilebilmek mümkün olmadığından, doğru niceliksel ayırım

yapmanın da imkânı yoktur. O zaman insan, kârların (bizim ele aldığımız anlamda artığın) şirket kitaplarında ve vergi tahsildarlarının raporlarında yer aldığı biçimde, amortismandan arındırılmış büyüklük olarak değerlendirilmesini kabule zorlanmaktadır.[23]

Bununla birlikte, bu gerçeklerin ve ilişkilerin yanlış yorumlanması ve görmezlikten gelinmesi kabul edilemez. Herhangi bir veri gelir düzeyinde, toplam yatırım imkânları, artığın tüketilmeyen kısmının yanı sıra tüm amortisman indirimlerini de massedilmesini sağlayacak düzeyde olmalıdır. Bu, şirket yöneticilerinin, kontrolleri altında olan belli amortisman indirimlerini yatırıma yönlendirmekle yükümlü oldukları anlamına gelmemektedir: bu indirimleri şirketin herhangi bir amacı için kullanabilirler. Ancak, bu, sistemin bütünü açısından, yatırımın, artığın massedilebilmesinden söz etmemizden önce, en azından amortisman kadar büyük olması anlamına gelmektedir.

İnsan, "amortisman" kavramına ilişkin yerleşik ifadeler çerçevesinde, yıpranan fabrika ve araç gerecin yenilenmesi ihtiyacının, amortisman indirimi için otomatikman bir çıkış yolu sağlayacağı, artığın da "yeni" yatırım ihtiyacını karşılamak üzere ayrılacağı varsayma gibi bir tuzağa düşebilir. Aslında, bu durum, üretim yöntemlerinin ve tüketici zevklerinin değişmeden kaldığı ve yeni yatırım alanlarının da tümüyle artan nüfus ve/veya kişi başına artan gelirle ilintili olduğu bir ekonomide söz konusudur. Günümüz kapitalist ekonomisinde, bu koşulların gerçekleşme ihtimali çok azdır. Üretim teknikleri ve tüketici tercihleri sürekli değişmektedir (ya da değiştirilmiştir) ve bu koşullarda, "yenileme" ve "yeni" yatırımlar arasındaki ayırım oldukça anlamsızlaşmıştır. Eski sermeye daima yıpranmakta, yeni sermayeyse daima yatırılmaktadır. Ancak, bu iki süreç arasında il-

23) Department of Commerce'in son zamanlarda yapmış olduğu savaş sonrası kârlarla ilgili araştırmadan, burada sözü edilen büyüklük hakkında bir fikir edinilebilir. Hazinenin, vergileme amacıyla yapılan amortismana ilişkin kurallar 1962 yılında gözle görülür bir biçimde serbestleştirilmiştir. "II. Dünya Savaşı ve Kore krizinin beraberinde getirdiği hızlandırılmış amortisman ve 1954 yılındaki Yurtiçi Gelir Kanunu'nu nedeniyle ortaya çıkan daha fazla amortisman indirimi yapılmasını sağlayan uygulama, prosedürde meydana gelen son değişikliklerle birleştirildiğinde, 1962 yılında, hukukî düzenlemeler yapılmamış olsaydı elde edilecek kârdan 6-7 milyar daha az şirket kârı sağlayacaktır". Robert E. Graham, Jr., and Jacquelin Bauman, "Corporate Profits and National Output", *Survey of Current Business*, November 1962, s. 19. Yüzde olarak söyleyecek olursak, bu, 1962 yılındaki şirket kârlarının, İkinci Dünya Savaşı öncesindeki amortisman uygulamalarına devam edilmiş olsaydı, elde edilecek kârdan yüzde 15 daha az olduğu anlamına gelmektedir.

lâki bir ilişkinin olması da gerekmemektedir. Tüketicilerin beğenmedikleri bir ürünü üreten bir makine yıprandığında, yenisiyle değiştirilmeyecektir. Modası geçmiş bir donanıma sahip bir araç gereç yıpranmışsa, -gelecekte talep, üretimin devam etmesini sağlayacak kadar yüksek olması kaydıyla- yerine yeni yöntemle çalışan araç ve gereç konacaktır. Rasyonel şirket yönetimi açısından, tüm yatırım, kurulu kalıplara göre değil de, gelecekteki kâr beklentilerine uygun olarak bu ya da şu kanala yönlendirilecek yeni yatırımdır. Veri bir zamanda, mevcut çıktı ve istihdam düzeyi sürdürülmek istendiğinde, çıkış yolu sağlaması gereken sadece belli bir toplam yatırım miktarının bulunduğundan ve bu miktarın da, amortisman artı bu çıktı düzeyinde elde edilecek artık eksi söz konusu artığın tüketilen kısmına eşit olduğundan söz etmemiz mümkündür.

Kanıtlayarak ortaya koyduğumuz görüş basitçe şu şekildedir: günümüz tekelci kapitalizminde olduğu gibi, amortisman miktarı çok büyük olduğunda, işletmenin, kârlı bulduğu yeni buluşlara (yeni ürünlere ve yeni süreçlere) yapacağı tüm yatırımın finansal desteğini kaynaktan sağlaması, artığın yatırıma ayrılacak kısmının massedilmesine yardım ederek, "buluşlarla" ilgili hiçbir alan bırakmaması mümkündür. Bir başka deyişle, teknolojik süreç, şirket yönetimlerinin "cömert" amortisman politikalarıyla elde ettiği fonların en kârlı kullanım yollarını şekillendirir. Bunun böyle olması ölçüsünde, teknolojik sürecin, artığın yatırıma ayrılan "görünen" kısmının alan bulma sorununa hiçbir katkı yapmadığı da doğrudur: mevcut olan buluşları gerçekleştirmek için gerekli yatırım, yükselen amortisman indirimini massetmeye yeterli olmayabilir.

Bunu istatistikî olarak ispatlamaya girişmek bu çalışmanın amacının dışında kalmaktadır. Ve teknolojik ilerlemenin yatırım alanları sorunuyla fazla ilgisi olmadığı görüşü muhtemelen karşı çıkılacak ve aynı zamanda da genel tekelci kapitalizm teorisi için önemli olan bir görüştür. Bu nedenle, söz konusu görüşü özet olarak verilebilecek birkaç veriyle ortaya koymak iyi olacaktır.

1953-1962 yılları arası, hızlı ve ivme kazanan bir teknolojik ilerlemenin gerçekleştiği bir dönemdir. Tablo 1'in ilk sütununda gösterilen Araştırma ve Geliştirme harcamalarında meydana gelen gözle görülür artış, teknoloji gelişme oranının kaba bir gösterimi olarak değerlendirilebilir. Bu durum, geniş yeni yatırım alanları açılmasını gerektirseydi, bunun fabrika ve araç gereç masrafları biçiminde gösterilmesi gerekirdi (ikinci sütün). Buna karşılık, on yıllık süre içinde, fabrika ve araç gereç masraflarında mey-

dana gelen artış 1953-1957 yılları arasında olmuştur. 1957 yılından 1962 yılına kadar, Ar-Ge hızla yükselirken, fabrika ve araç gereç için yapılan masraflar, 1957 yılının ortalaması yüzde 8'i altında dalgalanmıştır. Bu gelişmelerin yanında, amortisman indirimlerinde (üçüncü sütun) artış ortaya çıkmış ve bu da, fabrika ve araç gereç masraflarını kapsayan amortisman oranında, 1953 yılında yüzde 53'ten 1962 yılında yüzde 80'in üzerine çıkan bir artışla sonuçlanmıştır.

Bu verilerin hiçbir şeyi ispatlamadığını söylemekle beraber, buluşlar ve yatırım alanları arasında çok az bir korelasyon olduğu ve tekelci kapitalizmin yatırım ihtiyaçlarını gittikçe artan bir biçimde amortisman indirimlerinden karşılayabileceği görüşünü güçlü bir biçimde destekleyeceğine inanıyoruz.

Yine de, fabrika ve araç gereç yatırımının üçte birinden daha fazla olan

Tablo 1: Malî Olmayan Şirketler İçin Seçilmiş Malî Veriler 1953-1962 (Milyar Dolar)

	Araştırma ve Geliştirme Harcamaları (Ar & Ge)	Fabrika ve Araç Gereç Masrafları (F &AG)	Amortisman İndirimleri (A)	F& AG'nin Bir 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

Kaynak: Ar-Ge için: McGraw-Hill Publishing Co., Keys to Prosperitiy, New York; *Business Week*, April 29, 1961 ve McGraw-Hill Press Release, April 26, 1963. F&AG ve A için *Survey of Current Business*, şirket fonlarının kaynakları ve kullanımı üzerine yıllık makaleler.

Ar-Ge harcamalarıyla, Ar-Ge hareketinin tek başına oldukça önemli bir yatırım alanı olduğu söylenebilir.[24] Ar-Ge, gayrisafî kârlarla (amortisman artı net kâr) finanse ediliyorsa, bu hiç kuşkusuz böyledir: durum buysa, bu masraflar, fabrika ve araç gereç yatırımıyla aynı düzeyde olacaktır. Bununla birlikte, işletme uygulamalarında, Ar-Ge harcamaları üretim maliyeti olarak değerlendirilir ve gayrisafî kârlar hesaplanmadan önce satış gelirinden karşılanır. Bu nedenle, Ar-Ge'nin, gayrisafî kârların yatırılması açısından bir alan oluşturmadığı açıktır.

Bu, Ar-Ge harcamalarının gerçekten üretim maliyeti olduğu anlamına gelmez. Sosyal bakış açısından, söz konusu harcamalar, eğitim harcamaları gibi, artığın bir tür kullanım şeklidir. Biçimsel olarak ortaya koymak gerekirse, yapılabilecek en iyi, bir sonraki kısımda gerçekleştireceğimiz analizde ortaya konacağı gibi, satış maliyetlerine benzetilebilir. (Gerçekte, Ar-Ge başlığı altında yapılanların çoğu, satıcılığın yüceltilmiş şeklinden başkaca bir şey değildir. Bunların her ikisi arasında, öz ve kavramsal açıdan bir yakınlık olduğundan birbirlerine benzetilebilir).

Son olarak, ulaştığımız sonuç, teknolojik ilerlemenin, nüfus artışının, artığın massedilmesi sorununu çözmeye yönelik olarak ortaya koyduğu katkıdan daha önemli bir katkısının olmadığıdır.

(3) *Yabancı Yatırım.* Günümüz dünyasını -iktisadî olarak gelişmiş ve azgelişmiş bölgeler olarak ayrılması ve bu bölgelerin karşılıklı diyalektiğianlamak için, yabancı yatırımdan daha önemli birkaç konu vardır. Bununla birlikte, şu an için, bu sorunlar bizi ilgilendirmemektedir: yabancı yatırımla, tekelci kapitalist sistemde yer alan işletmeler nedeniyle ortaya çıkan artığın yatırıma ayrılacak kısmı çerçevesinde bir çıkış noktası olması açısından ilgileniyoruz. Ve bu bağlamda, yabancı yatırım önemli bir rol oynamaz, oynaması da beklenmez. Gerçekte, gelişmiş ülkelerden olağanüstü yüksek sermaye ihracının gerçekleştiği kısa dönemler dışında, yabancı yatırımlar, artığın azgelişmiş bölgelere yönlendirildiği bir kanal olarak değil ama artığın söz konusu alanlara pompalanma yöntemi olarak değerlendirilmelidir.

Bunun klâsik örneği, imparatorluk gücünün altın çağını yaşayan İngil-

---

24) İşletme dışı yapıların Ar-Ge harcamaları da (devlet kurumları, üniversiteler, vakıflar) dâhil edilirse, toplam harcamalar, National Science Foundation'a göre, 1959 yılında 12.4 milyar dolara ulaşmıştı. Bu da, söz konusu yılda fabrika ve araç gereç masraflarının yüzde 45'i kadardı. *National Science Foundation, Review of Data on Research and Development*, NSF 61-9, Washington, February 1961, s. 1.

tere'nin durumuydu. Aşağı yukarı 1870'den önce, İngiltere ekonomisi rekabetçi aşamasındayken, çok büyük ölçüde net sermaye ihracının söz konusu olduğu -bu nedenle de, ülkede üretilen artığın tükendiği- doğrudur. Ancak, 1870 ve Birinci Dünya Savaşı arasındaki yıllarda, İngiltere'nin denizaşırı ülkelerdeki yatırımlarından elde ettiği gelir, sermaye ihracının çok üstüne çıkmıştır.Cairncross'un tahminlerine göre, 1870-1913 yıllarında net sermaye ihracı 2.4 milyar £, denizaşırı ülkelerdeki yatırımlarından elde ettiği gelir 4.1 £ tutarındaydı: sermaye ihracı, elde ettiği gelirin beşte üçüydü.[25] (Bu rakamlar, koloni bürokrasine büyük miktarlar tutarında verilen ücret ve emekli aylıklarını kapsamamaktadır.) Bu haraç nedeniyle, İngiltere, dünyanın en büyük aylak sınıfını barındırabilmiş ve dünyanın global polisi rolünü oynayan askerî oluşumun masraflarını karşılayabilmiştir.

Amerikan deneyimi temelde bundan farklı değildir. 1963 yılında, Birleşik Devletler şirketlerinin (hemen hemen hepsi dev şirketlerdir) yabancı doğrudan yatırımlarının tutarı 40.6 $ civarındaydı. Ancak, bunların büyük bir kısmı -muhtemelen çoğunluğu-, sermayeyi Birleşik Devletler'in dışına çıkarmadan elde etmişti. Bunun tipik bir örneği, Cleona Lewis tarafından anlatılmaktadır:

> *Bir şirketin yabancı ülkelerde kurduğu yardımcı ya da kendine bağlı olan kuruluşlara yaptığı katkının büyük bir kısmı, çoğu kez patent haklarından oluşmaktadır. Bu nedenle, Ford Motors Company of Canada 1904 yılında Kanada'lı Gordon MacGregor tarafından kurulduğunda, Ford hak ve süreçlerinin Kanada'da, Yeni Zelanda'da, Avustralya'da, Hindistan'da, Güney Afrika'da ve İngiliz Malyası'nda sürdürülmesi karşılığında, net varlıkların yüzde 51'i Detroit'teki şirkete devredildi. Bunu izleyen yıllarlar oldukça başarılı geçti ve büyük miktarlarda dividantlar ödendi. Buna karşı yeniden yatırıma yönelen kazançlar da büyüktü. 1912 yılında, bir hisse senedinin dividantı, şirketin zaten çok büyük olan hisse senedi tutarını 125,000 $'dan, 1 milyon dolara yükseltti. 1915 yılında, hisse senedi dividantının yüzde 600'ünün şirketin hisselerine eklenmesi kararıyla birlikte, söz konusu senetlerin tutarı 7 milyon dolara yükseldi. 1925 yılının sonlarında, şirketin*

25) A. K. Cairncross, *Home and Foreign Investment*, 1880-1913, Cambridge, England, 1953, s. 180.

> *sermayesi ve artığı bilânçoda 31 milyar dolardan fazla olarak görünüyordu. 1927 yılında hisse senedi alınlarının şirketteki Amerikan payını yüzde 85 artırdığı tahmin edilmekteydi. Bu sırada, şirket, nakit olarak 15 milyon dolar dividant ödemişti. Bu çerçevede, Kanada'da yapılan bu büyük yatırımın Amerikan ekonomisine maliyeti, patetnt hakları artı söz konusu patent hakları nedeniyle elde edilen dividantların çok az bir kısmının yeniden yatırıma yöneltilen kısmının toplamı kadar olduğudur.*[26]

Önemli sayılabilecek bir büyüklükte sermaye ihracının yapıldığı durumlarda bile, kârların geri çekilmesiyle bir sonraki yayılma mümkün hale geliyordu: faiz ve dividantların geri dönüşü (hizmetler ve benzeri için ödeme biçiminde yapılan paraları hesaba katmasak da) çok geçmeden, ilk yatırımı tekrar tekrar ödemektedir -ve Birleşik Devletler'deki ana şirketin kasalarını doldurmaya devam etmektedir. Bu nedenle, sermaye her yıl ülkeden dışarıya akmakla birlikte, yatırım geliri olarak geri dönen paranın daha fazla olması şaşırtıcı değildir. 1950 ve sonraki yıllarda resmî devlet istatistiklerinin kullanılmasıyla oluşturulan bu iki seri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Bu istatistikleri yorumlarken -yöneticilere ödenen aylıkların, hisse senedi biçiminde verilen payların ve diğer görünmeyen ödemelerin bu rakamlara dâhil olmadığı unutulmamalıdır-[27], aynı kaynaklara göre, 1950 yılında 11.8 milyar $ olan toplam doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının 28.8 milyar $ artarak 1963 yılında 40.6 milyar $'a yükseldiğini de unutmamak gerekir. Bu nedenle, bu dönemde, Amerikan şirketlerinin, sermaye olarak dışarıya göndermiş oldukları toplamdan 12 milyar $ daha fazla bir parayı gelir olarak geri aldıkları ve aynı zamanda da, yabancı edinimlerini de (dışarıdan elde edilen kârların yeniden yatırılması, yabancı bankalardan ve yatırımcılardan borçlanarak, v.s.) 28.8 milyar $ arttırdıkları anlaşılmaktadır.

---

26) Cleona Lewis, *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938, s. 300-301.

27) "Dividant, faiz ve kâr olarak aldıklarına ilâve olarak Birleşik Devletler'deki ana şirketler yabancı ülkelerde kendilerine bağlı olan şirketlerden, çeşitli yönetim hizmetlerinin ya da patent, telif hakkı ve benzeri maddî olmayan varlıkların kullanımı karşılığında oldukça fazla gelir elde etmektedir. 1961 yılında, bu akım yıllık 0.4 milyar $'a yaklaşmaktaydı ve 'gelir' olarak adlandırılan miktarlardan çok daha hızlı yükselmekteydi". Samuel Pizer and Frederick Cutler, "Expansion in U. S. Investments Abroad", *Survey of Current Business*, August,1962, s. 24.

Tabii ki, naylon fatura, ana şirketten yapılan ithalatla, ona yapılan ihracat oynamak v.s. gibi yollarla yabancı ülkelerdeki şirketlerden çekilen paraları gösteren veriler bulunmamaktadır.

Tablo 2: Yurtdışı Yatırım Akımı ve Gelir 1950-1963 (Milyon Dolar)

	Net Yurtdışı Sermaye Akımı	Doğrudan 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
1962	1,888	3,059
Toplam	17,382	29,416

Kaynak: United States Department of Commerce, Survey of Current Business, November, 1054; bundan sonra her yıl ağustosta yayınlanan yıllık araştırma.

Bu konuda da sadece, yabancı yatırımın, ülke içinde yaratılan artık için bir çıkış yolu olmaktan ziyade, dışarıda elde edilen artığın, yatırımı gerçekleştiren ülkeye transfer edilmesinde etkin bir araç olduğu sonucuna ulaşılabilir. Bu koşullarda, yabancı sermayenin, artığın massedilmesi sorununu çözmekten ziyade büyüttüğü açık bir biçimde ortada durmaktadır.

5

Ne yaparsak yapalım, tekelci kapitalizmin, kendi kendisiyle çelişen bir sistem olduğu sonucundan kaçamayız. Sistem gittikçe daha çok artık yaratma eğilimine girmekte, buna karşılık, yükselen artığın massedilmesi dolaysıyla da sistemin düzgün bir biçimde işlemesi için gerekli tüketim ve yatırım alanları sağlamada başarısızlığa uğramaktadır. Massedilemeyen artık üretilemeyeceğinden, tekelci kapitalist ekonominin normal halinin

durgunluk olduğu söylenebilir. Sermaye stoku ve maliyet ve fiyat yapısı veri iken, sistemin işleme oranı üretilen artık miktarının gerekli alanları bulacağı noktanın ötesine geçemez. Ve bu da, mevcut insan ve maddî kaynakların kronik olan eksik kullanımı anlamına gelmektedir. Ya da daha farklı bir biçimde ifade etmeye çalışırsak, sistem, massedebileceğinden daha fazla artık yaratmaması için, kârlılık şedülü çerçevesinde yeterince düşük bir noktada işlemelidir. Kârlılık şedülü daima yükseldiğinden, "denge" işlem oranı aşağı doğru sürüklenmektedir. Kendi haline bırakılırsa, -yani sistemin "temel mantığını" oluşturan karşı koyan güçlerin bulunmaması durumunda- tekelci kapitalizm kronik depresyon batağında giderek daha çok derinlere batacaktır.

Ancak, karşı koyan güçler vardır. Bu güçler olmasaydı, sistem gerçekte kendi yükünü çekemeyerek çökerdi. Bu nedenle, söz konusu güçlerin doğası ve sonuçlarını anlamak çok önemli olmaktadır ve bu nedenle de, bundan sonraki üç kısımda bu husus üzerinde durulmaktadır. Burada sadece giriş niteliğinde olan birkaç noktayı ele alacağız.

Tekelci kapitalizmin kendi kendisiyle çelişkili karakteri -ürettiği kadar artığı massedememe yeteneksizliği-, kendisini sıradan vatandaş üzerinde kendine özgü bir biçimde hissettirir. Sıradan vatandaş açısından, iktisadî sorun, ders kitaplarında sözü edilenden çok başka bir biçimde hissedilir: sorun, kıt kaynakların nasıl kullanılacağı sorunu olmayıp, aşırı derecede bol olan kaynaklarla üretilen ürünlerin nasıl tüketileceğidir. Ve bu da, söz konusu vatandaşın toplumdaki serveti ya da konumu ne olursa olsun, geçerli olan bir hususdur. Bu kişi bir işçiyse, her zaman geçerli olan işsizlik gerçeği ona, emek arzının her zaman emek talebinden fazla olduğunu öğretir. Bir çiftçiyse, artıklar denizinde boğulmamak için yüzmeye çalışır. Bir işadamıysa, satışları, kâr sağlayacak üretimin hep gerisinde kalır. Hep daha fazla, asla az değil.

Bu koşullar, tekelci kapitalizme özgüdür. Tam "daha fazla" kavramı, tüm kapitalizm öncesi toplum şekilleri için anlaşılması güç bir kavram niteliğinde olmuştur ve kapitalizmin rekabetçi aşamasında bile, bu kavram, normal bir durumu değil, geçici bir düzensizliğin tanımıdır. Rasyonel olarak düzenlenmiş bir sosyalist toplumda, ne kadar bol doğal kaynaklara, teknolojiye ve insan yeteneğine sahip olursa olsun, "daha fazla" dikkatlerin "daha az" üzerine çekilmesinin sinyali olmuştur. "Daha fazla" kavramı sadece tekelci kapitalizmde, yaygın bir biçimde her zaman herkesi etkileyen bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır.

Buradan, tekelci kapitalist toplumun karakteri ve işleyişi açısından çok önemli bir dizi tutum ve çıkar ortaya çıkmaktadır. Bir taraftan, kurumsal yapıya yerleşmiş inatçı bir kısıtlama ruhu vardır.[28] Sendikaların işi yavaşlatması ve Henry Wallece'ın parasını geri çekmesi, iş ve devlet çevrelerinde en iyi bilinen evrensel örneklerdir: aşırı arza karşı verilen en ilkel tepki, arzın kısılmasıdır. 1930'larda, "daha fazla" evrensel bir hastalık boyutlarına ulaştığında, ilkel sınırlama, resmî ulusal politikanın itibar ve şerefi, *National Industrial Recovery Act*'ın çıkarılması ve *Natioanal Recovery Administration*'ın kurulmasıyla sağlanmıştır.

Ancak, "daha fazlaya" karşı çare olarak kullanılan kısıtlama, belli gruplar ve kişiler için yararlı olsa bile, durumu tümüyle kötüleştirmekten başka bir işe yaramamıştır. Bu çerçevede, başlangıçta el yordamıyla ve yavaş yavaş gerçekleştirilen, ancak tekelci kapitalizmin gelişmesiyle birlikte amacı ve momentumu artan ikincil ve daha karmaşık bir dizi tutum ve politika ortaya çıkar. Bunun temel gerekçesi, "daha fazlanın" arz tarafında, "daha azın" talep tarafında gözlemlenmesi gerçeğinde yatmaktadır. Arzı kısmak yerine talebin canlandırılmasını amaçlarlar.

Bu nedenle, talebin canlandırılması -pazar yaratmak ve genişletmek- tekelci kapitalizmde işletme ve devlet politikalarının gittikçe önemi artan *leitmotifi* haline gelmiştir. Ancak, bu ifade doğru olmakla birlikte, işin kolaylıkla yanlış yönlere gitmesine neden olabilir. Talebi canlandırmanın akla gelebilecek birçok yolu vardır. Örneğin, sosyalist bir toplumda, fiyat ve gelir yapısı veri iken, plânlama hatası nedeniyle, satılabileceğinden daha fazla tüketim malı üretimi üretilmişse, bu durumu düzeltmek için başvurulacak en basit en kestirme yol, fiyatları indirmektir.[29] Bu girişim, plânlamacıların elindeki artık miktarını azaltacak ve buna binaen de tüketicilerin satın alma gücünü artıracaktır. Tehlike yaratacak olan söz konusu bolluk, hızla ve zarar vermeden atlatılacaktır: herkesin durumu iyileşecek, kimse kötü duruma düşmeyecektir. Dev şirketlerin kıskanç bir biçimde fiyat belirleme ayrıcalığını ellerinde tuttukları tekelci kapitalist toplumda böylesi bir davranış çizgisinin olması beklenemez. Söz konusu şirketlerin her biri, kendi kârını maksimize etmek amacıyla karar verir. Enflasyonist baskıların tüm ekonomiyi ve sosyal dokuyu tehdit ettiği kısa süreli savaş dönemleri dışında, fiyatları denetleyen bir kurum yoktur. Bundan başka,

28) Fransızların pek de sağlam olamayan bir mantıkla Mathusyanizm dedikleri budur.

29) Bakınız Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, s. 62-63.

barış zamanında, bu amaçla kurulmuş bir kurumun varlığını sürdürme ya da kurma girişimi ya rezaletle (İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki fiyat kontrolü fiyaskosu) ya da "düzenlenmiş" sanayilerde tekelci fiyat uygulamalarına hukukî bir kılıf bulma girişimiyle sonuçlanır. Tekelci kapitalist toplumda, fiyatlama sürecinin çok güçlü kazanılmış haklar tarafından kontrol edildiği açık bir gerçektir. Bunun kamu çıkarına göre düzenlenmesinin mümkün olduğunu düşünmek, bu toplumu oluşturan karakteristikleri görmezlikten gelmek anlamındadır.

Tekelci kapitalizmde, fiyat indirimiyle talebi canlandırmak mümkün değilse, bunu sağlamanın başka yolları da vardır. Örneğin, bir sonraki kısımda analiz edilecek olan reklâmcılığı ve diğer satış biçimlerini düşünün. Dev şirketlerden her biri, durumun mantığı gereği, dikkatini ve kaynaklarını giderek daha fazla satış çabasına ayırmaya yöneltmektedir. Ve bir bütün olarak tekelci kapitalist toplumun da, bu yeni pazarlar yaratma ve eskilerini genişletme yöntemini kısıtlamak ve kontrol etmekten ziyade geliştirmekte konusunda büyük çıkarı vardır.

Fiyat indirimi ve satıcılıkta olduğu gibi, talebi canlandıracak diğer yöntemler, tekelci kapitalist toplumun, özünü oluşturan çıkar kalıplarıyla, güç yapısıyla, ideoloji ağıyla ya uyuşur ya da uyuşmaz. Uyuşanlar geliştirilir; uyuşmayanlar, göz önüne alınmaz ya da yasaklanır. Tekelci kapitalizm için sorun, talebin canlandırılıp canlandırılmaması değildir. Sonunda ölüm olsa da, canlandırılacaktır.

Sorun, talebin nasıl canlandırılacağıdır. Daha sonra da ortaya koymaya çalışacağımız gibi, bu konuda, sistemin, kendi içinde oluşan selektif mekanizmaları mevcuttur. Bu mekanizmalar, tekelci kapitalist toplumda, yaşamın her yönüne girerek oldukça kapsamlı sonuçlar yaratmaktadır.

V
ARTIĞIN MASSEDİLMESİ: SATIŞ ÇABASI

Toplumdaki iktisadî artığın kullanımını analiz ederken -toplam sosyal çıktı ve bu çıktıyı üretmek için sosyal olarak gerekli maliyet- iktisat teorisi, geleneksel olarak, dikkatleri, bir önceki kısımda ele alınan konular olan, kapitalistlerin tüketimi ve özel yatırım üzerinde yoğunlaştırmıştır. Diğer kullanım tarzları tümüyle göz ardı edilmemiştir. Devlet ve kilise daima artığı tüketenler arasında değerlendirilmiş ve hem klâsikler ve hem de Marx, kamu görevlileri ve papazların yanı sıra hizmetçiler gibi, gelirinin büyük bir kısmını ya da tamamını kapitalistlerden ve toprak sahiplerinden alan önemli bir "üretken olmayan" işçiler kategorisinin de bulunduğundan söz etmişlerdir. Bundan başka, Marx artığa, dolaşım masrafları olarak adlandırdığı bir husus daha eklemiştir:

> *Genel kanun şudur. Sadece biçim değişikliği nedeniyle ortaya çıkan dolaşım maliyetlerinin hepsi meta değerine katkıda bulunmaz. Bunlar, yalnızca, değerin gerçekleşmesi ya da bir biçimden diğerine dönüştürülmesi sırasında yapılan masraflardır. Bu masrafları karşılamak üzere harcanan sermaye (buna istihdam edi-*

> *len emek de dâhildir), kapitalist üretimin ölü masraflarıdır. Bunların artık üründen karşılanması gerekir ve bunlar, tüm kapitalist sınıfın bakış açısından, artı değerden ya da artı üründen yapılan bir indirimdir.*[1]

Bu nedenle, ilke olarak, kapitalistlerin tüketimi ve birikiminden başka bir artık kullanım tarzının bulunduğu konusunda hiçbir kuşku kalmamıştır. Bununla birlikte, bu alternatif kullanım tarzları genellikle ikincil öneme sahip bir konu olarak ele alınmıştır. Bunların, kapitalist sınıfın tüketim giderlerinin yenidendağılımıyla ilgili olduğu ya da birikim hızını bir ölçüde azalttığı düşünülmüş, tüm iktisadî sistemin işleyişini ve bu iktisadî sisteme oturan toplumun karakterini belirleyen kesin unsur olarak değerlendirilmemiştir.

Rekabetçi kapitalizmde, bu görüşlerin neden geçerliliğini sürdürdüğünü anlamak kolaydır. On sekizinci ve on dokuzuncu yüzyıllarda egemen burjuvazi, vergilerin ve gelirin yüzde onu tutarında kiliseye verilecek olan verginin indirilmesiyle ilgilenmiştir. Bunun sonucunda ise kilise ve devletin tükettiği artık oranı, feodal döneme göre çok az olmuştur. Bu oranın, kapitalist toplumun zenginleşmesiyle birlikte daha da azalacağı akla yatkın gelmektedir. Benzer şekilde, dolaşım masrafları da, ticaret sermayesinin, sanayi sermayesinden üstün olduğu ticarî kapitalizmin geçerli olduğu döneme göre oldukça azalmıştı ve bu da, kapitalistlerin tüketiminin ve birikiminin toplumun artı ürününü giderek artan ölçüde önceden ele geçirecek bir noktaya geleceğini göstermekteydi.

Bu iki kullanım tarzının, ekonominin ürettiği artığı massetmeye yeterli olup olmadığı sorusu, iktisat literatüründe çok önceleri ortaya atılarak Malthus ve Ricardo tarafından tartışılmış ve Sismondi ve kabul edilen doktrine karşı ayıkırı bir tavır sergileyen "eksiktüketicilerin" çalışmaları etkilemiştir. Bu konu, oldukça talî düzeyde de olsa, Marx ve onu izleyenlerin çalışmalarında da kendini göstermiştir. Klâsikleri ve Marx'ı, artığın massedilmesi tarzının uygun olup olmadığı sorununa yönelmelerini önleyen husus, belki de, kapitalizmin temel ikileminin, Marx'ın "azalan kâr oranları eğilimi" adını vererek özetlediği noktanın olduğuna inanmalarıdır. Bu açıdan bakıldığında, kapitalist yayılmanın önündeki engeller, artı-

1) *Capital*, Cilt 2, Kısım 6, Kesim 3.

ğın kullanım tarzının yetersizliğinden değil de, birikim momentumunu sürdürecek artığın yetersiz oluşunda aranmalıdır. Ve tabii ki, pazarı dengeleyen mekanizmaların üzerinde yoğunlaşan neo-klâsik iktisatçıların teorilerinde kapitalizmin uzun dönem eğilimleri sorunu, neredeyse elli yıl ve hatta daha fazla süreyle gündemden düşmüştür.

Rekabetçi sistem analizinden, tekelci sistem analizine geçtiğimizde, radikal bir düşünce değişikliği gerekli olmaktadır. Yükselen artık kanununun, azalan kâr oranları eğilimi kanununun yerine geçmesiyle ve yükselen artığı massetmede yetersiz kalan artığın normal kullanım tarzlarıyla, artığın diğer kullanım tarzları sorunu da önemli hale gelmektedir. Söz konusu kullanım tarzlarının giderek büyüklük ve hacım olarak artması, sistem için ölüm kalım sorunu haline gelmiştir. Ve söz konusu kullanım tarzları kapitalistlerin tüketimi ve birikimine oranla büyümekte, sosyal çıktının bileşimine, iktisadî büyüme hızına ve toplumun bizatihi niteliğine egemen olmaktadır.

Artığın alternatif kullanım tarzlarından bir tanesine satış çabası adını veriyoruz. Bu da, kavramsal olarak, Marx'ın dolaşım masrafları kavramıyla özdeştir. Ancak, tekelci kapitalizm çağında, satış çabası, niceliksel ve niteliksel olarak Marx'ın hayal bile edemeyeceği bir biçimde önemli bir rol oynamaya başlamıştır.

2

Satış çabası, kapitalizmin en son aşaması olan tekelci aşamasından çok önceleri kendini göstermeye başlamıştır. İktisadî ve sosyal âlemde, *deus ex machina* gibi, daha önce kendini hiç göstermeden ortaya çıkan bir olgu bulmak oldukça zordur. Eğilimlerin şöylesine bir görünüp, kısa ya da uzun bir süreliğine zayıf ya da önemsiz kalması olağandır. Bunlardan bazıları cılız bir biçimde büyümekten ileri gidemez ve karşı süreçler altında ezilir ve yok olurlar. Bazıları ise sonuç itibarıyla sosyal alanın gözle görünür veçhesi biçiminde kocaman bir ağacı olarak ortaya çıkarlar.[2] Bu nedenle, satış çabası, iktisadî ve sosyal bir düzen olarak kapitalizmden çok daha eskidir. Antik dönemde çeşitli biçimlerde görünmüş, Ortaçağda enikonu ortaya çıkmış ve kapitalist dönemde alan ve yoğunluk olarak geliş-

2) İlki ve sonuncusunu birbirinden ayırabilme yeteneği, tarihî süreci anlama ve uygulamacının tarihî "gerçekleri" biriktirme arasında ortaya çıkan temel ayırımı oluşturmaktadır.

miştir. Satış çabasının özünü Sombart şu şekilde ortaya koymaktadır:

> *İlgi uyandırmak, güven çağrıştırmak, satın alma isteğini canlandırmak; şanslı bir tüccarın gösterdiği çabaların doruğudur. Bunlara ulaşmak için kullandığı araçlar hiç önemli değildir. Bunların, dışsal değil de içsel bir zorlamayla elde edilmiş olması, diğerlerinin kendi istekleriyle buna girmiş olmaları yeterlidir. Telkin, satıcının amacı olmalıdır. Çok çeşitli içsel zorlama yolları vardır.*[3]

Çok önceleri, silâh olarak kullanılan olan bu "içsel zorlama araçları" çok sayıda ve çeşitliydi. Bu araçların en gelişmiş şekli -bugün Birleşik Devletler'de- tekelci kapitalizm aşamasında ortaya çıkmış ve devasa boyutlara ulaşmıştır. Bu silâhların bu şekilde yayılması, bir bütün olarak kapitalist sistemde satış çabasının rolünü büyük ölçüde etkilemiştir: bu çabalar, nispî olarak sistemin önemli olmayan veçhesi olması açısından, sistemin belli sinir merkezlerinden biri haline gelmiştir. Ekonomiye etkileri açısından, sadece militarizmden daha önemlidir. Sosyal varlığın tüm diğer yönleri açısından, her şeyi kapsayan etkileri, ikincil düzeyde değildir.

Satış çabasının olağanüstü derecede artması ve nüfuzunun inanılmaz yoğunluğu, söz konusu çabaların oldukça kapsamlı niteliksel değişmeden geçmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Fiyat rekabeti, halkın dikkatini çekecek bir biçimde gerilemiş ve yerini satışları artırmanın yeni yollarına bırakmıştır: reklâmcılık, ürünlerin değişik görüntüsünde ve paketlemesinde değişiklik, "plânlı demodelik", model değişikliği, kredi şemaları v.b.

3

Rekabetin şiddetli ve acımasız olduğu, birkaç rakibin bulunmasının fiyat indirimini önlediği bir iktisadî sistemde, reklâmcılık, büyük bir hızla, rekabetçi mücadelenin silâhı haline gelir. Reklâmcılığın evvel emirdeki ticarî amaçları ve etkileri iktisat literatüründe tam anlamıyla analiz edilmiş ve kolayca kavranmıştır. Homojen bir çıktının ancak çok küçük bir kısmının çok sayıda satıcı tarafından üretildiği bir sanayinin atomistik rekabeti altında, her bir firmanın reklâm yapma imkânı yoktur. Bu koşullarda

3) Der Bourgeois, *Zur Geistrsgeschichte des Modernen Wirtschaftsmenschen*, Munich, and Leipzig, 1913, s. 74.

firma, ürettiği malı geçerli fiyattan satabilir. Çıktısını artırırsa, fiyatlarda meydana gelecek çok az bir azalma çıktıda meydana gelen artışın satılmasını sağlayacaktır ve fiyatta meydana gelen çok küçük bir artış bile, firmanın alıcılarının, aynı malı değişmeyen fiyattan satmaya devam eden rakiplerine yönelmesine ve söz konusu firmanın ticarî yaşamdan çekilmesine neden olacaktır. Bilinmelidir ki, bu koşullarda bile, üreticiler birliği reklâm yapmaya başlayarak, tüketicilerin satın aldıkları bazı malları daha fazla tüketmelerini sağlayabilir. Ancak, bu tür reklâmlar ("Daha Fazla Viski İçin" ya da "Daha Fazla Sigara İçin") reklâmcılık tarihinde çok önemli bir rol oynamamıştır.

Satıcı sayısı az ve her birinin de sanayinin çıktısının ve satışlarının büyük bir kısmını sağladığı bir yapıda durum oldukça farklıdır. Nispi olarak böylesine büyük firmalar, kendi ve rakiplerinin ürünleri arasında çok açık bir biçimde görünecek bir fark yaratarak ve bu farkı sürdürecek ve kendi çıktıları açısından pazarı güçlü bir biçimde etkileyecektir. Bu fark temelde reklâm, alâmet-i farika, etiket, farklı paketleme ve ürün çeşitlemesiyle gerçekleştirilebilir. Bunda başarı elde edilmesi, aralarında böylesi bir fark yaratılmış ürünlerin, tüketicilerin gözünde, birbirlerinin yakın ikâmesi olamayacakmış gibi görünmesi sonucunu doğuracaktır. Ürün farklılaştırma konusunda ne kadar fazla çaba harcanırsa, farklılaştırılmış ürünün üreticisi o kadar tekelci konumuna yaklaşacaktır. Ve halkın belli bir ürüne bağlılığı ne kadar güçlenirse, söz konusu malın talebi, satıcının aynı oranda gelir kaybına uğrayacağı düşüncesine kapılmaksızın fiyatını yükseltmesini sağlayacak kadar daha az esnek olması anlamına gelecektir.

Tüm bu söylenenler, öncelikle tüketim malları için geçerlidir. Ancak, üretim malları konusunda da gittikçe önem kazanmaya başlamaktadır. Oldukça bilgili ve teknik olarak uzman sayılacak satıcıların bile, reklâmcılığın çağrısına açık olduklarını anlamak için, işadamlarına seslenen sayısız genel ve özel dergilere bir göz atmak yeterli olacaktır.

Reklâmcılık, veri ürünle ilgili olarak alıcılarda bir bağımlılık yaratabileceği gibi, yeni ya da yeni gibi görünen bir ürüne karşı talep yaratması da mümkündür. E. H. Chamberlin'in konuyla ilgili ifadeleri şu şekildedir:

> *Reklâmcılık...istekleri değiştirerek talebi etkiler. Bununla ve mevcut ihtiyaçların tatmin edildiği kanalları değiştirmek arasındaki fark, bunların ikisinin çoğunlukla birbirine karıştırılması nedeniyle bu fark uygulamada görünmese de, analitik olarak ele*

> *alındığında çok açık bir biçimde karşımıza çıkar. Sadece bir markanın ya da imalâtçının adını açıklayan bir reklâmın, bir bilgi verdiği söylenemez. Ancak, bu isim, alıcılar açısından bilindik bir isim haline getirilirse, alıcılar, reklâmı yapılmamış, tanınmayan mallar yerine söz konusu malı arayacaklardır. Benzer şekilde, alıcıların bilmediği ve dolayısıyla da kendisini savunamayacağı kuşkuları üzerinde etkili olan, korkutan ya da pohpohlayan ya da savunmasız hale getiren satış yöntemlerinin, alıcıların sahip olduğu bilgisiyle hiç mi hiç alâkası yoktur. Bu yöntemler, bilgi vermekten uzaktır, manipülâtiftir. Alıcının güdüleri etki altında bırakılarak, yeni bir istek şedülü yaratırlar.*[4]

Ve, yeni yaratılan istekler ne kadar yoğun olursa, ürünlerin fiyatı o kadar yüksek ve bu istekleri karşılayan firmaların kârları da o kadar büyük olacaktır. Buna binaen, Scitovsky'nin de belirttiği gibi, "*reklâm harcamalarındaki artış, kâr marjlarındaki artışın ve fiyat rekabetinin azalmasının bir belirtisidir*".[5]

4

İktisadî ve sosyal gelişme alanıyla ilgili olarak istatistikî zaman serilerinin belirsiz olmasına karşın, Amerikan ekonomisindeki reklâm harcamalarının tartışmasız çok büyük bir artış gösterdiği açıkça ortadadır. Yüz yıl önce, kapitalizmin tekelci aşamasının beraberinde getirdiği yoğunlaşma ve tröstleşme dalgasından önce, reklâmcılık, ürünlerin dağıtım sürecinde ve tüketicilerin tutum ve alışkanlıklarını etkilemedeki rolü çok düşüktü. Reklâm, temelde perakendeciler tarafından yapılmaktaydı. Ancak, onlar bile, belli isim ve markaların satışını artırmaya girişmiyorlardı. İmalâtçılar, kendi ürünlerine yönelen nihaî tüketici talebini ele geçirmek için reklâmcılığı henüz bir araç olarak kullanmıyorlardı. Bununla birlikte, 1890'larda, reklâm hacmi ve tonu değişti. 1890 yılında reklâm harcamaları 360 milyon $ düzeyine ulaştı. Bu rakam, 1867 yılındaki reklâm harcamalarının 7 katıydı. 1929 yılıyla birlikte, söz konusu harcama 10 kat artarak 3,426 milyon $ olarak gerçekleşti.[6]

Bu nedenle, tekelci kapitalizm olgunlaştıkça, reklâmcılık da, "*bildirme ya*

4) *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Massachusetta, 1931, s. 119,

5) Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition*, s. 401.

6) *Historical Statisticss of the United States: Colonial Times to 1957*, Washington, 1960, s. 526.

da tekrar etmeden farklı olarak, ikna etme şeklini aldı".[7] Reklâmcıların işindeki bu yeni safha, 1905 yılında Printer's Ink tarafından tüm çıplaklığıyla ortaya konmuştu:

> *Bu, markalar açısından altın çağdır; değerli bir ürün üreten üreticinin, yıllar geçtikçe, daha önce hiç görülmemiş ölçülere erişmenin yanı sıra belli bir dereceye kadar tekel durumuna gelebilecek talepleri denetleyebileceği bir çağ...Her yerde...reklâmcılık konusunda başı çekme fırsatı söz konusu; düzinelerce melez, bilinmeyen, tanımlanmayan ürünlerin yerine, ulusal çerçevede yapılan bir reklâmcılık yoluyla halkın garantili olarak satın alabileceği gerekli, standart, bir adı olan ürünleri koyma fırsatı.*[8]

Buna binaen de, reklâmcılık, astronomik olarak gelişmiş ve bu çerçevede de ekonomide artan tekelleşme ve bunun emri altına giren medyanın - özellikle radyo ve şimdilerde de televizyon- etkilerinin artmasıyla başarısı sürekli olarak yükselmiştir. Medya yoluyla yapılan toplam reklâm harcamaları 1957 yılında 10.3 milyar $ ve 1962 yılındaysa 12 milyar $ olarak gerçekleşmiştir.[9] Pazar araştırmalarına, halkla ilişkilere, ticarî düzenlemelere ve reklâm şirketleri ve uzmanlaşmış düğer firmalarla yapılan hizmetlere yapılan harcamalar, bugün için herhalde 20 milyar $'ın üzerindedir. Bu toplama, üretim yapan şirketlerin kendilerinin yaptıkları pazar araştırmaları, reklâm çalışmaları, düzenleme v.b. için yaptıkları harcamalar da dâhil değildir.

Kaynakların gerçekten şaşırtıcı bir biçimde akışı, şirket yönetimlerinin saçma sapan irrasyonelliği ya da Amerikan halkının cıngıllı reklâmları, süslü reklâm panoları, reklâmlarla dolup taşan dergi ve gazeteleri yeğlediği anlamına gelmemektedir. Olan, büyük şirketler açısından, reklâmcılığın vazgeçilmez bir araç haline gelmesidir. Rekabet ortamında reklâm, 'şirketlerin' kâr maksimizasyonu politikalarının 'mütemmim bir cüzü haline gelmiştir' ve aynı zamanda da, tekelci durumlarını koruyan güçlü bir duvar olma işlevini de yerine getirmektedir. Reklâmcılık önceleri, şirket yönetimleri açısından, mümkün olduğu kadar az kullanılması gereken iç-

7) E. S. Turner, *The Shocking History of Advertising*, New York, 1953, s. 36.
8) David M. Potter, *People of Plenty*, Chicago, 1954, s. 170-171'den alınmıştır.
9) *Statistical Abstract of the United States*, 1963, Washington, s. 846.

ler acısı bir masraf olarak algılanmışsa da, çok geçmeden, birçok reklâm ajansının doğru bir biçimde adlandırdığı gibi, şirketlerin çoğu için "yaşamak için gerekli" bir unsur haline gelmiştir.[10]

5

Daha önce de belirtildiği gibi, reklâmcılık olgusu, akademik iktisatçıların dikkatinden kaçmamıştır. Alfred Marshall, "yapıcı" ve "savaşçı" reklâmları birbirinden ayırt etmiştir; birincisini, kendilerine yararlı olduklarına inandıkları şeylerin alım ve satım fırsatı için insanların dikkatini çekmek ve ikincisini de ikna ve manipülasyon aracı olarak ortaya koymuştur.[11] Sonraları, Pigou daha ileri giderek, "rekabetçi reklâm şeytanının -bu reklâmları rekabetçi olmayan reklâmlardan ayırt etmek mümkünse- vergileme ya da yasaklama yoluyla devlet tarafından ortadan kaldırılması" gereğini ileri sürdürmüştür.[12] Ve konuya ilişkin bu yöntem -reklâmcılığın "iyi" ve "kötü" yönlerini ayırmak, ilkini savunup, ikincisini dibe batırmak-, profesyonel iktisatçıların yazılarında da yer almış, gerçekte, iktisadın, refah ekonomisi olarak adlandırılan bir dalının karaktersitik bir veçhesi olarak ortaya çıkmıştır.

Bu iktisatçıların çalışmaları ve daha çok da, sosyal sorunlar üzerinde yorum yapan ve benzer yaklaşımı benimseyen çok sayıda yazarın ciltler dolusu yazıları, reklâmcılık konusundaki bilgilerimize önemli katkılarda bulunmuştur. Elimizdeki bu bilgilerle, reklâmcılığın, Marshall ve Pigou'nun belirttiği gibi, dikkate alınacak kadar "yapıcı" bir işlevi olduğunu ya da başka iktisatçıların dediği gibi, "*üzerinde daha çok bilgi sahibi olacağımız ve daha mükemmel bir pazar*" yaratacağını söylemek pek mümkün değildir. Gerçekte, pazarlama teknikleri konusunda uzman olan Louis Cheskin'in "*tüketiciler çoğu ürün hakkında çok az şey bildiklerinden, etiketlere, âlâmet- i*

10) "Yaşamaları için gerekli" ilkesinin ekstrem bir örneği, son zamanlarda ülkenin en büyük ecza firmalarından biri tarafından Contac adında tescilli bir ilaç için açmış olduğu kampanyadır. Bu ilacın reklâm bütçesinin "bu zamana kadar yapılmış en kapsamlı ilaç kampanyası çerçevesinde 13 milyon $ olarak gerçekleştiği belirtilmektedir. Bu bütçenin büyük bir kısmı televizyon reklâmlarına ayrılmıştır". İlaç firmasının, "ilacın eczanelerdeki satışından, toptan satış fiyatı cinsinden 16 milyon $ elde ederek, bu harcamayı yaptığı ileri sürülmektedir". (*New York Times*, January 9, 1964). Bu rakam, üretim maliyetini karşılamanın yanı sıra güzel bir kâr marjı anlamına gelmektedir. Üretim maliyeti, toptan satış fiyatının oldukça altındadır. Perakendecinin kâr marjı da eklendiğinde, tüketicinin ödediği fiyatın içindeki üretim maliyeti çok küçüktür.

11) ***Industry and Trade***, London, 1920, s. 305.

12) ***Economics of Welfare***, 4th ed., Lpndon, 1938, s. 199.

farikalara ve isimlere bakarlar" ya da "üstün olan bir ürün, tüketicinin gözünde üstün olan üründür. Bu, ürünün illâki, nesnel değer ya da laboratuar standartlarına göre üstün olduğu anlamına gelmez" ifadesini çok az kişi sorgulamaktadır. Bir başka deyişle, tüketicilerin tercihleri, gerçekten farklı ürünler arasında tercihte bulunmalarını sağlayarak değil, oldukça rafine ve iyi işlenmiş bir fikir ve "beyin yıkama" tekniklerinin kullanılmasıyla şekillendirilir. Cheskin'den bir alıntı daha yapalım. "Son yirmi yılda yapılan çalışmalar, bireylerin, reklâmın yarattığı etkinin farkında olmaksızın, reklâmdan etkilendiğini göstermektedir. Reklâm, bireyi bir şey satın alma konusunda motive eder. Ancak, kişi çoğu zaman neyin kendisini motive ettiğini bilmez"[13] Tüketicilerin, reklâmı yapılan mallara, uygun reklâm teknikleriyle desteklenmeyen özdeş malların fiyatlarından daha fazla fiyat vererek satın aldıklarını gösteren çalışmaların sonuçları da aynı derecede tatmin edicidir.[14]

Son olarak, reklâmla ilgili olarak yapılan tartışmalar, domuzu kızartmak için evin yakılması düzeyine varacak bir biçimde reklâm lehine gelişir. Öyle ki bu durum medyayı, yüksek kaliteli müzik ve edebî programları destekler hale getirir. Medya aracılığıyla yayınlanan reklâmın artistik sunumunun değeri ve bu sunumun reklâm açısından dolaylı ya da dolaysız bir biçimde araç niteliğinde olması konusunda tek bir ciddi sorgulama yapılmaz. Yapılan programların, tüketicinin ödeyeceği fiyatın çok altında bir fiyatla medyada yer aldığı tartışmasız kabul edilen bir husustur.

6

Reklâmcılığın "iyi" ve "kötü" yanlarını değerlendiren uslamlama, hemen hemen tüm geleneksel refah iktisatçılarını reklâmcılığın kaynakların büyük ölçüde israf edilmesine, tüketicinin gelirinin sürekli olarak azalmasına ve tüketicinin gerçek alternatifler arasında seçim yapma özgürlüğünün sistematik olarak yok edilmesine neden olduğunu belirterek, reklâmcılığı kötülemeye yöneltmiştir.[15] Bu yaklaşım, gerçekten çok önemli iki hususu

---

13) Louis Cheskin, *Why People Buy*, New York, 1959, 65, 54, 61. Bilinçaltını etkileyen reklâmın kötü olduğunu söylemek doğru değildir: özde her tür reklâm bilinçaltını etkiler.

14) Reklâmın, konuyla ilgili ayrı bir işlevini daha sonra ele alacağız. Tüketiciyi, fiyat ya da kaliteye bakmadan satın aldığı malı beğendirerek ya da reklâmda, ürünün gerçekte sahip olmadığı özelliklere yer vererek aldatmak.

içermesi çerçevesinde başarılı olamamıştır. Bunlardan bir tanesi, tüm yönleriyle reklâmcılığın, ortadan kaldırmak istediğimizde kurtulabileceğimiz ve iktisadî sistem çerçevesinde üzerinde anlamlı bir biçimde durulabileceğimiz husus olmadığıdır. Tekelci kapitalizmin tam da bir ürünü, gerileyen fiyat rekabetini kaçınılmaz bir yan ürünü olan reklâmcılık, dev şirketler gibi, sistemin mütemmim cüzlerinden birini oluşturur. Pigou'nun nedensellik temelinde yaptığı gözlem gibi -bu gözlemini sürdürmemiştir-,"*reklâmcılığın tümüyle ortadan kaldırılabilmesi, ancak tekelci kapitalizmin koşullarının yıkılabilmesiyle mümkündür*".[16] Ancak, üstün kapitalist sistemin -tekelci rekabetin ortadan kaldırılmasının bugünkü anlamı budur-, kaçınılmaz olarak vahim sonuçlar üreten ve yenidenüreten sistemi güçlendirmek, kapitalizmin en vahim sonuçları ortadan kaldırmaya ya da hafifletmeye çalışan refah iktisatçılarının görüş alanı içinde olmadığı da açıkça ortadadır.

Refah iktisadı yaklaşımının reklâmcılıkla ilgili olarak ikinci ve daha da zayıf olan noktası, bu mantığın temelini oluşturan ve kaynakların açık ya da zımnî olarak tam istidamı biçiminde ortaya koyduğu varsayımıdır. Say'in Kanununu hareket noktası olarak alırsak, reklâmcılığın (ve genelde satış çabası), ekonomide belli "sapmalara" neden olduğu düşünülür. Öncelikle, reklâmcılık ve satış masraflarının tüketiciler tarafından karşılandığı kabul edildiğinden,[17] reklâmların artmasının gelirin yenidendağılımına neden olduğu ileri sürülür: tüketicilerin geliri azalırken, reklâmcıların ve

---

15) Bu husus, tekelci kapitalizm çağında, burjuva düşüncesinde uslamlamanın çöküşünü, tüm iktisat alanları içinde en iyi gösteren "yeni" refah iktisadı için geçerli değildir. Tüketicinin "açıklanmış tercihlerini" hareket noktası olarak alan bu doktrin, "değer yargısında" bulunmaktan kaçınır. Bunun en iyi sözcülerinden biri olan Paul A. Samuelson, kendini işin içinden şu şekilde sıyırmaktadır: "reklâmcılığı savunanlar, bu konunun birçok iktisadî faydasının olduğunu söylemektedir. Halka yararlı bilgi verilebilir; kitlesel üretim pazarları yaratılabilir; reklâm harcamalarının bir yan ürünü olarak da özel bir basın, çeşitli radyo ve televizyon programları, kalın dergiler çıkar. Tartışma, böyle sürüp gider. Diğer taraftan, reklâmların çoğunun kendini çürüten bir özellik taşıdığı ve tüketicinin bilgisine pek bir şey katmadığı söylenmektedir. Bir dakikalık senfonik müziğe karşılık, yarım saatlik melodram yer almaktadır. Gallup tarafından yapılan bir kamuoyu araştırması, birçok insanın reklâmlardan hoşlandığı bulgusunu ortaya koymasaydı, bu tartışma daha çok sürerdi. Bu insanlar her duyduklarına inanmamakla birlikte hep aynı şeyi hatırlamaktadırlar". *Economics*, 5th ed., New York, 1961, s. 138.

16) *Economics of Welfare*, s. 199.

17) "Son analizde, tüketicinin katlandığı bu maliyetler, satış masrafı olarak değerlendirilmelidir -üretim maliyetinden ziyade tüketicinin talebini değiştiren masraflar-tüketicinin ihtiyacını tatmin etme için katlandığı masraf". Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, s. 123.

reklâmları yayınlayan medyanın geliri de aynı oranda artmaktadır. Bundan başka, reklâmcılık, tüketiciyi bir meta alımından bir başka meta alımına yönelttiğinden, tüketicilerin irrasyonel bir biçimde satın alma kararı vermelerine ve gelirlerini değersiz ve asıl niteliği bozulmuş ürünler satın almasına neden olur. Bu nedenle de, tüketicilerin özgürce seçim yapmalarını çarpıtmakla ve dolayısıyla da maksimum tatmini elde etme konusunda müdahaleci olmakla itham edilir. Ancak, bu çerçevede reklâmcılık, tüketicilerin satın aldıklarının toplam hacmini değiştiren bir unsur olarak görülmemekte ve dolayısıyla da bir bütün olarak kapitalist sistemin işleyiş ilkelerinin analiz edilmesinde pek de dikkat çekmemektedir.

Bu ele alış tarzı, reklâmcılığın merkezî işlevini ve tekelci kapitalizmin geçerliği olduğu bir ekonomide olup bitenleri sistematik olarak örtbas etmektedir-bu işlev, Amerikan ekonomisinin gerçekleriyle ilgilenen işadamları ve işletme analistleri tarafından çok daha açık bir biçimde anlaşılabilir. Hal bu olduğunda, McGraw-Hill'in iktisat departmanı şunları belirtmektedir: "*Gerçekte olması gerektiği gibi ürünün tasarlanmasında, fiyatının belirlenmesinden, reklâmından tutun da, kapı kapı dolaşıp satışına kadar tüm pazarlama işlemlerini kapsayacak bir biçimde geniş olarak tanımlandığında, satış ya da pazarlama, hem özgür bir toplumun bir simgesi ve hem de bize özgü özgür bir toplumun işlemesi için gerekli bir tedbir olma özelliğini taşımaktadır*".[18] Belirtilen tüm bu pazarlama işlemleri olmasaydı, "bize özgü özgür toplumu" yıkabilecek belâyı da, New York'ta ünlü bir yatırım bankacısı şu korkunç kelimelerle ortaya koymaktadır: "*Giyecek kullanım değerine, yiyecek, tutumluluk ve besin değerine göre satın alınacaktır. Otomobil kullanımı asıl amacına indirgenecek ve otomobil sahipleri araçlarını on-on beş sene kullanacaklar. Evler, stil ya da yapıldığı bölge dikkate alınmadan, koruma özelliği hesaba katılarak inşa edilecektir. O zaman, yeni modellere, yeni stillere, yeni fikirlere dayanan pazar ne hale gelecektir?*"[19]

Özü itibarıyla bu doğrudur. Talep yetersizliği nedeniyle sürekli olarak felâketlerle karşılaşan pazarın durumu gerçekten ne olacaktır? Kronik ek-

---

18) Dexter M. Keezer and et al., *New Forces in American Business*, s. 90.

19) Paul Mazur, *The Standarts We Raise*, New York,1953, s. 32. Mazur'un aklına giyecek ve yiyecek seçiminde estetik ve lezzetin de önemli olduğu, evlerin Madison-Avenue "sitiline" göre değil de, mimarlık sanatına göre yapılabileceği, bölgelerin ne "özellik taşıyan", ne "sınırlandırılmış" bir nitelikte ve ne de kenar mahallede olması gerekmediği, buna karşılık doğal özellikleri, işyerlerine, parklara, çocuk bahçelerine, yakınlıkları ve ulaşım kolaylıkları açısından iyi planlanmış olmasının yeterli olacağı herhalde gelmedi.

siktüketim, eksikyatırım ve eksik istihdama maruz kalan bir iktisadî sistemin durumu ne olacaktır? Reklâmcılığın iktisadî önemini, öncelikle, tüketicilerin yaptığı harcamaların değişik emtia arasındaki yenidendağılımına neden olmasında değil, derneşik efektif talebin büyüklüğü ve dolayısıyla da gelir ve istihdam üzerinde yarattığı etkide aramak gerekir. Bu görüş, pazarlama profesörleri ve reklâmcıların yanı sıra iş dünyası konusunda yazılar yazan gazeteciler tarafından benimsenmiş ama birkaçı dışında iktisat teorisyenlerince önemsenmemiştir.[20]

Bunun nedeni, tekelci kapitalizmin karakteristiğinde kronik durgunluk eğilimini barındırmasının yanı sıra buna karşı koymada reklâmcılığın izlediği yolun oldukça karmaşık olmasıdır. Reklâm için gösterilen çabanın, iktisadî artığın kullanım biçimlerinden bir tanesini oluşturduğunu anlamak gereklidir. Ancak, bunun işletme hesaplarında ele alınış biçimi, bu temel noktayı perdelemektedir. Buradaki güçlük, maliyet olarak değerlendirilen reklâm harcamalarının, üretim maliyetleriyle aynı çerçevede ele alınması ve dolayısıyla da kâra dâhil edilmemesinden kaynaklanmaktadır. Ne kadar geniş tanımlanırsa tanımlansın gerekli üretim maliyetleriyle ve bölüşümle ilgisi olmadığından, derneşik artığın bir kısmı olarak değerlendirilir.

Artığı oluşturan bu kısmın belli özellikleri vardır. Birincisi, artığın bu kısmı, iki heterojen unsurdan oluşmuştur. Birinci unsur, üretken işçiler tarafından satın alınan tüketim malları fiyatlarında meydana gelen bir artışla karşılanan toplumun derneşik reklâmcılık ve diğer masraflarıdır. İşçilerin reel ücretleri bu düzeye indirilir ve buna karşılık, derneşik net çıktı ve üretken işçilerin derneşik reel ücretleri arasındaki farkı ifade eden artık yükseltilir. Diğer unsur daha karmaşıktır. Bu unsur, reklâm ve satış masraflarının, bu masraflardan, kapitalistler ve üretken olmayan işçilerin satın aldıkları malların fiyatlarında meydana gelen artış yoluyla katlanılan büyüklük çıktıktan sonra geri kalan kısmıdır. Üretken işçiler tarafında üstlenilmeyen reklâmcılık ve satış çabası için yapılan harcamaların bu kısmı, artığı yükseltmez ama yenidendağılımını etkiler: bazıları, başkalarının, satış "sanayi" nedeniyle elde ettikleri ücret, maaş ve kâr biçimindeki gelirleri olarak ifade edilebilecek artığın devam etmesini sağlamak için, kendi gelirlerinin kaynağını oluşturan artığın bir kısmından vazgeçmek zorunda kalırlar.

Satış çabasını besleyen toplam artığın bu kısmının daha da önemli ka-

20) Bu konuda en belirgin istisnayı K. W. Rothschild teşkil etmektedir. Ne yazık ki, çok az ilgi gören "A Note on Advertising", *Economic Journal*, April 1942 çalışmasına bakınız.

rakteristiği, "kendi kendini massetme özelliğidir". Zira aynı zamanda, bu artığın bir kısmı üretken işçilerden ve bir kısmı da üretken olmayan işçilerden temin edilirken, tümü satış çabasının sürdürülmesi amacıyla kullanılır. Artığın, net kârlar biçimindeki kısmına benzemeyen bir biçimde, satış masrafları şeklini alan artığın bu kısmı, ne kapitalistlerin tüketimine ve ne de yatırım alanlarının bulunmasına gereksinim duyar. Kendi kaynaklarını ve çıkış alanlarını kendisi temin eder. (Bu ifadeyle ilgili bir hususun belirtilmesi gerekir: reklâm ajanslarının ve satış çabasına giren diğer işletmelerin kârları, genel kâr havuzuna dâhil olur ve kapitalistlerin tüketimi ya da yatırımla ya da her ikisinin aracılığıyla dengelenmelidir.)

Bu nedenle, satış çabasının ekonominin gelir ve çıktı yapısı üzerindeki etkisi, vergi geliriyle finanse edilen kamu harcamalarının yarattığı etkiye benzer. İktisat literatüründe "denk bütçe çarpanı" olarak adlandırılan kavramla ölçülen bu etki, derneşik gelir ve çıktıyı, elde edilen gelir (ve harcama) kadar artırır.[21] Ve tabii ki derneşik gelir, reklâm ajanslarında, reklâmları yayınlayan medyada ve benzeri alanlarda üretken olmayan işçilerin istihdam edilmesiyle birlikte artmaya devam edecektir.

Buraya kadar reklâmcılığın, gelirin oluşması ve artığın massedilmesiyle doğrudan olan ilişkisi üzerinde durduk. Reklâmcılığın dolaylı etkileri de önemlidir ve benzer şekilde işler. Genel olarak ifade etmek gerekirse, iki tür dolaylı etki söz konusudur: yatırım fırsatlarının yaratılmasını ve doğasını etkileyenler ve toplam sosyal gelirin tüketim ve tasarruf (Keynesyenlerin marjinal tüketim eğilimi dedikleri) arasındaki dağılımını etkileyenler.

Yatırım fırsatları açısından reklâmcılık, geleneksel olarak buluşlar olarak ifade edilenlerin oynadığı role benzer bir rol oynar. Reklâmcılık, bir ürün için talep yaratmayı mümkün hale getirerek, aksi takdirde yapılması mümkün olmayan fabrika ve araç gereç yatırımının yapılmasını sağlar. Reklâmı yapılan ürünün yeni olup olmamasının hiçbir önemi yoktur: bu, yeni bir markayla piyasaya sürülen eski bir ürün de aynı işlevi yerine getirir. Bu durumda tabii ki kaynak israfı olacaktır. Ancak, işsizlik ve atıl kapasite oldukça, kaynaklar zaten kullanılmayacaktır: dolayısıyla reklâm yoluyla, yatırım ve gelire net katkılarda bulunulur.

Toplam gelirin tüketim ve tasarruf arasındaki dağılımı konusuna gelindiğinde, reklâmcılığın etkisi bellidir ve ölçülemese de, muhtemelen çok büyüktür. Bu bağlamda, tekelci kapitalist dönemin, millî gelirde meydana

21) Denk bütçe teoremi daha sonra s. 144-145'de ayrıntılı bir biçimde ele alınacaktır.

gelen büyük bir artışa ve daha da büyük oranda bir iktisadî artık yükselişine tanıklık ettiği unutulmamalıdır. Bu gelişmeler, bu gelişmelerin hem nedeni ve hem de sonucu olan teknolojik gelişmelerle birlikte ele alındığında, emek gücünün meslekî dağılımında da önemli değişmelere neden olmuştur. Dar tanımıyla işçi sınıfının içindeki tabakalaşma artmıştır. Birçok vasıflı beyaz yakalı işçi, çok yakın zamana kadar sadece orta sınıfın üyelerinin yararlanabildiği gelir ve sosyal statü imkânından yararlanmaya başlamışlardır. Aynı zamanda, "artığı yiyen" eski tabaka da büyümüş ve bunlara yenileri eklenmiştir: şirket ve devlet bürokratları, bankerler ve avukatlar, reklâm metin yazar ve çizerleri ve halkla ilişkiler uzmanları, borsa komisyoncuları ve sigorta ajansları, emlâk komisyoncuları ve cenaze levazımatçıları v.b. birçok insan. Tüm bu gruplar ve tabii ki C. Wright Mills'in şirket zenginleri ve çok zenginler dedikleri de buraya girer, konforlu bir yaşamın ötesinde, değişik ölçülerde lüks bir yaşam sürecek kadar büyük gelire sahiplerdir. Bunların büyük bir kısmı mutat olarak gelirlerinin bir kısmını tasarruf ederler ve gelirleri yükseldiğinde, söz konusu gelir artışını tüketime ya da tasarrufa yöneltme arasında bir tercihte bulunurlar. Diğer taraftan, bunların kredi vermeye değer gruplar olduğu da doğrudur ve tekelci kapitalizmin karakteristiği olan kredi veren kurumların sayısının da fazla olması veri iken, söz konusu gruplar, ev, araba, tekne ya da fantezileri ne ise onu satın alabilecek borç parayı bulmaları çok kolaydır. Bu koşullarda, çoğunlukla ihtiyarî harcama olarak adlandırılan para miktarı -tasarruf ya da harcama artı tüketicilere verilebilecek kredi- çok büyük bir ölçüde artarak, yıllık on milyarlarca dolara ulaşır. Reklâmcılığın, belki de bugün hâkim nitelikteki, işlevi, tüketim malları üreticileri ve tüketicileri adına, tüketimin yanında ve tasarrufa karşı amansız bir biçimde savaşımı sürdürmektir.[22] Bu işlevi yerine getirmenin temel araçları da modayı değiştirmek, yeni istekler yaratmak, yeni statü standartları oluşturmak, yeni mülkiyet biçimleri uygulamaktır. Bu amaçlara ulaşmada reklâmcılığın elde ettiği tartışmasız başarı, tekelci kapitalizmin durgunluk eğilimine karşı koyan bir güç olarak rol oynamasını güçlendirmiş ve aynı zamanda da, reklâmcılığı, meşhur "Amerikan Yaşam Tarzı" olarak bilinen çizginin başlıca mimarı haline getirmiştir.

22) Bazı reklâmlar -tasarruf bankalarının, tasarruf ve borç veren kurumların, hayat sigortası yapan şirketlerin, v.b.- tabii ki ters yönde işlemektedir. Ancak, bunlar, mal ve hizmet satıcılarının çabalarıyla karşılaştırıldığında sayıca azdır.

7

Reklâmcıların stratejisi, pazara gelen yeni ürünü insanların kafasına çakarak tartışmasız arzulanan bir ürün haline getirmektir.[23] Bununla beraber, bu stratejinin işlemesi için, üreticileri pazara sürekli olarak "yeni" ürünler getirmesi gerekmektedir. Müşterilerini, yenilik yapan rakiplerine kaptırma korkusuyla kimse geride kalmayı göze alamaz.

Bununla birlikte, günümüzdeki hızlı bilimsel ve teknolojik gelişmelere rağmen pazara gerçekten yeni ya da farklı ürünleri getirmek kolay değildir. Bu nedenle, tüketicinin önüne sistematik olarak konan yenilik, aslında hileli ya da saçma sapan ve çoğu zaman da işlevi ve kullanımıyla ilgisiz yeniliklerdir. Hileli yeniliğin en güzel örnekleri, ülkenin en büyük şirketlerinden biri olan Ted Bates reklâm ajansının başkanı Rosser Reeves tarafından çok güzel bir biçimde tasvir edilmiştir:

> *Dahiyane olarak nitelendirilebilecek reklâm metinleri nedeniyle reklâmcılığın ölümsüz isimleri arasında yer alan Claude Hopkins, yapmış olduğu bira kampanyalarından birinin hikâyesini anlatmaktadır. Bira fabrikasını gezerken, malt ve seksek otunun harikaları karşısında sağduyulu bir biçimde başını sallıyordu. Boş şişelerin buharla sterilize edildiğini gördüğünde kendine geldi. Yanındaki kişi, bütün bira fabrikalarının aynı şeyi yaptığını söyledi. Hopkins sabırla işlerinin neyin yapıldığını değil, neyin reklâm edilmek istendiğinin olduğunu anlattı. Klâsik bir kampanya metni yazdı: "ŞİŞELERİMİZ BUHARLA YIKANMAKTADIR!". Büyük bir sigara üreticisi olan George Washington Hill, bir zamanlar "TÜTÜN KURUTULMUŞTUR!" diyerek, bir sigara kampanyası başlatmıştı. Aslında, diğer tüm sigara fabrikaları da aynı şeyi yapıyor olmalarına rağmen böylesi basit bir sözün sağlayacağı inanılmaz imkânları görecek kadar kurnaz değildiler. Hopkins, "DİŞLERİNİZİ SARARTMAZ!" biçiminde bir reklâm metni yaza-*

23) Vance Packard, *Chicago Tribune*'ün (kendini, "Dünyanın En Büyük Gazetesi" olarak nitelendirmektedir) araştırma ve pazarlama müdürünün şu sözlerine atıfta bulunmaktadır: "Gelenek artık canımızı sıkmaktadır. Bu, yeninin, daima yeninin peşinde koşan halk için yararlı olmaktan ziyade yüküm-lülük haline gelmektedir!", *The Waste Makers*, New York, 1960, s. 165. Son zamanlarda yaşanan kötülükler üzerinde yazı yazanların çalışmaları gibi Packard'ın çalışmaları da çok yararlı bilgiler sağlamakta ve aynı zamanda da, Marx'ın sözleriyle, "bugünü yargılayıp mahkûm etmesini bilmekle birlikte kavramasını bilmeyen bir tür eleştirinin güç ve zayıf yanlarını" gösterir. *Capital*, I. Cilt, 15. Kısım, Kesim 8e.

> *rak büyük bir başarı elde etmişti. Ama aslında, tüm diş macunları da bu işlevi yerine getirirdi.*[24]

Bu konuda sayısız örnek vermem mümkündür. Ancak, şimdiki amaçlarımız çerçevesinde, önemli olan nokta, bu olgunun her zaman her yerde olduğunu vurgulamak değil, bunun sadece tümüyle pazarlamanın sınırları içinde kaldığı ve üretim sürecine kadar ulaşmadığıdır.

Bu, bir başka yenilikten farklıdır. Burada, dizayn ve görünüş olarak gerçekten yeni olmakla birlikte aslında yerine geçtikleri eski ürünle aynı amaçlara hizmet edecek olan ürünler üzerinde duruyoruz. Farklılığın boyutu, basit bir ambalaj değişikliğinden, otomobillerde inanılmaz ölçüde pahalı olacak bir model değişikliğini kapsayacak genişletilebilir. Bu ürün değişikliklerinin ortak yanı, üretim sürecine yansımamalarıdır: üretime yardımcı olacak bir biçimde gelişme gösteren satış çabası, bazı tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan mallar nedeniyle, bu malları üreten imalâtçının kâr elde etmesini sağlayacak bir biçimde fabrika ve dükkânları istilâ etmekte, üretimin, reklâm sanayinin satış departmanları ve danışmanları ve reklâmcıları tarafından saptanan ölçütler çerçevesinde yapılmasını gerekli hale getirmektedir. Bu durum, McGraw-Hill'in İktisat Departmanınca şu şekilde özetlenmiştir:

> *Bugün, imalât şirketlerinin yönlendirmesi giderek pazar yönünde gelişmekte ve üretimden uzaklaşmaktadır. Gerçekte, bu değişiklik, bazı durumlarda o kadar ileri gitmiştir ki, en önemli örnek olarak verilebilecek General Electric Company şimdilerde kendisini üretici bir örgütten çok pazarlama örgütü olarak görmektedir. Bu düşünce, şirketin yapısına kadar ulaşarak, üretim imkânlarının düzenlenmesi ve gruplaması pazarlama ihtiyaçlarının etkisiyle yerine getirilmektedir.*[25]

Vance Packard şu bilgiyi de ilâve etmektedir: "*1950'lerin sonuna doğru cihaz sanayindeki mühendisler konferanslarda ne zaman bir araya gelseler, satış departmanının oyuncağı haline geldiklerini sıkı sık dillendiriyorlardı*". Pac-

---

24) Rosser Reves, *Reality in Advertising*, New York, 1961, s. 55-56. Bu kitap, başarılı bir reklâmcılığın en sofistike rehberi olmakla ün salmıştır.

25) Dexter M. Keezer and associates, *New Forces in American Business*, s. 97.

kard bunun yanında Consumers Union'ın şu sözlerini de aktarmaktadır: "ürün araştırması olarak adlandırılan araştırmaların çoğu bugün, ticarette kârlı 'ürün karması' denilen şeyi elde etmek için yapılan bir satış artırma harcamasıdır".[26] Hepsi bu kadar da değil. Büyük işletmelerin töre ve erdemlerinin sadık bekçisi olan Fortune dergisinin araştırmacıları, büyük Amerikan şirketlerinin Araştırma ve Geliştirme programlarına bakarak, yapılan bu birkaç milyar dolarlık çabanın, bilim ve teknolojinin gelişmesine hizmet etmektense, satılabilir malların üretimiyle daha yakından ilgili olduğunu görmekteler.[27]

İşe tüketici açısından bakıldığında, iktisadî çekim merkezinin üretimden satışa kaymasının yarattığı etkinin tam anlamıyla olumsuz olduğu görülecektir. Tüketim mallarının test edilmesi ve değerlendirilmesi konusunda en deneyimli örgütlerden biri olan Consumers Union'un eski müdürü Dexter Masters'ın sözleriyle:

> *Şimdilerde sıkça görüldüğü gibi, amaç üretim işlevi yerine satışlara indirgenirse ve pazarlama stratejisi sıklıkla stil değişikliklerine bağlanırsa, bazı sonuçlar kaçınılmaz olarak ortaya çıkar: kötü malzeme kullanma eğilimi, sağlam ürün geliştirme için gerekli zamanın kısaltılması, kalitenin göz ardı edilmesi ve yeterli incelemenin yapılmaması. Eski modanın yaratacağı etki, tüketiciye kısa ömürlü ve çoğu zaman da ağır tamir masrafı biçiminde tüketiciye aktarılan bir fiyat artışıdır.*[28]

Ancak, ekonominin bütünü açısından, bu olumlu bir etkidir. Birleşik Devletler'de olduğu gibi, büyük miktarlarda dayanıklı tüketim malı stokunun olduğu bir toplumda, toplam mal ve hizmet talebinin önemli bir bileşeni, söz konusu stokun eskiyen ve yıpranan kısmının yerine yenilerini koyma ihtiyacına dayanmaktadır. Eski moda yıpranma oranını ve stil değişikliği de ıskartaya çıkarılan mal oranını artırır. (Uygulamada, Masters'ın da gösterdiği gibi, bu ikisi birbirine sıkı sıkaya bağlıdır). Bunun ortaya çı-

---

26) *The Waste Makers*, s. 14.

27) Eric Hodgins, "The Strange State of American Research", Fortune, April 1955. Şu çalışma da benzer sonuca varaktadır. D. Hamberg, "Invention in the Industrial Research Laboratory", *Journal of Political Economy*, April, 1963.

28) Vance Packard, *The Waste Makers*, s. 127'den alınmıştır.

kardığı net sonuç, yenileme talebi oranının yükselmesi ve genel olarak gelir ve istihdam artışıdır. Bu bağlamda, satış çabası, tekelci kapitalizmin kronik bir durgunluğa batma eğilimi karşısında güçlü bir panzehirdir.

8

Satış ve üretim çabalarının birbirinden ayırt edilemeyecek bir duruma gelmesi, sosyal ürünün doğası kadar sosyal olarak gerekli üretim maliyetini belirleyen unsurlarda da çok büyük değişiklikler meydana getirir. Rekabetçi modelde, dayandığı tüm varsayımlar veri iken, sadece minimum üretim maliyetiyle (mevcut teknolojinin belirlediği) birlikte minimum ambalajlama, ulaşım ve dağıtım maliyeti (mevcut alışkanlıklarla) pazar tarafından -ve iktisat teorisi tarafından- bir ürünü alıcısına tedarik etmenin sosyal olarak gerekli maliyeti olarak kabul edilir. Bu ürün, kapitalizmde kullanım değerine göre değil de, bir meta olarak mübadele değeri düşüncesiyle üretilmiş olsa da, insan ihtiyaçlarını gideren yararlı bir nesne olarak düşünülebilirdi. Doğrusu, bu modelin üç aşağı beş yukarı geçerli olduğu kapitalizmin rekabetçi aşamasında bile, sosyal olarak gerekli maliyet, üretim anarşisinin pek de geçerli olmadığı bir sistemde geçerli olacak olan maliyetten daha yüksektir. Ancak, gerçek anlamda bir satış maliyeti sorunu yoktur ve kesinlikle üretim ve satış çabalarının karşılıklı nüfuz etmesinden söz edilemez. Üretim güçlerinin gelişiminin ulaştığı düzey ve emek üretkenliği veri olduğunda-, yararlı bir çıktının üretimi ve dağıtımı için bazı harcamalar yapılması gerektiğinden, sosyal olarak gerekli maliyetler açık bir biçimde tanımlanabilir ve en azından ilkesel düzeyde ölçülebilir. Ve maliyetler bir kez tanımlandığında, sosyal artık, toplam çıktı ve maliyet arasındaki fark olarak kolaylıkla ifadę edilebilir.[29]

Oligopol ve tekel hâkim olduğunda, sorunlar çok farklıdır. Tekelci kapitalizmin birçok yönünü ortaya koyan ve analiz eden ilk iktisatçı olan Veblen, önemli bir noktaya çok önceleri parmak basmıştı:

> *Üreticiler, ürünlerinin satılması hususuna giderek daha fazla önem vermektedirler. Bu nedenle, defterlerde, üretim maliyeti*

29) Kapitalist muhasebe yöntemleri rant ve faizi firmanın maliyeti olarak ele alır. Toplam sosyal çıktı maliyeti, her bir üreticinin maliyetinin toplamı olarak hesaplanırsa, rant ve faiz de maliyetlere ilâve edilir ve artığın dışında tutulur. Bununla birlikte, hem klâsik ve hem de Marksist iktisat, rant ve faizin, kârlar gibi, sosyal çıktının bir bileşeni ele almıştır.

> *olarak belirtilenlerin çoğu, satılabilir mal üretimi hesabına ilâve edilmelidir. İşçilik ve satıcılık arasındaki ayırım, bu yüzden ortadan kalkmıştır. Bu nedenle, pazar için üretilen birçok ürünün atölye maliyeti süslenip püslenerek, satılabilir mal üretimi hesabında gösterilmesi doğru olmaktadır.*[30]

Veblen'in ortaya koyduğu bu ifadenin 1920'lerin başlarında gerçekten yaygın olup olmadığı sorgulanabilir. Ancak, bu, 1950'ler ve 1960'lardaki durumu yüzde yüz tanımlamaktadır. Ve bu, temel kavramları arasında sosyal olarak gerekli maliyet ve artık kavramlarına yer veren bir teori için de zor olan bir soruyu gündeme taşır.

Bu soru da: Veblen'in sözleriyle ifade edersek, işçilik ve satıcılık arasındaki fark ortadan kalktığında, sosyal olarak gerekli maliyetler nedir? Bu soru sırf satış masraflarının varlığı nedeniyle sorulmamaktadır. Satış "sanayi" ve üretim yapan firmaların satış departmanları birbirlerinde ayrı olduğu ve üretim departmanlarının işine karışmadığı sürece, olan şey sadece satıştır. Bu durumda, rant ve faiz gibi, satış masraflarının da, üretimin sosyal olarak gerekli maliyetine ulaşmak için derneşik maliyetten çıkarılacak bir artık şekli olarak kabul edilmesi kolay olurdu. Ancak, örneğin, otomobil sanayinde olduğu gibi, satış masraflarını, üretim maliyetlerinden ayırt etme imkânı yoksa ne olacaktır? Hiç şüphe yoktur ki, otomobil üretiminde kullanılan fiilî emeğin büyük bir kısmı -ne kadar olduğu incelenecektir- daha işe yarar bir ürün değil, ama daha fazla satılabilir ürün üretmek amacıyla kullanılmaktadır. Ancak, otomobil, bir kez tasarlandığında, atölye ve montaj bandında çalışan işçilerin ortak çabalarıyla üretilen bir üründür. Üretken olan ve olmayan işçi ayırımı nasıl yapılacaktır? Satış ve üretim maliyetleri nasıl birbirinden ayrılacaktır?

Bunun cevabı, bu ayırımın ve ayrı tutmanın, otomobil şirketlerinin defterlerindeki verilerden hareket edilerek yapılamayacağıdır. Tek anlamlı prosedür, satılabilmesini mümkün hale getiren veçheleri de dâhil olmak üzere otomobillerin fiilî masraflarının, daha güvenli ve etkin bir biçimde aynı işlevi yerine getirmek üzere tasarlanan otomobillerin olası maliyetleriyle karşılaştırılmasıdır. O zaman, otomobillerin olası masrafları, otomo-

---

30) Thorstein Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, New York, 1923, s. 300.

billerin sosyal olarak gerekli maliyetini oluşturur ve bu hipotetik maliyetlerle, otomobillerin fiilî maliyetleri arasındaki fark satış maliyetleri olarak ifade edilir. Bu örnekten hareket ederek bir genelleme yaparsak, sosyal ölçek çerçevesinde, sosyal ürünün satış maliyetlerini temsil eden ve bu nedenle de artığa dâhil edilmesi gereken bu kısmın belirlenmesi, zorunlu olarak, hipotetik ürün karmasının hipotetik maliyetlerinin, fiilî ürün karmasının fiilî maliyetleriyle karşılaştırılmasını gerekli hale getirir.

Bu tür bir karşılaştırma, belli nedenlerden dolayı niceliksel olarak yapılamadığı halde, klâsik politik iktisatta bir ilke olarak tümüyle kabul edildiğini hatırlamak yararlı olacaktır. Bunu savunanların, ideolojik ve siyasî bir savaş başlattıkları kırma feodal-merkantilist-kapitalist sistem tarafından fiilen üretilen çıktının yapısı ve maliyetlerinin, *laissez faire* rejiminde ortaya çıkacak çıktının yapısı ve maliyetleriyle çelişeceği konusunda hiçbir tereddütleri yoktu. Amaçları, gerçekle mantığı karşı karşıya getirmek ve arzulanan değişikliği gerçekleştirmek yolunda gerekli bilinçli hareketleri çıkarsamaktı. Ve bu yüzleşme tabii ki, olanla, akla yatkın olanın kaçınılmaz bir biçimde karşılaştırılmasını gerekli kılmaktaydı.

Modern iktisat için işler biraz farklıdır. Bu nedenle modern iktisat açısından, ne olursa olsun üretilen ve tüketiciler tarafından "serbestçe" seçilen, uygun çıktıdır: süreçte katlanılan tüm maliyetler aynıdır ve tanım olarak gereklidir. Sadece bu noktadan hareket ederek, yararlı ve yararsız çıktı, üretken olan ve olmayan emek ve sosyal olarak gerekli maliyet ve artık arasında yapılacak bir ayırımı bilimsel olmadığı gerekçesiyle reddetmek mantıklı olacaktır. Modern iktisat şeyleri olduğu gibi kabul eder, hiçbir şeyle ideolojik ve siyasî savaşı yoktur, gerçekle mantığı yüzleştirmez.

Bu tavrın hiç de küçümsenmeyecek içler acısı sonucu, iktisatçıların ve istatistikçilerin enerjilerini, yaptıkları açıklamalar tekelci kapitalizmin işleyiş ilkelerini anlamada çok önemli olsa da, burada ele alınan konulardan uzaklaştırmaları biçiminde gelişmiştir. Doğrusu, gerekli araştırma çalışması, aşılması zor kavramsal ve pratik güçlüklerle çevrilidir. Hipotetik ürün karmasının ayrıntılarını ortaya koymak ve maliyetini hesap etmek hüner ve iyi bir yargıda bulunmayı gerektirir. Fiilî çıktının maliyetiyle ilgili bilgi çoğu kez gizli tutulur ve en iyi ihtimalle, dağınık ve eksik bilgilerin parça parça bir araya getirilmesiyle elde edilir. Bununla birlikte, bu alanda birçok şeyin yapılabileceği, Franklin M. Fisher, Zvi Grilliches ve Carl Haysen tarafından otomobil model değişikliğinin maliyetlerinin incelenmesi konusunda yaptıkları parlak ve yöntemsel çalışma çerçevesinde

hiçbir şüpheye mahal bırakmadan ispat edildi.[31] Bu çalışmanın kısa bir özeti ele aldığımız soruların doğasını daha keskin bir biçimde tanımlanmasına, model değişiklikleriyle ilgili maliyetlerin büyüklüğü hakkında bir fikir elde edinilmesine ve daha öte yapılacak çalışmalar için gerekli olan yolların gösterilmesine yardımcı olacaktır.

Temel sorun -fiilî çıktının maliyet ve niteliğinin, hipotetik çıktının maliyet ve niteliğiyle karşılaştırılması gereği- Fisher, Grilliches ve Haysen tarafından, 1949 yılını hareket noktası olarak alınması ve bu yılın araba modelinin nitelik ve maliyetinin standart ölçü olarak kullanılmasıyla çözümlenmiştir. Bu yılı seçmelerinin gerekçesi, sağlayacağı bazı özel yararlar nedeniyle değil de, uygun verilerin elde edilmesinin, söz konusu yıldan itibaren mümkün olmasıdır. Standart olarak, 1949 yılı modelinden daha rasyonel tasarlanmış ve yapılmış -daha güvenli, daha dayanıklı, daha etkin, daha ekonomik- bir model seçilebilirdi. Belki de böyle bir otomobil, dünyanın bir yerinde gerçekten vardır. Belki de böylesi bir arabanın tasarımı için bir uzmanlar grubu gerekliydi. Yöntem açısından, bunların her ikisi de 1949 yılı modelinin yerine ikâme edilebilirdi ve böylesi bir ikâme yapılsaydı, model değişikliği nedeniyle ortaya çıkacak maliyetler hiç şüphesiz daha yüksek olurdu. Ancak, 1949 yılının eksik özelliklere sahip olan modeli bile, araştırmanın sonucunda, yazarların "hayrete düşürücü" dedikleri bir büyüklükte bir maliyeti ortaya çıkardı.

Yazarlar, "*arabalar her yıl 1949 yılı modeli uzunluğu, ağırlığı, beygir gücü, transmisyon v.s. ile imâl edilmiş olsaydı, tasarruf edilecek kaynak maliyeti üzerinde yoğunlaştılar. Sanayide teknolojik değişiklikler olduğundan, [yazarlar] 1949 yılı modeli üretilmeye devam edilseydi, tasarruf edilecek kaynak harcamaları üzerinde durmaktan ziyade, otomobiller 1949 yılı özellikleriyle ve değişen teknolojiyle üretilseydi, fiilî araba imâl maliyeti ve performans verileriyle hesaplanacak kaynak harcamasından sağlanacak tasarruf üzerinde durdular*". Bu hesaplamalar, model değişikliğinin maliyetinin, "1956-1960 yılları arasında araba başına 700$ (satış fiyatından yüzde 25 daha fazla) ya da yıllık 3.9 milyar $ civarında" olduğunu gösterdi.

Hikâyenin hepsi bu değil. Zira araba yapımı sırasında model değişikliği

31) "The Cost of Autımobile Model Changes Since 1949", *Journal of Political Economy*, October 1962. Makalenin, hesaplama yöntemlerinin yer almadığı bir özeti, American Economic Association'ın yıllık toplantısında sunulmuş ve *American Economic Review* adlı derginin May 1962 sayısının 259. sayfasında yer almıştır. Alıntıyı, son belirttiğimiz dergiden yaptık.

nedeniyle katlanılan maliyetlerin ötesinde, "arabanın yaşam süresi boyunca üstlenilen başka masrafları da" söz konusudur. Bu masraflar arasında, yedek parçaların modasının geçmesi nedeniyle ortaya çıkan masraflar, araba tasarımı ve yapımında meydana gelen belli değişikler nedeniyle ortaya çıkan tamir masrafları ve daha fazla benzin tüketimi nedeniyle ortaya çıkan masraflar sayılabilir. Sadece benzin tüketimini hesaplayan yazarlar şu sonuca ulaştılar:

> *1949 yılında bir galon benzinle gidilen yol uzunluğu 16.4 milden, on yıl sonrasında 14.3 mile düşerken, bu miktar 1960 ve 1961 yılında 15.3 mile yükseldi. Ortalama 1949 yılının arabasıyla bir galon benzinle gidilen yol uzunluğu, 1959 yılında galon başına 18 mile ve 1961 yılında 18.5 mile çıktı. Bu ise 1956-1960 yılları arasındaki araba sahiplerinin 10,000 mil yol yaptığında, 1949 yılı modeli üretilmeye devam edilseydi, ödeyeceğinden 40 $ daha fazla ödemesi (toplam benzin maliyetinin yüzde 20'si kadar) anlamına gelmektedir.*

Model değişikliğine bağlı olarak yapılan ilâve benzin tüketiminin yıllık ortalama 968 milyon$ olduğu hesaplandı. Ve buna ilâveten, yazarlar şunu hesapladılar: "*bu tür ilâve harcamaların, arabanın ömrü süresince devam edeceğinden...1962 ve daha sonraki modeller, 1949 yılı modelinin özelliklerine döndürülse bile, 1961 yılında zaten yapılmış olan arabaların 1961 yılında yakacağı ilâve benzinin bugünkü değeri (1960 fiyatlarıyla) yüzde 10 indirimle 7.1 milyar $ olacaktır*".

Yazarlar, model değişikliğinin bizatihi yarattığı maliyet ve bu değişim nedeniyle yapılan ilâve benzin tüketimi çerçevesinde katlanılan maliyeti bir arada değerlendirerek şu sonuca varmışlardır: "Bu nedenle, 1949 yılından bu yana yapılan model değişikliği nedeniyle ortaya çıkan maliyetin 1956-1960 döneminde, gelecekteki benzin maliyetinin bugünkü değeri olan 7.1 milyar $'la birlikte, yıllık ortalama olarak 5 milyar $ olduğunu hesapladık. Bu hesaplamada bir eksiklik söz konusuysa, bu da hesaplamalara dâhil edilmeyen kalemler nedeniyledir".

Tüm bu hesaplamalar, otomobil üreten dev şirketlerin (ekonomideki en büyük şirketler arasında yer alan) inanılmaz tekel kârları ve satıcıların, tüketicilerin satın aldığı otomobillerin nihaî fiyatına yaptıkları yüzde 30'dan yüzde 40'a kadar varan bir fiyat artışının da, otomobil maliyetleri içinde

olduğunu göstermektedir. Bunlar maliyetlerden çıkarılsaydı, 1956-1960 arasındaki teknolojiyle üretilen 1949 yılı otomobillerinin gerçek üretim maliyeti 700$'dan az olurdu. Bir adım daha atıp, rasyonel bir biçimde tasarlanmış arabanın 1949 yılı modelinden, diyelim ki, 200$ daha az maliyetle üretildiğini varsayarsak, iktisadî ve etkin bir dağıtım sistemi veri iken, otomobil satın alanların katlanacağı maliyetin 700$ ya da 800$'ı geçmeyeceği sonucuna ulaşmış oluruz. Bu durumda, yıllık kaynak tasarrufu 11 milyar $'dan fazla olacaktır. Bu hesaplamada, 1950'lerin sonlarına doğru yapılan model değişikliklerinin ülkeye maliyeti Gayrisafî Millî Ürünün yüzde 2.5'u kadardı.

Satış çabasının önemli bir bileşeni olan reklâmcılığın, araba başına 14$'dan yani model değişikliği maliyetinin yüzde 2'sinden fazla olmayacağı şaşılacak bir durumdur. Otomobil konusu tartışmasız ekstrem bir örnek olduğu halde, bu yine de satış ve üretim faaliyetlerinin birbirine nüfuz etmesinin büyüklüğünün ve yoğunluğunun, büyük satış masraflarının bu şekilde görünmeyip, üretim maliyetleriyle birleşmesinin bir işareti olarak değerlendirilmelidir. Otomobil sanayinde, bu bağlamda benzer durumda olan birçok sanayinin de bulunduğu bir vakıadır, satış çabası büyük ölçüde satıcılar ve reklâm metni yazarları gibi açıkça üretken olmayan işçiler tarafından değil de, üretken işçiler tarafından yürütülüyor gibi görünmektedir: araç ve kalıp üreticileri, teknik ressamlar, mekanikçiler, montaj bandında çalışan işçiler.

Ancak, her şeyin ötesinde vurgulamak istediğimiz husus, Fisher-Grilliches-Kaysen'in yaptığı çalışmanın, fiilî ve hipotetik çıktı arasında, fiilî çıktıyı üretirken katlanılan maliyetle daha rasyonel bir çıktı üretirken katlanılacak maliyet arasında yapılacak anlamlı bir karşılaştırmanın ilke olarak mümkün olduğunu kesin olarak göstermesidir. Bu, ekonominin bütünü için yapılsaydı, böylesi bir karşılaştırma bize, hemen satış ve üretim çabalarının birbirlerine nüfuz etmesiyle gizlenen artık miktarının hesaplanmasını sağlardı.

9

Bu, bu tür büyük ölçüde bir hesaplamanın şimdilerde yapılabileceği anlamına gelmemektedir. Ne kadar hayalî olursa olsun, hiçbir iktisatçı grubu ve ne kadar ehil olursa olsun hiçbir istatistikçi grubu, daha rasyonel bir iktisadî düzende üretilebilecek çıktının yapısını ayrıntılarıyla ortaya koyamayabilir hatta koyamazdı. Bu kesinlikle bugün yakından bildiğimiz ya-

pıdan çok farklı olacaktı. Ancak, çoğu zaman olduğu gibi, daha rasyonel bir alternatifin detaylarını ortaya koyma imkânı olmadan da, neyin irrasyonel olduğunu görmek açıkça mümkündür. Sürekli bir biçimde dayatılan model değişikliklerin etrafımızdaki yoksul mahallelerin, kulaklarımızı patlatan rock-and-roll müziğinin, insan refahına düşman insanî ve maddî kaynakların kullanımının birer örneği olduğunu anlaması için, makul bir biçimde üretilmiş bir otomobil, iyi plânlanmış bir mahalle, güzel bir müzik eseri hakkında belli bir fikre sahip olması gerekmemektedir. Savaşın dehşet ve yıkıcılığını algılamak için insanın, uluslararası işbirliği ve birlikte yaşama konusunda tüm detayları düşünülerek hazırlanmış bir plân tasarlamasına gerek yok. Olması gereken, politik iktisadın en önemli görüşlerden birini, olumsuz yönden de olsa, ortaya koyan şu ifadedir: oligopolistik şirketin kâr maksimizasyonu politikaları tarafından hacmi ve bileşimi belirlenen bir çıktı, ne insan ihtiyaçlarına tekabül eden ve ne de hiç değilse minimum düzeyde insanın katlandığı sıkıntıya ve acıya değecek bir şeydir.[32] Rasyonel bir sosyal çıktının somut yapısı ve bunun üretimindeki optimum koşullar zamanla iktisadî faaliyetin kâr ve satış amaçlı olmaktan çıkıp, insanın zorunlu olarak refahı ve dört dörtlük bir biçimde gelişmesi için gerekli bereketli bir ortamın yaratılmasına yöneltildiği sosyalist bir toplumda -deneme yanılma yoluyla- sağlanır.

10

Artığın kullanım tarzı açısından, satış çabasıyla aynı düzeyde -ya da en azından üretimden ayrılan kısmıyla aynı düzeyde- olan bir başka şekil de, çok büyük kaynak hacmine "Maliye, Sigorta ve Emlâk" başlığı altında mil-

32) Kâr maksimizasyonuna göre tasarlanan bu ürünlerin, yaşamın en temel ihtiyaçlarına kelimenin tam anlamıyla düşman olduğu *New York Times*'da (March 3, 1964) yayınlanan bir raporla açıklanmaktadır. Buna göre, American Automobile Association, otomobil üreticilerini, arabaların gösterişli olması uğruna güvenlik tedbirlerini aşırı derecede ihmal etmekten suçlu bulmaktadır. AAA'nın müdürü ve Massachusetts şubesinin başkanı Robert S. Kretschmar, uzman mühendislerin tavsiyelerinin "karoseri hazırlayanlar ve satışını yapanlarca" kulak ardı edildiğini belirtiyor. Ve Kretschmar şöyle devam ediyor: "Araba üreticileri otomobile, mümkün olduğu kadar güvenli olarak imâl edilmesi gereken bir araç olarak değil, 'çekiciliği olan bir ticari eşya' olarak bakıyor". Güvenlik unsurları arasında şunlar sıralanıyor, "yedek frenlerin olmaması, hatalı lâstikler, kötü iç tasarım, kötü direksiyon düzeneği ve zayıf ve ince imâlat". Tüm bunlara rağmen, otomobil sanayi her yıl araştırma ve geliştirmeye milyonlarca dolar harcamaktadır.

lî gelir hesaplarında yer verilerek yapılan aldatmacadır.[33] İlke bazında yeni sorunlar olmadığından, bu faaliyetleri ve önemlerini uzun uzadıya tartışmanın da bir gereği yoktur. Bununla beraber, vurgulanması gereken, sırf bunların büyüklükleridir.

1960 yılında, ekonominin bu sektörü 42.3 milyar $'lık bir gelir yarattı. Bu miktar 1960 yılı derneşik millî gelirinin yüzde 10.2'sine eşit bir büyüklüktü.[34] Bu rakam, tarım, madencilik ve sözleşme yapımının sağladığı toplam gelire hemen hemen yakın bir büyüklüktü. Maliye, sigorta ve emlâk sektörünün kaynak kullanımının bir kısmının, sosyal çıktı üretimi için yapılması gereken maliyet olduğunu kimse inkâr edemez. İşbölümü ve emtia alım ve satımının geçerli olduğu herhangi bir toplumda, işlevi ve maliyeti şimdikinden daha basit ve ucuz da olsa, bir bankacılık sistemine gereksinim duyulur. Her türlü sigorta, yaygın bir sosyal güvenlik sisteminin bir parçası olarak, herkese otomatik olarak sağlansaydı, ajansların ve satıcıların, tahsildarların ve muhasebecilerin, saymanların ve sigortacıların saçma sapan kıvır zıvırından ve bunları barındıran kocaman binalardan vazgeçilebilirdi. Emlâk konusuna bakıldığında, -dolar cinsinden sektörün toplam gelirinin yarısından fazlasını sağlamaktadır (1960 yılında 25.8 Milyar $)- rasyonel bir toplum düzeninde danışman ve büro hizmetleri veren işçilere açıkça gereksinim duyulur ama büyük paraların döndüğü kapitalist sistemde emlâk alım ve satımı ve spekülâsyonu gibi parazit faaliyetlerin yapılması için ortada hiçbir neden yoktur. Toplumumuzun maliye, sigorta ve emlâk alım satımı harcamalarının çoğu, genelde kapitalizmin ve özelde de bugünkü yaygınlaşmış haliyle tekelci kapitalizmin karakteristiği olan artığı massetmenin bir şeklidir. Bunun kökeni büyük ölçüde tam da şirket sisteminde saklıdır ve şirket sisteminin yeni yeni egemen olmaya başladığı sıralarda bunu Marx'tan daha iyi tanımlayan biri çıkmamıştır: "Bu, yeni bir malî aristokrasi, kurucular, spekülâtörler ve sözde müdürler biçiminde yeni bir parazit türü yaratır. Şirket kuruluşu, hisse senedi çıkarılması ve hisse senedi spekülâsyonu aracılığıyla tam bir dolandırıcılık ve hilekârlık sistemi yaratır".[35] Reklâm ve model değişliği

33) "Maliye, sigorta ve emlâk ayırımı içinde maliye alanında özel kurumlar olarak maliye alanında (bankalar ve emniyet sandıkları, bankalardan başka kredi kurumları, holdingler, diğer yatırım şirketleri, değerli varlık ve meta komisyoncuları ve satıcıları) ve emlâk (mülk sahipleri, kiraya verenler, kiracılar,alıcılar, satıcılar, ve emlâk yaratanlar) yer almaktadır". United States Department of Commerce, *Businesss Statistics 1963, a Supplement to the Survey of Current Business*, s. 235.

34) *Statistical Abstract of the United States: 1962*, s. 317.

35) *Capital*, 3. Cilt, 27. Kısım.

için yapılan harcamalarda olduğu gibi, bu dev spekülâsyon, dolandırıcılık ve hilekârlık sistemini ayakta tutabilmek için yapılan harcamalar, kapitalist hesaplama tarzına göre gerekli üretim maliyetleri olarak görülür.

Belki de olması gereken budur. Reklâmcılık, ürün farklılaştırması, sunî olarak yaratılan moda, model değişikliği gibi, satış çabasının diğer tüm araçları gerçekte satışları destekler ve artırır ve dolayısıyla da gelir ve istihdam düzeyinin zorunlu destekleyicisi olarak işlev görür. Bunun gibi, "maliye, sigorta ve emlâk" yapısı da, şirket sisteminin işlevini yerine getirmesi açısından gereklidir ve gelir ve istihdam düzeyini en az diğerleri kadar destekleme özelliğine sahiptir. Tüm bu faaliyetlerde massedilen kaynaklar gerçekte kapitalist üretimin gerekli masraflarıdır. Böyle sosyal olarak gerekli masrafların yapıldığı bir iktisadî sistemin, sosyal olarak gerekli bir iktisadî sistem olmaktan çıkmış olduğu bir kristal berraklığında açıkça ortada durmaktadır.

VI
ARTIĞIN MASSEDİLMESİ: SİVİL HÜKÜMET

Önceki kısımda, satış çabasının, dolaysız ve dolaylı olarak, artığın büyük bir kısmını massettiğini gördük. Bu böyle olmasaydı, artığın üretilmesi mümkün olmazdı. Bu ve bundan sonraki kısımların iki amacı vardır: birincisi, hükümetin, daha büyük ölçekte benzer bir rol üstlendiğini ve ikincisi de, devletin, massettiği artığı kullanma yollarının, tekelci kapitalist toplumun doğası tarafından daraltıldığını ve zaman geçtikçe de daha da irrasyonel ve yıkıcı olduğunu göstermektir.

Eski teorilerde -klâsik, neoklâsik ve Marksist iktisadı işin içine dâhil ediyoruz- ekonominin fabrika ve araç gerecini tam kapasitede çalıştırdığını ve böylece de, devletin toplumun sosyal çıktısından alacağı her şeyin, söz konusu toplumun üyelerinin bazılarının ya da tümünün çıkarlarının aleyhine olacağı kabul edilirdi.[1] Buna, reel ücretlerin geleneksel geçimlik ücret düzeyinde sabitlendiği ve dolayısıyla da hiçbir şekilde indirilemeyeceği varsayımı da ilâve edildiğinde, kamu finansmanı yükünün artığı elde eden sınıfların sırtına bildirilmesi gerektiği sonucuna varılırdı: tüketilecek

1) Marksist teoride, işsizliğin normal olduğu ("sanayi yedek ordusu" ya da "nispî artık nüfus") ve ücret oranını düzenlemede anahtar rol oynadığı kabul edilir. Bununla beraber, atıl araç ve gereç söz konusu olmadığından, ilâve artık üretmek için işsizler çalıştırılmayacaktır.

ya da sermayelerine eklenecek artığın bir kısmı, vergileme yoluyla memurların, polisin, silâhlı kuvvetlerin, fakirlerin desteklenmesi amacıyla devlete gider. Klâsik kamu maliyesi teorisinin özü buydu ve bilinen nedenlerle, en iyi devletin, en az işin içinde olduğu devlet olduğu ilkesi açısından güçlü bir siper vazifesi gördü. Açık bir biçimde görüldüğü gibi, zengin ve güçlülerin çıkarları açısından sorun, devleti mümkün olduğu kadar sınırlayarak bir polis durumuna getirmekti; bu sınırlama, kendi kendini düzenleyen rekabetçi pazarlar teorisi tarafından, tümüyle toplumun iyiliği için biçiminde ortaya atılan hamasi söylemlerle haklı çıkarılıyordu.

Tekelci kapitalizmde işler tümüyle çok farklıdır. Normal durum, eksik kapasite üretimidir. Sistem, emek ya da üretken hizmetlerin tam kapasiteyle kullanımını sağlayacak (Keynesyen kavramı kullanırsak) efektif talebi yaratamaz. Söz konusu atıl kaynaklar işletilebilirse, üreticiler için gerekli geçimlik araçların yanı sıra ilâve artık üretiminin gerçekleşmesini de sağlayacaktır. Bu nedenle, hükümet daha fazla efektif talep yaratırsa, vatandaşlarının gelirine tecavüz etmeden mal ve hizmetler üzerindeki hâkimiyetini artıracaktır. Efektif talep, devletin dolaysız mal ve hizmet alımı ya da bir nedenle özel muameleyi hak edenlere yapılan (işadamlarına ve çiftçilere verilen sübvansiyon, işsizlere işsizlik yardımı, yaşlılara ve emeklilere verilen emekli aylığı, v.s.) "transfer ödemeleri" şeklinde yaratılabilir.

En büyük teşekkür de, 1930'lardaki depresyon sırasında ilk kez anlaşılmaya başlayan bu imkânları ortaya koyan Keynes ve o'nu izleyenlerin çalışmalarına. Bununla beraber, bir süre iktisatçılar arasında bile, devletin, aldığından fazlasını para basarak ya da bankalardan borç alarak "açıktan finansman" yoluyla harcayarak, ilâve talep yaratacağına inanıldı. Bu teori, talepteki toplam artışın (kamu artı özel) kamu açığının birkaç katı olabileceğini ortaya koymaktaydı. Bu nedenle, devletin uyarıcı gücünün, yapılacak böylesi bir kamu harcaması düzeyiyle değil de, açığın büyüklüğüyle orantılı olacağına inanıldı. Bu nedenle, eşit miktarda bir vergilemeyle finanse edilecek kamu harcamalarının genişletici etkisi olmayacaktı.

Bu görüş şimdilerde genellikle yanlış olarak kabul edilmektedir. İstihdam edilmeyen emek ve kullanılmayan araç ve gereç söz konusu olduğunda, devlet, denk bütçeyle ilâve talep yaratabilir. Gerekli unsurları içeren sayısal bir örnek, bu durumu açıklığa kavuşturacaktır. Toplam talebin (=Gayrisafî Millî Hasıla, GSMH) 100 olduğunu varsayın. Devletin GSMH içindeki payının 10 olduğunu ve bunun da 10'luk bir vergiye denk geldi-

ğini düşünün. Devlet şimdi başka bir 10'luk mal ve hizmet satın alımıyla payını artırmak istemektedir ve bunu da eşit miktarda bir vergi toplayarak karşılayacaktır. Artan harcamalar, toplam talebi ve toplam çıktıyı 10 artıracaktır (kullanılabilecek atıl emek ve araç gereç vardır). Madalyonun diğer yüzü, gelirin de 10 artmasıdır. Buna eşdeğer bir miktar, özel harcama düzeyini etkilemeksizin, vergileme yoluyla hazineye aktarılabilir. Net sonuç, GSMH'nın 10 artmasıdır ve bu da hükümetin denk bütçesindeki artışa eşittir. Bu durumda "çarpan" 1'e eşittir: artan vergiler, özel talepte meydana gelecek bir ikinci artışın önünü kesmektedir.

Kamu harcamalarının 2 daha artırılmasının düşünüldüğünü, ancak, bu kez, bu artışa eşit bir miktarda bir verginin toplanmayacağını varsayın. Bu çerçevede, yapılacak 2'lık kamu harcamaları açığı temsil etmektedir.[2] Devlet, bu yeni parayı ödeyeceğine göre, özel gelirler yükselir ve bu artışın bir kısmı harcanır. Ve bu böyle sürüp gider. Özel harcamalarda meydana gelen artışlar, bir süre sonra ihmal edilebilecek kadar küçük olacağından, her artış oranı biliniyorsa, özel harcamalarda meydana gelen derneşik ilâve miktarı da hesaplanabilecektir. Örneğin, bu derneşik ilâve artışın 3 olduğunu düşünün. Açığa neden olan talep artışı 5'e ulaşır (2 hükümet ve 3 özel). Bu nedenle, bu durumda çarpan 2.5 olarak gerçekleşir.

Şimdi ekonominin tümüne bakarsak, ilk durumla karşılaştırıldığında, GSMH'nın 100'den 115'e, özel harcamaların 90'dan 93'e, kamu harcamalarının 10'dan 22'ye çıktığını ve kamu açığının 2 olduğunu görürüz. Bu durumun, kamu açık vermeye devam ettiği sürece süreceği ortadadır. Bütçenin yeniden denkleştirilmesinin düşünüldüğünü varsayın. Harcamalar, açığı ortadan kaldıracak biçimde 2 azaltılırsa, çarpan tersine işleyecek ve GSMH 110'a gerileyecektir. Tersine harcamalar aynı düzeyde tutulup, vergiler 2 artırılırsa, özel artış kesilecek ve GSMH 112 olarak istikrara kavuşacaktır.

Oldukça basitleştirilmiş bu örnekler, daha da nitelikli ve rafine bir hale getirilebilir.[3] Bununla birlikte, temel ilke değişmeyecektir. Bu ilkeler de şu şekilde özetlenebilir: (1) devletin, efektif talep düzeyine etkisi, hem açığın hacminin ve hem de kamu harcamalarının mutlak düzeyinin bir fonksiyonudur. (2) Geçici açığın etkileri geçicidir. (3) Açık devam ediyorsa, gittik-

2) Bunun için, vergi oranlarında bir indirimin elbette ki yapılması gerekmektedir.

3) Örneğin, bakınız, Daniel Hamberg, *Principles of a Growing Economy*, New York, 1961, 12. ve 17. kısımlar.

Tablo 3: Kamu Harcamaları, 1903-1959 (Milyar Dolar)

	Gayrisafî Millî Hâsıla (GSMH)	Toplam Kamu Harcamaları (KH)	KH'nın GSMH İçindeki Payı (%)
1903	23.0	1.7	7.4
1913	40.0	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

Kaynak: 1903 ve 1913 yılları, Paolo Sylos Labini, *Oligopoly and Tecnical Progress*, Cambridge, Massachusetts, 1962, s. 181. Geriye kalan yıllar, Council of Economic Adviser, 1962 *Supplement to Economic Indicators*, Washington, 1962, s. 3.

çe daha da artmazsa, kümülâtif olarak efektif talebi yükseltmeyecektir.

Dikkatimizi Birleşik devletler ekonomisi üzerinde yoğunlaştırdığımızdan ve süreklilik kazanan ve gittikçe artan bir açık Amerikan malî tarihinin bir özelliği olmadığından, kamu harcamaları düzeyinde meydana gelen değişiklikler üzerinde yoğunlaşabiliriz. Tüm toplam harcamalardaki değişiklikler yoluyla hükümetin, efektif talep ve dolayısıyla da artığın massedilmesi süreci üzerinde büyük etkisi vardır.

2

Tekelci kapitalist dönemde, kamu harcamalarına gerçekten ne oldu?[4] Hem kamu harcamalarına (eyalet, yerel yönetim ve federal) ve hem de

4) Burada, bununla ilgili rakam, resmî istatistiklerde GSMH'nın içinde kamu payını oluşturan "devletin mal ve hizmet satın alımının" yanı sıra transfer harcamalarının da dâhil olduğu toplam kamu harcamalarıdır. Yukarıda da görüldüğü gibi, devlet, kişilere ve firmalara satın alıma gücü aktarmanın yanı sıra dolaysız olarak mal ve hizmet satın alımına girişerek, efektif talep yaratabilir. Bununla birlikte, resmî GSMH hesaplamalarında transfer harcamaları, GSMH içindeki kamunun payının dışında tutulur ve kişisel ve işletme payına dâhil edilerek bu kısımlar şişirilir. İstatistikî olarak çifte sayımı önlemek için gerekli olan bu prosedür, efektif talep yaratan devletin oynadığı rolün büyüklüğünü engellemesine izin verilmemelidir.

GSMH'ya ilişkin resmî istatistikler ancak 1929 yılından itibaren mevcuttur ve daha önceki yıllara ilişkin veriler ne karşılaştırmaya yapmaya müsaittir ve ne de tam olarak doğru verilerdir. Yine de bunların büyüklükleri ve gösterdiği trendle ilgili olarak bilinenler şüpheye mahal bırakmayacak bir niteliktedir. Tablo 3, yirminci yüzyılın başından bu yana, savaş olmayan yıllara ilişkin seçilmiş verilerden oluşmaktadır.

Kamu harcamalarının mutlak ve GSMH içindeki payı olarak gösterdiği trend, yüzyıl boyunca hep artma yönünde olmuştur. 1929 yılına kadar meydana gelen artış yavaştı; GSMH içindeki payı cinsinden 1903 yılındaki yüzde 7.4'lük pay, 1928 yılında ancak yüzde 9.8 olarak gerçekleşebilmişti. 1929 yılından bu yana söz konusu pay hızlı bir biçimde artmıştır. Bu oran şimdilerden GSMH'nın dörtte birine erişmiştir. Bu orandaki artış, efektif talep yaratma ve artığı massetme açısından devletin tekelci kapitalist dönem boyunca oynadığı rolün boyutunun ne düzeye ulaştığının bir göstergesi olarak alınabilir.[5]

Kamu harcamalarının giderek artma yönünde gösterdiği trend, bunun altına yatan gelişmelerin arzu edilebilir olup olmadığı hakkında hiçbir şey söylememektedir. Böylesi yargılara ulaşabilmek, sadece devletin massettiği artığın aldığı şeklin hesaba katılmasıyla mümkün olabilir; henüz bu konuya gelmedik. Şimdilik, devletin artığı, toplumsal toplam çıktı açısından hem mutlak ve hem de nispî olarak giderek daha fazla massetmesinin tekelci kapitalizme özgü bir şey olmadığının belirtilmesi gerekir. Bu hususun, gittikçe genişleyen iktisadî sistemlerin bir veçhesi olduğu açıktır. Üretken potansiyeli Birleşik Devletler'in üretken potansiyeliyle karşılaştırılabilecek rasyonel bir biçimde düzenlenmiş sosyalist bir toplumda, insanların kollektif istek ve ihtiyaçlarının tatmin edilmesi amacıyla massedilen artığın miktar ve oranı, Birleşik Devletler'de devlet tarafından massedilen artığın miktar ve oranından daha az değil daha fazla olacaktır.

Asıl konumuza dönersek: son on yılda devlet tarafından giderek daha büyük ve artan miktarda massedilen artık miktarı, yine tekrarlıyoruz, böylesi bir massedileme söz konusu olmasaydı, şirketlerin ve kişilerin özel amaçları çerçevesinde kullanabilecekleri bir artığı azaltan bir husus değil-

5) Devletin efektif talep yaratıcısı olarak oynadığı rol açısından Birleşik Devletler ekstrem bir örnek oluşturmaktadır. Son yıllarda, gelişmiş altı kapitalist ülkede kamu harcamalarının GSMH içindeki oranlarını ilişkin veriler şöyledir: Birleşik Krallık (1953) yüzde 35.7; Belçika (1952) yüzde 31.2; Batı Almanya (1953) yüzde 30.8: Kanada (1953) yüzde 26.6; İsveç (1952) yüzde 25.9; Birleşik Devletler (1957) yüzde 25.5. F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, New York, 1960, s. 157.

dir. Tekelci kapitalist ekonominin yapısı, artığın sürekli olarak artan hacminin özel kanallarla massedilmesi biçimde değildir. Başkaca çıkış yolları yoksa bu artık üretilmez, olur biter. Devletin massettiği, özel artığa ilâve edilenlerdir, yoksa çıkarılanlar değil. Dahası, büyük kamu harcamaları ekonomiyi tam kapasiteye yakın bir noktaya taşıdığından ve bu noktaya gelinceye kadar artık, efektif talepten daha hızlı arttığından, artıktan devlete ve özele giden kısmı tipik bir biçimde artabilir ve hatta artar. İkinci Dünya Savaşı sonrasında olduğu gibi, devlet, tam kullanıma ulaştıktan sonra bile massettiğini arttırmaya devam ederse, işte o zaman özelin massettiği artığa tecavüz edilmiş olur.

Bu ilişkiler, son 30-40 yılda vergiden önce ve sonra şirket kârlarına ne olduğuna bakılarak ortaya konabilir. İkinci Dünya Savaşı'ndan önce, şirket kârları düşük oranda vergilendiriliyordu. Savaş sırasında, hızla artırıldı ve Kore Savası'nda yeniden yükseltildi ve o zamandan beri de o düzeyde kaldı. Kurumlar vergisi düzeyindeki bu değişme, hiçbir şekilde vergi sonrası kârların azalması anlamına gelmemektedir. Tam da tersine, ekonomi büyüdükçe vergi sonrası kâr miktarı arttı ve 1920'lerde olduğu gibi, 1950'lerde de millî gelir içindeki payı hemen hemen aynıydı.

Tablo 4, ekonominin tümü hesaba katıldığında mutlak ve nispî olarak şirketlerin vergi sonrası kârlarına zarar veren unsurun, yüksek oranda uygulanan vergiler ve kesinlikle yüksek kamu harcamaları değil, depresyon

Tablo 4: Şirket Kârlarının Millî Gelir İçindeki Payı (%)

	Vergi Öncesi	Vergi Sonrası
1919-1928	8.4	6.7
1929-1938	4.3	2.8
1939-1948	11.9	6.0
1949-1957	12.8	6.3

Kaynak: Irving B. Kravis, "Relative Income Shares in Fact and Theory", *American Economic Review*, December 1959, s. 931. 1929 yılı sonrası *Department of Commerce*'in resmî verileridir. 1919-1928 dönemi, Kravis tarafından düzenlenmiş Kuznets'e ait verilerdir.

olduğunu açıkça göstermektedir.[6] Devletin vergilediği, özel artığa yapılan ilâveler olup, çıkarılanlar değildir. Dahası, büyük ölçekli kamu harcamaları, ekonomiyi tam kapasiteye yakın bir noktaya taşıdığından, özel artığın büyüklüğü üzerinde yarattığı net etki hem pozitif ve hem de büyüktür.

Amerika'daki hâkim sınıf, hiç değilse dev şirketlerin yönetim kademesinde bulunanların önde gelenleri, bunları, otuz yıllık depresyon, savaş ve Soğuk Savaşın yarattığı zengin deneyimler sayesinde öğrenmişlerdir. Bunların vergileme ve kamu harcamalarına karşı takındıkları tavır, çok temel değişikliklere maruz kalmıştır. Devletin faaliyetlerinin artmasına yönelik olarak sürdürülen düşmanlık tabii ki ortadan kalkmamıştır. İdeoloji alanında, derin köklere sahip olan tavırlar bir anda ortadan kalkmaz. Bundan başka, hâkim sınıfın bazı kesimlerinde -özellikle rantiyerler ve küçük işadamları- devletin rolüne ilişkin duyulan hislerde, vergi tahsildarlarına karşı nefret sürmektedir. Ancak, günümüzün Büyük İşadamı, kimi zaman geleneksel olarak sürdürdüğü ağızla konuşmaya devam etse de, kendinden önceki ataları gibi bunu pek de ciddiye almaz. Ona göre, devlet harcamaları, efektif talebin artması anlamına gelir ve şirketin vergilerinin çoğunu tüketicilere ya da işçilere yansıtabileceğini sezer.[7] Bundan başka -bu nokta, Büyük İşadamlarının öznel tutumlarını anlama açısından büyük önem taşımaktadır- tüm özel çıkarlar açısından biçilmiş kaftan olan vergi sistemindeki karmaşa, spekülâtif ve beklenmedik kazançlar için sonsuz fırsat yaratmaktadır.[8] Uzun lafın kısası, Amerikan hâkim sınıfının belirle-

---

6) Bir başka olumsuz unsurdan da söz edilmesi gerekmektedir: fiyat kontrolleri. 1920'lerin ve 1950'lerin, savaş sırasında yapılan fiyat kontrolleriyle açıklanması, 1940'lı yıllar için çok güçlü bir gerekçe olma özelliğinde değildir. Bu unsur, çok önemli olmasa da, günümüzde de, Kore Savaşı sırasında etkisini göstermiş ve dolayısıyla da, 1950'lerin verilerini etkilemiştir. Buna ilâveten, 1950'lerin sürünen durgunluğu, kendini şirket kârlarının hem vergi öncesi ve hem de vergi sonrası payının azalması biçiminde göstermiştir.

7) Profesör Boulding'in de söylediği gibi "vergi sonrası kârların nispî istikrarı, kurumlar vergisinin gerçekte tümüyle kaydırılmış olduğunun bir kanıtıdır. Devlet, şirketleri vergi tahsildarı olarak kullanmaktadır". K. E. Boulding, *The Organizational Behaviour*, New York, 1953, s. 277.

8) *Harvard Law Review*'daki bir makale şöyle başlamaktadır: "bu makalenin yazılma nedeni, Washington'lu bir avukatın 'Aynı zaman ve parayı harcayarak, kanunu düzeltmek dururken, bir vergi davası açmanın amacı nedir?' biçiminde sormuş olduğu sorudur. Kullandığı bu ifade belki de doğru değildir ve bir ekstrem teşkil etmektedir. Ancak, bu soru, yurtiçi gelir yorganına yeni yamalar dikmek için her gün vergi dairelerini inceleyen bilgiç konsey açısından şaşılacak bir soru değildir. Bunların sürdürdükleri çabalar ister kanun metnine eklenecek fıkralar, isterse de 'teknik değişiklikler' biçiminde olsun, bugün birbirine benzerlikten uzaklaşan ve tercihli ele almaya doğru hızlı bir biçimde yönelen bir eğilim söz konusudur". William L. Carry, "Pressure Groups and the Revenue Code: A Requiem in Honor of the Departing Uniformity of the Tax Laws", *Harvard Law Review*, March 1955.

yici kesimi, kamu harcamalarının yararlı olduğuna inanan bir kesim olma yolundadır.

İşçiler ve diğer düşük gelirli grupların durumu ne olacaktır? Büyük şirketler vergi yüklerini kaydırdıklarından, devletin artığı giderek artan bir biçimde massetmesi son analizde, Veblen'in temel nüfus olarak adlandırdığı kesimi zor durumda bırakmayacak mıdır? Bu soruya, hiç değilse ima yoluyla, cevap verilmiştir. Devlet aldığını almamış olsaydı, söz konusu kısım zaten üretilmeyecekti idiyse, kimsenin zor durumda bırakılmasından söz edilemez. Başlıca gelir aktarım mekanizması olarak kullanılan kamu harcamaları ve vergiler, kullanılmayan sermaye ve emeği üretime sokarak büyük ölçüde bir gelir yaratma mekanizması haline gelir. Bu, bu süreçte kimsenin zarar görmeyeceği anlamına gelmez. Nispî olarak sabit gelir elde edenler (rantiyerler, emekliler, bazı örgütsüz işçi grupları), vergiler artırıldığında ve şirketler vergileri kaydırdığında kesinlikle sıkıntı çekerler. Ancak, bu kesimlerin kaybı, dolaysız ya da dolaylı olarak, yapılan kamu harcamaları sayesinde iş imkânına kavuşan büyük bir işçi kesiminin kazançlarıyla karşılaştırıldığında, büyük ve önemli değildir. Bunun ötesinde, işçi sınıfının pazarlık gücü ve dolayısıyla da yaşam standardını koruma ya da geliştirme kabiliyeti tabii ki işsizlik düzeyini azaltmada konusunda yüksektir. Bu nedenle, tekelci kapitalizmde, yüksek kamu harcamaları ve yüksek vergiler sayesinde bir bütün olarak düşük gelirli sınıfların durumu düzelecektir. Bu, bazı gelenekçilerin tüm bağlık ve çığlıklarına rağmen, son 30-40 yılın karakteristiği olan ve sürekli olarak kamu harcamalarının ve vergilerin artışı biçiminde gösteren gelişmeye karşı neden gerçekten etkin bir siyasî muhalefetin ortaya çıkmadığını açıklamaktadır. Tekelci kapitalizmin, kolayca yaratabileceği artığın özel kullanım yollarını sağlama kabiliyetsizliği veri iken, devletin harcamaları ve vergileri sürekli olarak artırması, hiç şüphesiz, tüm sınıfların -bu sınıflar içindeki tüm unsurlar açısından olmasa bile- çıkarınadır.

Bu nedenle, yaygın bir biçimde kabul edilen ve büyük özel çıkarların bu trende karşı olduğu biçiminde ortaya konan görüşü, kesin bir biçimde reddetmeliyiz. Sistemin bir bütün olarak varlığını sürdürmesinin yanı sıra üyelerinin büyük bir çoğunluğunun kişisel refahı, sistemin devamlılığına bağlıdır. Bu nedenle, asıl mesele, gittikçe daha fazla kamu harcaması yapılıp yapılmayacağı değil, söz konusu harcamaların hangi alanlara yapılacağıdır. Ve özel çıkarlar, burada, kontrol unsuru olarak lâyık olduğu noktaya ulaşır.

Tablo 5: Kamu Harcamaları, 1929-1957 (GSMH İçindeki Yüzde Payı)

	1929	1957
Savunma Dışı Harcamalar	7.5	9.2
Transfer Ödemeleri	1.6	5.9
Savunma Harcamaları	0.7	10.3
Toplam	9.8	25.4

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

3

Kamu harcamalarının en hızlı arttığı dönemdeki (1929 yılından beri) değişen bileşimiyle ilgili temel gerçekler çok yi bilinmektedir. 1929 yılıyla 1957 yıllarının karşılaştırıldığı Tablo 5, üç temel kısma ayrılan kamu harcamalarının GSMH içindeki paylarını göstermektedir.[9] "Savunma dışı harcamalar" federal devlet ve yerel hükümetlerce sivil amaçlarla yapılan mal ve hizmet alımlarını içermektedir. "Transfer ödemeleri", işsizlik yardımları, emekli maaşları, emekli askerlere yapılan ödemeler v.s.'den oluşmaktadır. Kamu borç faizleri, sübvansiyonlar eksi kamu girişimlerinin artığı yer almaktadır.[10] Askerî amaçlı tüm (hemen hemen münhasıran federal hükümet tarafından satın alınan) mal ve hizmet alımları eksi askerî malzemelerin satışı "savunma harcamaları" içinde yer almaktadır.

1929-1957 yılları arasında toplam kamu harcamalarının GSMH içindeki payı, söz konusu büyüklüğün kabaca onda birinden dörtte birine yükseldi. Bu farkın büyük bir kısmı, söz konusu harcamalar yapılmamış olsaydı, üretilmeyecek olan artığın massedilmesinden kaynaklanmaktadır. Kamu harcamalarının GSMH içindeki payında meydana gelen bu artışın hemen hemen onda dokuzu transfer ödemeleri ve savunma harcamalarıdır. Bu büyüklükleri nasıl hesaplayacağız?

İlk önce, devletin toplumun işleyişine ve refahına yaptığı doğrudan kat-

9) 1957 yılını son yıl olarak almamızın nedeni, Department of Commerce'in resmî verilerinin rafine hale getirilerek hesaplanmasına dayanan Bator'un tahminlerini kullanabilmek içindir.

10) "Transfer harcamalarına", federal hükümetin eyalet ve yerel hükümetlere yaptığı bağış niteliğindeki yardımlar dâhil değildir. Bu kalem, eyalet ve yerel hükümetlerin harcamalarında görünür.

kı hemen hemen bütünüyle savunma dışı harcamalar başlığı altında toplanmaktadır. Bunların arasında halk eğitimi, yollar ve karayolları, sağlık ve önleyici sağlık, koruma ve rekreasyon, ticaret ve konut yapımı, polis ve itfaiye, mahkemeler ve cezaevleri, yasama ve yürütme yer almaktadır. Ve 1929 yılından bu yana otomobil sayısının ikiye katlanmasına paralel olarak, karayollarına yapılan harcamalarda meydana gelen inanılmaz artışa rağmen, ekonominin tümü hesaba katıldığında bu harcamalardaki artış çok küçüktür. Böylece, savunma dışı mal ve hizmet alımında meydana gelen artış, artığın massedilmesi sorununa hemen hemen hiç bir katkıda bulunmamıştır.

Diğer taraftan, transfer ödemeleri önemli ölçüde artarak, GSMH'nın içindeki payı yüzde 2'nin altındayken, yaklaşık olarak yüzde 6'ya kadar yükselmiştir. Bu artışın büyük bir kısmı (yüzde 12'si) artan faiz ödemeleri (bankalar, şirketlere ve yüksek gelir gruplarına), çok daha büyük bir kısmı ise yoksul vatandaşların büyük bir kısmının refahını gerçekten artıran çeşitli sosyal güvenlik ödemeleri (işsizlik, emeklilik ve sakatlık, emekli askerler) şekilleridir. Bu ülkenin 1929 yılından bu yana "refah devleti" haline geldiği iddiasına ilişkin tek önemli gerçek budur. Artığın massedilmesi konusunda ise transfer ödemelerinin artışının hiç şüphesiz katkıda bulunduğu söylenebilir.[11]

En büyük artış, savunma harcamalarında ortaya çıktı-GSMH'nın yüzde 1'inden daha azken, yüzde 10'un üzerine çıktı. Bu ise 1920'lerden bu yana kamu harcamalarındaki toplam artışın GSMH içindeki payının üçte ikisine tekabül etmektedir.[12] Artığın, askerî hazırlıklar nedeniyle yoğun bir biçimde massedilmesi, savaş sonrası Amerikan iktisadî tarihinin temel gerçeği haline gelmiştir. Emek gücünün yüzde 9'dan fazlasına tekabül

11) Sosyal güvenlik sisteminin finansmanını azalan oranlı bordro vergisiyle çok yakından ilintili olmasaydı, bu katkı çok daha büyük olurdu. Bu konu, kısa bir deneme niteliğindeki çalışmada analiz edilemeyecek kadar karmaşık bir husustur.

12) 1929 ve 1957 yıllarının barış yılları olduğu unutulmamalıdır. Savunma harcamalarının GSMH içindeki payı 1943 ve 1944 yıllarında maksimuma ulaşarak yüzde 41'e çıkmıştır. Bu noktada özel artığa yönelen tecavüz önemli boyutlara ulaşmıştır. Bunun somut göstergesi ise kurumlar vergisinin vergi sonrası GSMH içindeki payının savaş yıllarında azalmış olmasıdır (1941 yılında yüzde 7.5 iken, 1945 yılında yüzde 3.9'a düşmüştür). Ancak, savaş yıllarında devlet tarafından massedilen büyük miktarlardaki artığın bile büyük bir kısmı özel artıktan ya da işçilerin reel gelirinden çıkarılan artıktan değil de, kaynakların tama yakın ve daha rasyonel kullanımıyla üretilmiştir. Gerçekte, işçilerin reel geliri savaş sırasında zirveye ulaşmış ve bu düzeye bir kez daha ulaşabilmek ancak 1950'lerin ortalarda mümkün olmuştur. Bakınız Paul M. Sweezy, "The Condition of the Working Class", *Monthly Review*, July-August 1958, s. 120-121.

eden altı ya da yedi milyon işçi, ordu bütçesiyle ilintili işlere bağımlı durumdadır. Askerî harcamalar bir kez daha İkinci Savaş öncesi oranlara indirilseydi, ülke ekonomisi 1930'larda olduğu gibi yüzde 15 ya da daha yukarı düzeyde bir işsizlik oranıyla karakterize edilen derin bir depresyon durumuna sürüklenirdi.

Bu husus, tabii ki birçok kişi tarafından kabul edilmez. Reddedenler iki temel kategoriye ayrılır. İlk grupta yer alanlar, askerî harcamaların eşanlı olarak vergilerle birlikte azaltılması durumunda, aradaki farkın özel harcamalardaki artışla denkleştirileceğini iddia edenlerdir. Bu noktaya kadar bu kitabın büyük bir kısmında, sistemin neden bu şekilde çalışmadığı ya da çalışmayacağı üzerinde durulduğu için, aynı tartışmaya bir kez daha girmeye gerek yok. İkinci gruptakiler, askerî harcamaların ekonomiye destek olacak bir hale geldiğini (önemini genellikle eksik tahmin etme eğilimi varsa da) ve ortadan kaldırılmasının ciddi sonuçlar yaratacağını ileri sürmektedirler. Bu grupta yer alanlar, askeri harcamaların yerine yapılacak başka tür kamu harcamaları sayesinde bu sonuçlardan sakınılabileceğini belirtirler. Savaş devleti yerine, gerçek bir refah devleti kurabileceklerini ve kurmalarının da gerektiğini söylerler.[13] Ve bugünkü savunma bütçesi kadar ya da bu bütçeden daha büyük kamu harcamalarına ihtiyaç duyan yararlı ve gerekli projeler ortaya koyma konusunda zorluk çekmezler.[14]

Ekonominin sürdürülmesi açısından, savunma dışı harcamaların, savunma harcamaları kadar etkin olduğu ve bu nedenle de, savunma harcamaları yerine söz konusu harcamaların yapılması gereğine ilişkin tartışma, şüphesiz arzulanan bir durumu ortaya koymaktadır. Tekelci kapitalist toplum çerçevesinde, mümkün olan geçerli bir ifade olup olmadığı da, çoğu zaman değişimin avukatlığını yapanların bilmezlikten geldikleri, farklı bir sorundur. Oysa sistemin gerçekten nasıl işlediğini anlamaya çalışan biri için işin püf noktası açıkça burasıdır.

---

13) Bu durumun çok kısa bir biçimde ifade edilmesiyle ilgili olarak bakınız J. K. Galbraith, "We Can Prosper Without Arms Orders", *The New York Times Magazine*, June 22, 1952.

14) Örneğin, Harvard Üniversitesi, Deparment of City and Regional Planning başkanı Reginald İsaacs, American Council to Improve Our Neighboorhoods (ACTION) için yaptığı uzun araştırmadan sonra (1958 yılında), şehirlerin 1970 yılına kadar yenilenmesi için 2 trilyon dolar gerektiğini ve "tek başına gerekli federal katılım harcamaları miktarının da, millî güvenlik için yapılacak harcamalar kadar olacağını söylemiştir". Reginald R. Isaacs, in Committee for Economic Deveopment, *Problems of United States Economic Development*, New York, 1958, Cilt I, s. 339.

Bu soruya cevap vermek için, tekelci kapitalist toplumda ve özellikle de böylesi bir toplumun Amerikan versiyonunda siyasî güç tarzını hesaba katmak gerekir. Bu konu, elinizdeki çalışma çerçevesinde uzun uzadıya ele alınamayacak kadar geniş bir konu olduğundan, işi birkaç gözlem ve sözle sınırlandıracağız.

4

Kriz dönemleri dışında, ister rekabetçi isterse de tekelci olsun, kapitalizmin normal siyasî sistemi burjuva demokrasisidir. Siyasî sistemin sözde kaynağı oylar ve reel kaynağı da paradır: bir başka deyişle, sistem, şekil olarak demokratik, içerik olarak da plütokratiktir. Buraya kadar bu konu iyice anlaşılmış olduğundan, bir kez daha ele almak gerekli görünmemektedir. Sistemin temel karakteristiğini oluşturduğu söylenebilecek siyasî faaliyetler ve işlevler -oy veren halka düşünce sistemini anlatmak ve propaganda yapmak, siyasî partileri örgütlemek ve korumak, seçim kampanyalarını sürdürmek- ancak parayla, büyük parayla yapılabilir. Ve tekelci kapitalizmde, paranın kaynağı büyük şirketler olduğundan, siyasî gücün de temel kaynağı söz konusu şirketlerdir.

Sistemde gizli bir çelişki olduğu doğrudur.[15] Büyük çoğunluğu oluşturan mülk sahibi olmayan seçmenler, kendi kitle örgütlerini kurabilirler (sendikalar, siyasî partiler), gerekli fonu aidatlar yoluyla oluşturabilirler ve bu yolla da etkin bir siyasî güç haline gelebilirler. Siyasî gücü ele geçirirlerse ve bu gücü, paralı oligarşinin iktisadî gücü ve ayrıcalıklarını tehdit edecek bir biçimde kullanmaya girişirlerse, sistem, ancak oligarşi mücadele etmeden vazgeçmeye kalktığında, kendi kurallarına göre çözümlenecek bir krizle yüz yüze gelir. Bildiğimiz kadarıyla, tarihte ayrıcalıklı oligarşinin bu biçimde davrandığını gösteren bir örnek olmadığından, bu ihtimali kesinlikle gözden uzak tutabiliriz. Aslında olan, oligarşinin ama dolaysız ama güvendiği kurumlarla kontrol ettiği tüm baskı araçlarıyla (silâhlı kuvvetler, polis, mahkemeler, v.s.) demokratik şekilleri terk etmesi ve bir tür

15) Marx, demokratik Fransız Anayasası hakkında 1848 yılında şunları yazmıştır: "*Bu anayasanın en kapsamlı çelişkisi şudur: anayasa, toplumsal köleliklerini sürdürdüğü, proletarya, köylüler, küçük burjuvazi sınıflarına, genel oy hakkı yoluyla siyasî gücü ele geçirme hakkını vermektedir. Ve eski sosyal gücün koruduğu burjuva sınıfından ise bu gücün siyasî garantisini istiyor. Kendi kuralını, düşman sınıfların her noktada zafer kazanmasını sağlayacak ve burjuva toplumunun tam da temellerini tehlikeye sokacak demokratik koşullar içine sokuyor*". Karl Marx, *The Class Struggle in France: 1848-1850*, International Publishers edition, New York, 1934, s. 69-70.

doğrudan otoriter yönetime başvurmasıdır. Burjuva demokrasisinin bu şekilde çöküşü ve otoriter bir yönteme başvurmasının başka nedenleri de vardır-örneğin, uzun soluklu bir parlamento çoğunluğunun sağlanamaması ya da ekonominin düzenli bir biçimde işlemesi için gerekli reformlara karşı belli kazanılmış çıkarların başarılı bir biçimde göstermiş olduğu direnç. Kapitalist ülkelerde, son 30-40 yılın tarihi, demokratik hükümetin yerini otoriter yönetimin almasının zengin örnekleriyle doludur: 1920'li yılların başında İtalya, 1933 yılında Almanya, 1930'lu yılların sonuna doğru İspanya, 1958 yılında Fransa ve daha birçoğu.

Bununla birlikte, genelde, paralı oligarşi, otoriter yönetim yerine demokratik hükümeti tercih eder. Sistemin istikrarı, oligarşik yönetimin periyodik olarak halk tarafından oylanması yoluyla artırılır -parlamento ve başkanlık seçimleriyle aslında normal olarak yapılan da budur- ve kişisel ya da askerî diktatörlüğün oligarşiye karşı geliştireceği bazı gerçek tehlikelerden de uzak durulur. Bu nedenle, gelişmiş kapitalist ülkelerde, özellikle de uzun bir demokratik yönetim tarihi olan ülkelerde, oligarşi, muhalif hareketlerin üstesinden gelmek ve zor sorunları çözmek amacıyla otoriter yöntemlere başvurma konusunda isteksizlerdir ve bunun yerine daha dolaylı ve inceden inceye hazırlanmış plânlar kullanarak amaçlarına ulaşırlar. Radikal amaçlar güden sendikaları ve siyasî işçi hareketlerinin dişlerinin sökülmesi amacıyla ayrıcalıklar tanınır. Liderleri satın alınır; parayla, pohpohlamayla, payelerin verilmesiyle. Sonuç olarak, gücü ele geçirdiklerinde, sistemin sınırları içinde kalırlar. Yönetilenleri tatmin etmek için sadece şurada burada biraz daha ayrıcalık koparmaya çalışırlar. Oysaki oligarşik gücün ekonomide ve devlet aygıtının baskı alanlarında sahip olduğu gerçek kalelere asla meydan okuyamazlar. Benzer şekilde, oligarşi, demokratik süreçlerin işleyişini bozacak durgunluk ve çıkmazları önleyecek gerekli yönetim mekanizmalarını değiştirir (örneğin, istikrarsız parlamento koalisyonlarıyla ortaya çıkacak hükümet oluşumunu önlemek için siyasî partilerin sayısının sınırlandırılması). Bu ve bunun gibi birçok yöntemle, demokrasi, otoriter yönetimden çok daha etkin ve sürekli olarak oligarşinin çıkarlarına hizmet edecek duruma getirilir. Otoriter yönetim ihtimali reddedilmez -gerçekte, çoğu demokratik yapılar hiç beklenmedik bir anda ortaya çıkacak acil durumlar karşısında bu yönetime kayma konusunda hazırlık yapmaktadırlar-ancak, söz konusu yönetim şekli, her şeyin yolunda gittiği bir kapitalist toplumda tercih edilen bir yönetim şekli değildir.

Birleşik Devletler yönetim sistemi tabii ki ele aldığımız anlamda bir burjuva demokrasisidir. Anayasa teorisine göre, egemenlik halkındır. Uygulamada ise nispî olarak paralı küçük bir oligarşi hâkimiyeti elinde tutmaktadır. Ancak, demokratik kurumlar, arkasında sadece bir avuç sanayicinin ve bankerin politika yaptığı ve emirler yağdırdığı bir duman perdesi değildir. Gerçek, bundan daha karmaşıktır.

Ülkeyi Kuranlar, on sekizinci yüzyılın sonu ve on dokuzuncu yüzyılın başındaki çoğu siyasî düşünür gibi, demokratik yönetim şeklindeki gizli çelişkinin farkındaydılar. Seçimi bir kez kazanınca da, mülk sahibi olmayan sınıfın, sözde egemenliğini gerçek bir güce dönüştürme çabasına girme ihtimalinin olduğunun ve böylece de sivil toplumun tam da temeli olan mülkiyet güvenliğini tehlikeye sokabileceklerinin farkındaydılar. Bu nedenle, amacı mevcut mülkiyet ilişkileri sisteminin bozulmasını mümkün olduğu kadar güçleştirmek olan meşhur durdurma ve dengeleme sistemini geliştirdiler. Amerikan kapitalizmi daha sonraları paralı sınıfların değişik grupları ve kısımları arasındaki sayısız ve çoğu zamanda sert geçen mücadeleler biçiminde gelişti. Ancak, söz konusu mücadeleler, Avrupa'da olduğu gibi, hiçbir zaman feodal güce karşı verilen ortak bir mücadele biçimine dönüşmedi. Bu ve bunun gibi nedenlerle, Birleşik Devletler'de şekillenen devlet kurumları, azınlıkta olanların haklarını ve ayrıcalıklarını koruma yanlısı oldular: bir bütün olarak mülk sahibi azınlık halka karşı ve mülk sahibi çeşitli gruplar birbirilerine karşı. Hikâyenin detayına burada inemeyiz; Anayasada kuvvetler ayrılığının nasıl olduğuna, eyalet haklarının ve yerel özerkliğin nasıl müktesep hakların kaleleri olduğuna, siyasî partilerin nasıl programsız ya da disiplinsiz bir oy avcısı iltimas dağıtıcı örgütler haline geldiğine. Bizi ilgilendiren husus da, on dokuzuncu yüzyıl bitmeden önce şekillenen sonuçtur. Birleşik Devletler, özel mülk ve iş çevresi egemenliğinin bir tür ütopyası haline gelmiştir. Devletin yapısı, ekonominin ya da sosyal yaşamın birçok alanında etkin harekete engel oluyordu (örneğin, son zamanlarda giderek daha önemli bir ihtiyaç haline gelen şehir plânlaması[16]). Ve bunun olmadığı yerlerde bile siyasî temsil sistemi, sorumlu siyasî partiler de olmayınca, yerleşik çıkarla-

16) Massachusetts Institute of Technology'den Robert C. Wood'un yakınlarda yayınladığı 1400 Governments adlı kitap, New York metropolünde faaliyet gösteren ayrı yönetim otoritelerinin sayısını göstermektedir. Bu otoritelerin her biri yerleşik çıkarların deposu ve temsilcisidir. Bunların tümünün politikalarını kontrol ve koordine edecek bir otorite yoktur. Bu koşullarda "plânlamadan" söz etmek tabii ki gülünç olmaktadır.

Tablo 5a: Kamu Harcamaları, 1929-1939 (GSMH İçindeki Yüzde Payı)		
	1929	1939
Savunma Dışı Harcamalar	7.5	13.3
Transfer Ödemeleri	1.6	4.6
Savunma Harcamaları	0.7	1.4
Toplam	9.8	19.3

rın geçici ya da sürekli koalisyonuna karşı etkin bir veto gücü sağlıyordu. Yönetimin olumlu rolü, paralı sınıfların tüm unsurlarının beğeneceği birkaç işlevle dar bir kalıp içinde sınırlanıyordu: millî sınırları genişletmek ve yurtdışındaki Amerikalı işadamlarının ve yatırımcıların çıkarlarını korumak. Bu faaliyetler ülke tarihinde federal hükümetin ilk görevi olmuştur;[17] ülkede mülkiyet haklarını mükemmel hale getirmek ve korumak; kamu mülkiyetini en güçlü ve ısrarcı istekler arasında paylaştırmak; özel işletmelerin kârlı çalışabilmeleri için minimum bir altyapı hazırlamak; ünlü örtülü ödenek ve al gülüm ver gülüm ülkelerine sadık kalarak armağan ve yardım paraları vermek. 1930'lu yılların Neal Deal dönemine kadar, aşağı sınıfların refahını artırmanın devletin sorumluluğunda olduğunun lâfı bile edilmezdi: hâkim ideoloji gelir ya da hizmet açısından devlete güvenmenin kişilerin ahlâkını bozacağını, doğa kanunlarına aykırı ve özel girişim sistemi için yıkıcı olacağını belirtiyordu.

1920'li yıllardaki boom evresinden geri dönüş başladığında geçerli olan durum buydu. Bu yüzyılın başından beri kamu harcamalarının nispî öneminde sadece çok küçük bir artışın meydana geldiğini gördük (bunların çoğu, sayıları hızla artan otomobiller nedeniyle inşa edilen yollar ve karayolları için harcanmıştır) ve 8. kısımda ise bunun neden tümüyle kapitalist refah dönemi olduğunu göreceğiz. Ancak, Büyük Depresyonun ortaya çıkışıyla birlikte, devletin daha büyük bir rol oynama ihtiyacı zorunlu hale

17) Amerikan tarihine ilişkin yazılanların en büyük zayıf noktalarından biri, bunu bir türlü anlayamamaktır. Bununla beraber, kimi istisnalar söz konusudur. Örneğin bakınız, R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*, New York, 1960. Ülkenin başlangıçtan itibaren gelişimine şekil veren dış ilişkilerin belirleyici karakteri doğru bir biçimde değerlendirilir.

geldi. Bu ihtiyaç liberal New Deal döneminde nasıl karşılandı? Bu soruya cevap verebilmek için Tablo 5a'yı düzenledik. Tablo5a, Tablo 5'le aynı olmakla birlikte, 1929 yılı 1957 yılı yerine 1939 yılıyla karşılaştırılmaktadır:

1929 ve 1939 yılı arasında meydana gelen değişiklikler, 1929 yılıyla 1957 arasında meydana gelen değişikliklerden çok farklıdır. İkinci Dünya Savaşı 1939 yılı sona ermeden başlamış ve Amerikanın söz konusu savaşa katılma ihtimali yüzde yüz ortaya çıkmışsa da, savunma harcamaları hâlâ önemsizdi. Diğer taraftan, sivil harcamaların her iki kategorisi de -savunma dışı harcamalar ve transferler- GSMH'ya oranla çok hızlı arttı. 1930'lu yıllarda GSMH'ya oranla kamu harcamalarındaki toplam artışın yüzde 60'tan fazlası savunma dışı harcamalar, yüzde 30'u transferler ve yüzde 10'dan azı da savunma harcamalarından oluşmaktaydı.

Bazı liberallerin iddia ettiği gibi bu, refah amacının sağlanması için, kamu harcamalarının artırılmasının, artığın yetersiz massedilmesi sorunu çözebileceğe bir kanıt olarak görülebilir. Ancak, gerçekte olan bu değildir. Kamu harcamalarındaki artışla New Deal'in ulaşmak istediği refah amaçlarını sorgulamak niyetinde değiliz. İşin doğrusu, bu harcamaların büyük bir kısmı, depresyonun tehdit ettiği değişik büyüklük ve türdeki mülk sahiplerini kurtarma operasyonu niteliğindeydi[18] ama mülk sahibi olmayan sınıflar için de değerli birçok şey yapıldı ya da en azından başlatıldı. Ancak, bu husus, temelde konunun dışında kalmaktadır. 1930'lu yıllarda, kamu harcamalarına ilişkin olan yapılan yanlışlık, söz konusu harcamaların yönüne değil, hacmine ilişkindi: ekonominin özel kesiminde işleyen güçlü depresyon unsurlarını dengeleyecek hacimde kamu harcaması yapılmadı. Dolar cinsinden ifade edilirse, kamu harcamaları 1929 yılında 10.2 milyar $ iken yüzde 70'ten fazla artarak 1939 yılında 17.5 milyar $'a yükseldi. Aynı zamanda, bununla beraber, GSMH 104.4 milyar $'dan, 91.1 $'a düştü (yüzde 12.7 azalma) ve emek gücünün bir yüzdesi olarak işsizlik de yüzde 3.2'den, yüzde 17.2'ye yükseldi.[19]

Birleşik Devletler ekonomisinin bütünü açısından bir kurtarma operasyonu olarak ele alındığında, Neal Deal açık bir başarısızlıktı. Savaş koşullarının yaşanmadığı refah döneminin peygamberi olan Galbraith bile,

---

18) New Deal'in göz önüne alınmayan bu yönü şu kitapta oldukça iyi bir biçimde ele alınmıştır. A. H. Hansen, *Fiscal Policy and Business Cycles*, New York, 1941, 4. Kısım.

19) 1957 yılın baz alınarak hesaplanırsa (dolar olarak), 1929 yılında 193.5 milyar $ olan GSMH, 1939 yılında sadece 201.4 milyar $'a yükseldi ve GSMH'daki bu küçük oranlı artış, kişi başına düşen GSMH'nın azalmasını önleyemedi.

1930'lu yıllarda amaca yaklaşılamadığını kabul eder. Şunları söylemektedir: "Otuzların Büyük Depresyonu, hiç sona ermedi. Kırklı yıllardaki büyük seferberlik sırasında sadece gözden kayboldu".[20]

Refah harcamalarının yapamadığını, savaş harcamaları başardı. Emek gücünün yüzde 17.2'si olan işsizlik, 1944 yılında yüzde 1.2'ye düştü. Madalyonu diğer yüzü olan ve 1939 yılında 17.5 milyar $ olan kamu harcamaları, 1944 yılında 103.1 $'a yükseldi. Bu, barış zamanında kamu harcamalarında bu büyüklükte yapılacak bir artışın, işsizliğin ortadan kaldırılması için gerekli bir harcama artışı olduğu anlamına gelmemektedir. Savaş sırasında sivil harcamaların değişik yollardan sınırlandırılması gerçeği ortada olmasaydı, daha düşük düzeyli bir kamu harcamasıyla da hemen hemen tam istihdam düzeyine yaklaşmak mümkün olacaktı. Ancak, 1939 yılındaki düzeyin çok üzerinde meydana gelen artış -belki de iki ya da üç kat- gerekli olacaktı. Depresyonun yaşandığı on yıl içinde neden böylesine bir artış gerçekleşmedi? Savaşın kolay bir biçimde ulaşılabileceğini gösterdiğini, New Deal neden gösteremedi?

5

Bu sorulara verilecek cevap, Birleşik Devletler tekelci kapitalizminin güç yapısı veri iken, sivil harcamalardaki artışının 1939 yılıyla birlikte son noktasına varmış olmasıydı. Daha öte bir artışa karşı koyan güçler, üstesinden gelinemeyecek kadar güçlüydü.

Bu güçleri ve bu güçlerin sivil harcamaların artışının önüne getirdiği sınırları analiz ederken, öncelikle, eyalet ve yerel kaynaklı harcamaların, federal kaynaklı harcamalardan daha düşük bir esnekliğe sahip olduğunu belirtmek gerekir. Emlâk vergileri, eyalet ve yerel yönetimlerin finansmanında önemli bir role sahiptir. Bunları kaydırmak ya da kaçınmak, federal gelirleri oluşturan vergileri (kurumlar ve gelir vergileri, bordro vergisi, tüketim vergisi, gümrük vergileri) kaydırmak ya da kaçınmaktan daha zordur ve gerçekte, kişilerin mülk gelirlerinden elde edildiği için de kaydırılabilme imkânı yoktur. Bunun ötesinde, yüksek emlâk vergisi oranları, paralı elit kesime, düşük oranlı sermaye kazançları vergisiyle birlikte yüksek oranlı gelir vergisinin çabuk zenginleşme yollarını açması gibi bir yol açmaz. Yerel siyasete hâkim olan zengin kişiler ve gruplar açısından eyalet ve belediye düzeyinde yapılan harcamalar daha yüksek vergi ödemeleri

20) *American Capitalism*, s. 69.

anlamına gelir. Tek bir şehir ya da eyalet için yapılacak harcama miktarı, ekonominin bütününe oranla daha küçük olacağından, gelirlerde bunu telâfi edecek bir yükselme beklemek için de hiçbir neden yoktur. Bu nedenle, eyalet ve yerel harcamaları, çeşitli zorunlu işlevleri ve hizmetleri sürdürmek için gerekli minimumda tutulur. Hollingshead'in Elmtown için söyledikleri, genellikle tüm ülkedeki şehirler ve kasabalar için de geçerlidir:

> *Yüksek vergi ödemeleri yaygın mülkiyetle birlikte ortaya çıkar. Sonuç olarak bu aileler [sosyoekonomik hiyerarşinin en üst sırasında I. sınıfta bulunanlar] değer takdiri ve vergi oranlarının düşük tutulmasında doğrudan çıkarları vardır. İki büyük siyasî partinin kasaba ve ülkedeki örgütlerini kontrol ederek, topluluk ve ülke çağında, bunu etkin bir biçimde gerçekleştirirler. Bölge savcısı ve hâkimi dışında, kamu hizmetine aday olanlar, genellikle I. sınıfın üyeleri değildir. Ancak, bu, I. sınıfın çıkarları çerçevesinde geliştirilen kontrolün dışında oldukları anlamına gelmez. Para, hukuk yeteneği ve siyaset, bu çıkarları etkin bir güce dönüştürmede kullanılan araçlardır. Kamuya ait yeni binalar, okullar, yollar ya da refah programları gibi kamusal iyileştirmeler için vergi ödemelerinin yükseltilmesi ilgili çekişme konularında karar verirken bunlara güvenilir. Bu perde arkası denetim, muhafazakâr politikaların şekillendirilmesi ve I. sınıfın çıkarlarına göre hareket edecek kapasitede görevlilerin seçilmesiyle sonuçlanır.*[21]

Bu temelde, bir bütün olarak kamu harcamalarının rolünün böylesine bir radikal dönüşüme maruz kaldığı son otuz yıl içinde, eyalet ve yerel harcamaların nispî öneminin çok fazla değişikliğe uğramaması hiç de şaşırtıcı değildir. Eyalet ve yerel harcamalar 1929 yılında GSMH'nın yüzde 7.4'ü ve 1957 yılında ise yüzde 8.7'si kadardı.[22] Söz konusu oranın, Büyük Depresyonun dibe vurduğu dönemde yaklaşık olarak yüzde 13'e yükseldiği ve savaş sırasında ise yüzde 4'ün biraz altına düştüğü doğrudur. Bununla birlikte, her iki duruma ilişkin açıklamada oldukça nettir: eyalet

---

21) August B. Hollinshead, *Elmtowns Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents*, New York, 1949, s. 86. Yale'de sosyoloji profesörü olan Hollinshead, çağdaş Amerikan toplumundaki sosyal sınıflarının önde gelen araştırmacılarından biridir.

22) F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, s. 127.

ve yerel yönetimlerin işlevlerini, Büyük Depresyonun bir ifadesi olan GSMH'nın hızla düşmesine paralel olarak azaltmak imkânsızdı. Savaş sırasında ise kontroller, eyalet ve yerel yönetim harcamalarının GSMH'daki artışa ayak uydurmasını önledi. Önemli olan, savaş sonrası "normalleşmeyle" birlikte yüzdenin de yaklaşık olarak 1920'li yıllardaki düzeyine dönmesidir.

Birleşik Devletler devlet ve siyaset yapısı veri iken, devletin ekonominin işleyişindeki rolünde meydana gelecek değişiklikler muhtemelen federal düzeyde başlatılacaktır. Bu nedenle de, arkasından da neyin geleceği, federal harcamaların miktarını belirleyen güçlere bakılarak anlaşılmalıdır.

Gördüğümüz gibi, burada vergi ödemesinin hacmi, kısmen etkisi olsa da, kamu harcamalarının miktarını belirlemede kesin bir unsur olmaktan uzaktır. Üretken kaynaklar kullanılmazken -tekelci kapitalizm için normal durum budur- daha fazla harcamanın anlamı, daha fazla verginin ödeneceği gelirin artması anlamına gelmektedir. Bazılarının canı yanacaktır. Ancak, bunardan sadece birkaçı siyasî gücü elinde tutan paralı oligarşidendir. Bir bütün olarak oligarşi kazanmaya devam eder ve dolayısıyla da kamu harcamalarının düzeyini yükseltme konusunda güçlü bir güdüye sahiptir.

Vergiler kesin bir unsur değilse, sivil harcamaların artmasının sınırlarını ne belirler? Bunun cevabı, oligarşiyi oluşturan kişilerin ve grupların belli çıkarları ve değişik tür harcamaların bu çıkarları etkileme yoludur.

Bütçede yer alan her kaleme karşılık, kabul edilen ve önemli bir muhalefet doğurmayan bir minimum karşılık konduğunu varsayabiliriz. Bu miktar aşılırsa, ilâve artışların onaylanması gitgide azalır, denge sağlanıncaya kadar muhalefet artar ve artış durdurulur. Bu şemadan hareketle, temel bütçe kalemleri açsından, her bir ve derneşik harcama sınırını bulma ümidiyle, denge noktalarını belirlemeye girişebiliriz. Ancak, bu prosedür yanlıştır. Zira bu yöntem "karşılıklı bağımlılık etkisi" olarak adlandırılabilen etkinin varlığını göz önüne almamaktadır.

İki bütçe kalemi, konut ve sağlık diyelim, eşanlı olarak ele alınarak açıklığa kavuşturulabilir. Bugünlerde çok az kişi, ılımlı kamu konutları programına karşı çıkmaktadır. Buna rağmen herkes en azından salgın hastalıkları kontrol etmek üzere yapılacak harcamalardan yanadır. Ancak, belli bir noktadan sonra, öncelikle emlâk alım satımı yapanların çıkarlarından konut yapanların çıkarlarına ve doktorların çıkarlarından kamusal sağlık programlarının çıkarlarına kadar, her iki durum için de geçerli olacak bir

muhalefet ortaya çıkmaya başlar. Ancak, ortada, emlâk alım satımı yapanların çıkarlarının sağlık programlarının çıkarlarıyla ve doktorların çıkarlarının konut yapanların çıkarlarıyla çelişmesine neden olacak hiçbir önemli husus söz konusu değildir. Ancak, her biri kendi faaliyet alanlarında ortaya çıkacak harcama artışlarına muhalefet etmeye başladıklarında, hem daha fazla konut ve hem de daha fazla halk sağlığına karşı muhalefet etmede güç birliğine yönelmenin ortak çıkarlarına olduğunu anlamada gecikmezler. Böylece, her bir kaleme karşı geliştirilecek muhalefet, her iki kalem bir arada ele alındığında daha hızlı gelişir ve bu gelişme tüm bütçe açısından sınırı aşan bir artışa dönüştüğünde oldukça hızlanır. Tek bir kalem ele alınırsa, muhalefetin, artışla orantılı olarak, tüm kalemler söz konusu olduğunda ise artışın karesine eşit bir oranda gelişeceğini söyleyebiliriz.[23]

Uygulamada, tabii ki, böylesine niceliksel ilişkiler ileri sürülemez, gösterilmesi de pek mümkün değildir. Sivil yönetim harcamalarında genel bir artış önerildiğinde, paralı oligarşinin bir bütün olarak her kaleme karşı gösterdiği direncin, her kalem tek tek ele alındığında ortaya koyacağı dirençten çok daha şiddetli olacağı hatırdan çıkarılmamalıdır.[24] Sorunumuz açısından bunun çok büyük önemi vardır. Zira ele aldığımız hususlar, toplam kamu harcamalarında büyük bir artışa ihtiyaç duyulup ta, birçok bütçe kaleminin aynı anda artırılamadığında ulaşılması güç olan durumlar olarak ortaya çıkmaktadır.

Sivil bütçenin hemen hemen her temel kaleminde, artış gerekli minimumu aştığında, güçlü yerleşmiş çıkarlar muhalif olmaya başlarlar. Özel girişimle ilgili ne zaman önemli bir rekabet unsuru söz konusu olsa, bu durumla karşılaşılır. Ancak, bu durum, özel girişimle rekabetin büyük ölçüde ya da hiç olmadığı bütçe kalemleri için de geçerlidir.

Devletin, özel çıkarlarla bir tür rekabete girerek karşılayabileceği birçok acil sosyal ihtiyaçlar vardır. Örneğin, nehir vadilerinin geliştirilmesi gibi özel girişimin asla etkin bir biçimde faaliyet göstermeyeceği alanlar, taşkınların kontrolü, daha sonra kullanmak amacıyla suyun biriktirilmesi,

---

23) Aşağıdaki gözlem, Williams College'da siyaset bilimi profesörü olan James MacGregor'un *New York Times*'a (August 5, 1962) yazdığı bir mektuptan alınmıştır: "Bugün Başkanla Kongre arasındaki ayrılık, her zaman kullanılagelen baskı ve pazarlık teknikleriyle kapatılamayacak kadar büyüktür. Birbirine muhalif unsurlar öylesine güçlü ve karşılıklı olarak kenetlenmiştir ki, Başkan, dışarıdan birine makul görünebilecek bir politikayı, tüm muhalefet mekanizmasını ayaklandırmadan uygulayamaz".

24) Bu kural, askerî harcamalarda yapılacak artışa uygulanmaz. Bakınız. s. 198-204.

aşınan toprakların düzenlenmesi v.b. için gereklidir. Ancak, bu çerçevede yapılacak girişimle özel sektörün ürettiği enerjiyle rekabete girecek elektrik enerjisi de üretilir ve bu nedenle de, özel sektör enerji tekellerinin performanslarının ölçülebildiği bir kriter geliştirir. Bu nedenle, nehir vadisi geliştirme girişimine, bundan zarar görecek olanların yanı sıra Büyük İşadamları topluluğu da karşı çıkar. Tennessee Valley Authority'nin tarihi (TVA), bu etkin muhalefete çok iyi tanıklık etmektedir. TVA'nın kuruluşu, devletin Birinci Dünya Savaşı sırasındaki nitrat ihtiyacına dayanmaktadır. Sadece askerî ihtiyaçları karşılamaya yönelik olarak Alabama'daki Muscle Shoals'da bir baraj, hidroelektrik santrali ve nitrat fabrikası inşa edilmiştir. 1920'li yıllarda, Nebraska senatörü Norris, Muscle Shoals'u geniş bir nehir vadisi gelişimi tasarısına dönüştürmek için bir kampanya başlattı. Ancak, içinde bulunulan bu kapitalist refah döneminde, bundan hiçbir şey çıkmadı ve konuyla ilgili olarak önceden yapılan yatırımlar bile kullanılmadan çürümeye terk edildi. 1933 yılında Roosevelt'in göreve başlamasından sonraki "Yüz Gün" sırasında -paralı oligarşinin neredeyse paniğe kapıldığı dönem- Norris'in azimli gayreti amacına ulaştı. Ve oligarklar, o zamandan beri bu zayıf anlarının pişmanlığı içindedirler. Oligarklar açısından, sorun, TVA'nın inanılmaz bir başarı olmasıydı. Bu girişim, Amerikan halkına, rasyonel bir programın gerçekleştirilebilmesi için gerekli gücün devlet otoritesiyle birlikte akıllı bir plân yapılarak nasıl başarıya ulaşacağının ilk sinyallerini verdi. Bunun elde ettiği başarılardan bir tanesini söylemek gerekirse, 1950'li yılların sonuna doğru, TVA alanında bulunan tipik bir hanehalkı, tüm ülkedeki ortalamaya göre iki kat elektrik tükettiğinde, ödenmesi gereken paranın yarısını ödemesidir. Ve işe dünya ölçeğinde bakıldığında, TVA New Deal'in bir sembolü, diğerlerine demokratik gelişme yolunu aydınlatan bir ışık haline geldi. Bu koşullarda, oligarşi TVA'yı yok etmeyi açıkça göze alamadı. Bunun yerine, TVA'nın işlevini kısıtlamak, kapitalist işletme normlarına uymaya zorlamak için her yandan kuşatmak amacını güden uzun soluklu ve sürekli bir eleştiri ve taciz kampanyası başlattı. Bu kampanya, büyük ölçüde başarılı oldu: TVA'nın hiçbir zaman tam anlamıyla kendisini göstermesine izin verilmedi. Bununla birlikte, faaliyet gösterdiği yedi eyaletteki halk arasındaki popülaritesi, TVA'nın ilk amaçlarının yok edilmesinin ve saptırılmasının önüne geçti. Bu çerçevede, antiTVA kampanyasının en büyük zaferi, çok amaçlı nehir vadisi otoritesi geliştirme ilkesini, Birleşik Devletler'de, halkın refahını artırabileceği başka birçok nehir vadilerine uygulamasını ön-

leme başarısı oldu. Daha çok TVA'ların oluşmasına olan ihtiyaç aklı selim herkes tarafından kolayca anlaşılabilecek bir şeydir. 1930'lu yıllar boyunca ve daha sonrasında, nehir vadisi geliştirme konusunda artan kamu harcamalarının, artığın yetersiz massedilmesi sorununa kısmen çözüm getirdiği mükemmel bir biçimde ortaya konmuştur. Ancak, Marx'ın ifadeleriyle özel çıkarların Tanrıları ortaya çıkarak, kendi kutsal alanlarına daha fazla el uzatılmasının önüne geçtiler.[25]

Refah harcamaları açısından geniş imkânlar saplayan kamu konutları da özel girişimin alanına tecavüze eden bir başka faaliyet olarak karşımıza çıkmaktadır. Gerçekten etkili bir ucuz maliyetli konut programları, Birleşik Devletler'de çoğu şehirde boş bulunan birçok alana yaygın bir inşaat faaliyetinde bulunulmasını gerektirirdi. Ancak, bu, şehirlerdeki mülk alım satım çıkarlarının karşı olduğu bir husustur. Yetersiz ve eksik konutlar biçimindeki çifte soruna karşı ciddi bir saldırı girişimi, belirtilen muhalefet kayasına çarparak paramparça oldu. Bunun yerine, kulağa hoş gelen ve yıkılmaya yüz tutmuş mülklerin sahiplerini ödüllendirirken, barındırdığından daha fazla insanı sokaklara atan "kenar mahalle temizleme" ya da "şehir yenileme" programlarımız vardı.[26] Bundan başka, mozole benzeri kamu konutları, varlığını sürdürecek bir toplumun kök salıp gelişebileceği bir çevre değildir. Bu nedenle, "kenar mahalle temizliği" aslında şehir dışında ve şehir içinde kenar mahalle yaratma işidir. "Şehir yenileme" ise büyük şehirlerin ortasından taşarak çürüyen "kurşunî kemerlerdeki" ev sahipleri için şehir dışında güçsüzler evi kurma sistemidir. İlk kez 1930'lu

25) Bu belirttiklerimiz çerçevesinde, Birleşik Devletler'in, dünyadaki azgelişmiş ülkelerindeki ilerici amaçlara bağlılığının ispatı olarak oligarşinin tekrar ve tekrar TVA'dan söz etmesinde özellikle bir iticilik söz konusudur. Dışişleri Bakanı Rusk, Küba Devriminin tarihî başarılarını yok etmek üzere Latin Amerika hükümetlerini bir araya getirmek için kandırmaya çalışırken, Ocak 1962 tarihinde Punta del Este'deki Dışişleri Bakanları toplantısında şunları söylemiştir: "Amerika'yı kendine yardım ve toplumsal reform konusunda gerekli hazırlıkları yapabilmesi için yıllarca düşünmek ve çalışmak ve tartışmak gerekti. Ülkenin güneyinde böylesine büyük değişikliklere neden olan barajları ve elektrik santrallerini ve gübre fabrikalarını ve tarım geliştirme ofislerini yani Tennessee Valley Authority'ye destek sağlayıncaya kadar Franklin D. Roosevelt'in karşılaştığı sert direnişi çok iyi hatırlıyorum. Ancak, siyasî bir uyum çerçevesinde sosyal değişme gerçekleştirmede kararlı ve birbiri ardına gelen ilerici liderler, Birleşik Devletler'de bir 'ilerleme ittifakı' kurdular". (*New York Times*, January 26, 1962). TVA böylesine mucizeler yaratmışsa, bu büyük ve "birbiri ardına gelen ilerici liderler" acaba bir tane daha nehir vadisi otoritesi kurmayı başaramadılar? (Dışişleri Bakanımızın, Kuzey, Orta ve Güney Amerika ülkelerinin katıldığı toplantıda Birleşik Devletler'den sadece "Amerika" olarak söz etmekte bir sakınca görmemesi ilginçtir).

26) "Şehir yenilemeye" ilişkin daha geniş bir analiz için bakınız s. 276-279.

yıllardan bu yana amansız siyasî bir mesele haline gelen Amerikan kamu konutları deneyimi, artık halk tarafından bir nebze bile desteklenmemektedir. Fortune dergisinin editörlerinden biri olan Daniel Seligman şunları yazmaktadır: "*1930'lu yıllarda, kamu konutlarını savunanlar misyoner harareti içindeydiler. Yeni konutların, suçu, kötü alışkanlıkları ve hastalıkları kendiliğinden kovacağına inanıyorlardı. Ancak, kamu konutlarını savunanlar umduğunu bulmadı. Bugün, kamu konutları taraftarları yeni gerekçeler bulma peşindeler ve ilk baştaki hararetleri söndü*". Bugünlerde konuyla ilgili hareketler öylesine zayıftır ki, mülk alım satımı yapan grupların çoğu, artık bunlara saldırma gereğini bile duymamaktadır".[27] Kamu konutlarına karşı kasıtlı olarak düzenlenecek bir sabotaj bile, bu kadar başarılı olamazdı: özel çıkarlar artık muhalif değil-onlar adına bunu halk yapıyor.

Nehir vadisi geliştirme ve kamu konutları, özel çıkarların ayağına basan devlet faaliyetlerinin iki örneğini oluşturmaktadır. Tüm bu gibi durumlarda, özel çıkarlar siyasî gücü kullandıklarından, kamu harcamalarının sınırları daraltılır ve sosyal ihtiyaçlar için -ne kadar utanılacak olursa olsun- yapılacak bir şey kalmaz. Ancak, böylesi sınırlama sadece ticarî girişimle rekabet işin işine girdiğinde söz konusu değildir: dolaysız rekabetin olmadığı ya da önemsiz olduğu eğitim ve sağlık gibi alanlarda da benzer şeyler olur. Bu konuda da, artan kamu harcamalarına karşı özel çıkarların muhalefeti gündeme gelir ve yapılan harcamaların miktarının, mevcut sosyal ihtiyaçla hiçbir ilintisi yoktur.

Bunun nedeni hiç belli değildir. Rekabete konu olmayan kamusal faaliyetlerinin büyük bir kısmının eyalet ve yerel yönetim alanına ait olduğunu belirtmekle bir açıklamanın yapıldığı söylenemez. Önemli kamu harcama artışlarının eyalet ve yerel yönetim alanlarında başlatılmayacağı doğrudur. Ancak, bu nokta konunun dışındadır. Federal devlet bu konularda dolaysız ve eyalet ve yerel birimlere yardımda bulunarak önemli bir rol oynar. Gerçekten, ılımlı bir biçimde de olsa, son zamanlarda yapılan da budur. Burada sorun, iyi durumda bulunan bir ekonominin kamu harcamalarının artışına acilen ihtiyacı olduğu bir dönemde, toplumun toplu ihtiyaç gereksinimlerini karşılayacak kamu harcamaları artışının neden bu kadar düşük olduğudur. Örneğin, Başkanlarının her yıl Kongrenin önüne koydukları eğitim için federal yardımın artması tekliflerine paralı oligarşi neden böylesi ısrarlı ve etkili bir biçimde muhalefet yapar? Gözünü dört açan vatandaş için neye ihtiyaç duyulduğu -daha fazla okul ve dersliğe, daha fazla öğretmene, daha yüksek öğretmen maaşına, daha fazla bursa,

her düzeyde daha yüksek standartlara- açıkça ortadadır. Sovyetler Birliği tarafından geçilmiş olma hayaleti, 1957 yılında ilk Sputnik yörüngesine oturtulduğundan beri delice bir telâşla ülkenin önüne konmuştur: sistemler arası yarışın, er geç ateş gücüne sahip olanlarca değil, beyin gücüne sahip olanlarca kazanılacağı bize söylendi. Ve, tüm bunlara rağmen, Sputnik I'in fırlatılışından dört yıldan fazla bir zaman geçmesine rağmen Başkan Kennedy 15 Ocak 1962 yılındaki konferansta sözlerine o meşum sayıları ortaya koyarak başladı:

> *1951 yılında üniversitelerimizin doğa bilimleri alanlarından 19,000 öğrenci mezun oldu. 1960 yılında, nüfusumuzda son on yılda meydana gelen büyük artışa ve savunma ve uzay, sanayi araştırması ve geriye kalan tüm alanlarda duyulan nitelikli insan ihtiyacı artışına rağmen, mezun sayısı 17,000'e düştü.*
>
> *1951 yılında, biyoloji alanında 22,500 öğrenci okurken, bu sayı 1960 yılında 16,700'e düştü.*
>
> *1951-1957 aralığında, mühendislik alanına yapılan kayıt sayısı 232,000'den 269,000'e yükseldi. 1957 yılından beri ise kayıtlar azalmaktadır. Geçen yıl kayıt sayısı 240,000'e kadar düştü.*[28]

Millî çıkarlar tehlikedeyken -kelimenin en basit ve kaba kullanımıyla söylersek- oligarşinin en kalın kafayı üyesinin bile kolayca anlayabileceği böylesi şeyler nasıl mümkün olabilmektedir? Eğitime yönelik olarak yapılan federal yardımlarda meydana gelen makul artışlar nasıl oluyor da tersine dönebiliyor?

Bunun cevabı, bugünkü haliyle eğitim sisteminin, paralı oligarşinin en önde yararlananı durumunda olduğu ayrıcalıklar ve yetkiler demetinin en önemli unsuru olmasıdır. Bu, üç yönden doğrudur.

Birincisi, eğitim sistemi paralı oligarşiye, kendileri ve çocukları için istedikleri nitelik ve nicelikte eğitim hizmetini sunmasıdır.[29] Hali vakti yerinde olanların oğulları ve kızları için pahalı özel okul ve kolej yetersizliği söz konusu değildir. Şehirler ve kasabalardaki aşağı orta sınıfın ve işçi sınıfının yararlandığı okulların çektiği para sıkıntısını, şehir dışında elitlerin

---

27) William H. Whyte, Jr., and others, *The Exploding Metropolis*, New York, 1958, s. 93.

28) *New York Times*, January 16, 1962.

29) Bu, paralı oligarşiye iyi bir eğitim imkânının sunulması anlamına gelmemektedir.Birleşik Devletler eğitim<sisteminin sınıf karakterinin bu ve diğer yönleri için bakınız s. 285-310.

oturduğu semtlerdeki devlet okulları çekmez. Bir başka deyişle, eğitim sistemi homojen değildir. Bir kısmı oligarşi ve geri kalanı da nüfusun diğer kısmı için geliştirilmiş iki eğitim sistemden oluşmaktadır. Oligarşinin ihtiyacını karşılayanlar, yeterli düzeyde finanse edilirler. Bu okullara gitmek bir ayrıcalık ve sosyal konum nişanıdır. Bu konuya ilişkin tam da geçerli olan gerçek, nüfusun çok küçük bir kısmına hizmet vermesinin söz konusu sistemin en değerli ve en kıskançlıkla korunan özelliği olmasıdır. Bu nedenle, bu sistemin sağladığı yararları genellemek için yapılan her girişim, oligarşinin inatla sürdürdüğü savaşla karşılaşmak zorundadır. Eğitime yönelik olarak geliştirilen yaygın federal yardım programlarına muhalefetin böylesine güçlü olmasının en temel nedeni de belki de budur.

İkincisi -madalyonun diğer yüzü- eğitim sisteminin gençlerin büyük bir çoğunluğu için tasarlanan kısmı daha düşük olmalı ve toplumun bu kesime ayırdığı bayağı işler ve sosyal konumlara uyacak bir hale getirilmelidir. Bu amaca tabii ki doğrudan ulaşılmaz. Kapitalist ideolojinin eşitlik ilkesi dayandığı güçlerden bir tanesidir ve elin tersiyle kolay kolay bir kenara itilemez. İnsanlara çocukluklarından beri ve akla gelebilecek tüm araçlarla, herkes için eşit fırsatların olduğu ve yüz yüze kaldıkları eşitsizliklerin adil olmayan kurumlar nedeniyle değil de, sahip oldukları tanrı vergisi üstün ya da düşük özelliklerin bir sonucu olduğu öğretilmiştir. Avrupa'daki sınıf ayırımlı toplumlarda olduğu gibi, bir oligarşi ve diğeri de kitleler için iki ayrı eğitim sistemi kurmak bu öğretiye ters düşerdi. İstenen sonuca ulaşmak için, eğitim sisteminin oligarşiye hizmet eden kısmını bol parayla finanse ederken, aşağı orta sınıfa ve işçi sınıfına hizmet eden kısmını parasızlıktan kıvrandırmanın dolaylı yolları aranmalıdır. Tüm sistemin kalbi ve merkezi olan genel eşitsizliği desteklemek için son derece gerekli olan eğitim eşitsizliğini bu sağlar. Bununla birlikte, eğitim sisteminin bir kısmını tıka basa doyurmak ve diğer kısmını da aç bırakmak için özel düzenlemelerin yapılması da gerekmemektedir. Özel okullar ve kolejler zaten iyi durumdadır. Devlet okullarının yerel olarak denetlenmesi ve finanse edilmesine ilişkin kurulu düzen, şehir dışındaki elit semtlerdeki devlet okullarına yapılan muamele ile şehir ve köy okullarına yapılan muamele arasındaki aşırı eşitsizliği kendiliğinden ortaya çıkarır. Önemli olan, eğitim reformcularının bir zamanların herkese eşit ve mükemmel bir eğitim fırsatı idealini yerine getirmek için, ülkedeki yönetimin devasa vergi ve harcama gücünü kullanarak, yapılacak federal girişimle bu hassas dengenin altüst olmasını önlemektir. Toplumun artı ürününün büyük bir kıs-

mının yararlı bir biçimde massedilmesinin mümkün olduğu belli bir alanda, oligarşiyi devlet harcamalarını minimumda tutmaya zorlayan bir ikinci nedeni burada bulmaktayız.

Eğitim sisteminin mevcut sınıf yapısını desteklediği üçüncü yön, ilk ikisinin tamamlayıcısıdır. Ayakta kalabilen her sınıflı toplum, toplumun aşağı sınıflarından kafalı ve yetenekli kişilerin seçebilecek, kullanacak ve üst sınıflarla bütünleştirebilecek bir yöntem geliştirmelidir. Batı feodal toplumunda, bunu Katolik Kilisesi sağlamıştır. Rekabetçi kapitalizm, yetenekli ve gözü pek aşağı sınıf gençlerine pür bir ekonomi merdivenini kullanarak oligarşiye katılma imkânını verdi. Tekelci kapitalizm ise bu yukarı yükselme yolunun önünü etkin bir biçimde kapattı: şimdilerde küçük bir işletmeyle işe başlayıp, bunu büyük bir işletme haline getirme imkânı oldukça sınırlıdır. Bunu ikâme edecek mekanizma eğitim sisteminde bulunmuştur. Düşük ücretli devlet üniversiteleri, burslar, ödünç paralar ve benzer yolları kullanarak, gerçekten yetenekli ve hevesli erkek ve kızlar (toplumun tanımladığı anlamda bir başarı arzulayan) eğitim sisteminin alt kısmından yukarı doğru tırmanabilirler. Daha iyi hazırlık okullarına, kolejlere ve üniversitelere kabul edilirler. Aynı eğitim ve koşullar onlara da verilir. Buralardan çıkanlar, şirket ya da meslek yoluyla üst orta sınıfa ve bazen de toplumun daha yüksek tabakalarına katılırlar. Eşit fırsat sloganlarına karnı tok ve derinliğine düşünmeyen bir gözlemci, burada, eğitim sisteminin sınıf yapısını çürüttüğüne ilişkin kanıt bulabilir. Oysa gerçek bu değildir. Herkese tanınacak bir fırsat eşitliği, aşağı sınıflardan seçilecek bir gruba verilecek aynı ayrıcalıklarla değil, yüksek sınıflara verilen ayrıcalıkları kaldırmakla sağlanabilir. Bu sadece, üst sınıflara taze kan vererek ve alt sınıfların doğal liderlerinin ahlâkını bozarak sınıf yapısını güçlendirir.[30] Şimdilerde moda haline gelen ve oligarşinin de katlanmaya razı olduğu federal yardımlardaki artışlar da dâhil olmak üzere eğitim reformlarının gerçekte hizmet ettiği amaçlar bunlardır. Teknolojik ve bilimsel olarak gelişmiş bir toplumun gerçek eğitim ihtiyaçlarını karşılamak, tümüyle farklı bir yaklaşım gerektirir; sadece kendi dar ayrıcalıklarını düşünen hâkim bir oligarşinin rüya bile edemeyecek bir ölçekte bütün araçların kullanılmasıyla.[31]

30) Marx şunları söylemektedir: "Hâkim sınıf, yönetilen sınıfın önde gelen adamlarını ne kadar kendi içine katarsa, yönetimi de o kadar sağlam ve tehlikeli bir hale gelir". *Capital*, 3. Cilt, 36. Kısım.

31) Mevcut sınıfsal eğitim sisteminin gerçekte ulaştığı sonuçların tartışılması için bakınız s. 296-310.

Her tür sivil harcama amaçlarını gözden geçirmek ve oligarşinin özel çıkarlarının, sosyal ihtiyaçların tatmin edilmesine nasıl karşı durduğunu tek tek göstermek mümkün olacaktır. Ne kadar ehliyetsiz ve yetersiz olursa olsun, özel girişimle girişilecek bir rekabete izin verilmez. Sınıfsal ayrıcalıkların ya da sınıfsal yapının istikrarının bozulmasına karşı bedeli ne olursa olsun direnmek gerekir. Ve hemen hemen her tür sivil harcamalar bu tehditlerden birine ya da her ikisine birden sahiptir. Bugün Birleşik Devlerler'de bu genellemenin tek bir istisnası vardır ve istisnalar kaideyi bozmaz: karayolları için yapılan kamu harcamaları.

Burada otomobilin Amerikan ekonomisindeki öneminin ayrıntılarına girme gereği yok.[32] Sadece söylememiz gereken husus, birkaç büyük ve kârlı şirketin temel çalışma alanı motorlu araç üretimidir. Bir milyar dolardan fazla varlığa sahip on işletmeyle petrol sanayi kârının büyük bir kısmını söz konusu motorlu araçlara satılan benzin sayesinde elde etmektedir. Diğer birkaç temel tekelci sanayi (lâstik, çelik, cam) önemli ölçüde araba yapımcılarına ve kullanıcılarına bağımlıdır. Çeyrek milyondan fazla insan, otomobil tamir ve servisinde çalışmaktadır. Ve sayısız birçok iş ve uğraş alanları (yük taşıma, moteller, dinlenme yerleri, v.s.) varlıklarını, dolaysız ya da dolaylı olarak, motorlu araçlara borçludur. Tek bir etrafında kümelenen bu özel çıkarlar kompleksine ekonominin ya da dünyanın başka hiçbir yerinde rastlanmaz. Ve, tabii ki de, tüm bu kompleks, devletin yol ve karayollu inşa etmesine bağımlıdır. Bu nedenle, devlete, sürekli olarak karayolları harcamalarını artırması için büyük baskıların yapılması doğaldır. Buna karşılık, bazı özel çıkarlar çerçevesinde gelişen karşı baskılar da söz konusudur; bu baskı, karayolları taşımacılığın artmasıyla durumu kötüleşen demiryollarından gelmektedir. Ancak, demiryollarının, otomobil kompleksiyle karşılaştırılabilecek bir yönü yoktur. Karayollarına yapılan kamu harcamaları çok yükselmiştir. Eyalet ve yerel yönetimlerin getirdiği sınırlamalar, giderek artan liberal federal yardımlarla aşılmıştır. Ve bugün, sivil kamu harcamalarının bir bölümü olarak karayollarına yapılan harcamalar, eğitimden sonra ikinci sırayı almaktadır.[33]

Bu gerçek, karayollarına yapılan harcamaların, rasyonel sosyal ihtiyaç

32) Bu konu 8. Kısımda ele alınmıştır.

33) 1957 yılında, sivil amaçlı toplam kamusal mal ve hizmet alımı 40.4 milyar $'a ulaşmıştır. Bunun 13.6 milyar $'ı ya da yüzde 33.7'si eğitime ve 7.2 milyar $'ı ya da yüzde 17.8'i karayollarına gitmiştir-bu iki kalem birlikte, sivil kamu harcamalarının yarısından fazlasına eşittir. Bakınız F. M. Batgor, *The Question of Government Spending*, s. 26-29.

kavramının çok ötesine geçtiğini ispatlamaz. İspatlamış olduğu husus - dramatik ve büyük ölçüde- otomobil kompleksinin katmerli bir biçimde gelişmesinin Amerikan toplumu üzerinde yarattığı korkunç hasardır. Oligarşinin diğer sivil amaçlar için harcamaları sınırlaması ve perdelemesi gibi, karayolları için gerekli kamu harcamaları da sınırlamış olsaydı, bu büyüme imkânsız hale gelirdi. Şehirler, trafik sıkışıklığı nedeniyle karabasana dönüşmüştür. Havası, hastalık taşıyan bir kirlilikle tiksindirici bir hale gelmiş durumda. Güzel ve geniş şehir ve kırsal alanlar beton ve asfalt haline geliyor. Arabaların ve kamyonların gürültüsü ve pis kokusu sükûnet içinde yaşayan toplulukların ve semtlerin huzurunu kaçırıyor. Malları ve yolcuları etkin ve sıkıntıya sokmadan taşıyan demiryolları trafiği azalıyor ve buna karşılık da, büyük şehirlerimizin paso sistemini tehdit eden fasit daire yolcu taşıma ücretlerini artırıyor. Şehir içi hızlı transit sistemi yok oluyor ve tıkanıyor, dolayısıyla da New York, Chicago ve daha düzinelerce metropol alanında dolaşmak sıkıntılı bir hale gelip, sadece zorunluluk nedeniyle gidilen ya da çılgınların rağbet ettiği yerler haline geliyor. Ve giderek korku ve dehşet saçan durumun düzeltilmesi için ne yapılıyor? Daha çok karayolları, daha çok caddeler, daha çok park alanları; gittikçe şehirleşen bir uygarlığın tam da varlığını tehdit eden zehri artırmak. Bütün bunlar, vatandaşlarının büyük çoğunluğunun yararına olacak kamu hizmetleri karşı dişi ve tırnağıyla mücadele eden zengin oligarşinin arzusu ve onayıyla kamu fonlarından bol bolamat bağışlarla mümkün hale getiriliyor. Amerikan tekelci kapitalizminin çılgınlığına başka hiçbir yerde bu kadar açık bir biçimde rastlanamaz ya da hiçbir yerde bu kadar umutsuz bir vaka değildir.

6

New Deal kamu harcamalarını yüzde 70'in üzerinde artırdı. Ancak, bu oran hiçbir yerde ekonomiyi, insan gücü ve maddî kaynakların tümüyle kullanılmasını sağlayacak bir düzeye getiremezdi. Oligarşinin sivil kamu harcamalarında yapılacak daha öte bir artışa karşı gösterdiği direnç arttı ve işsizlik hâlâ işgücünün yüzde 15'inin üzerindeydi. 1939 yılıyla birlikte, liberal reformların Amerikan tekelci kapitalizminin kendi kendini yıkan eğilimlerden kurtarmada başarılı olamayacağını gün be gün daha açık bir biçimde ortaya çıkarıyordu. Roosevelt'i ikinci dönem başkanlığının sonuna doğru, tüm ülkeyi derin bir hüsran ve endişe duygusu kapladı.

Sonunda savaşla birlikte kurtuluş geldi. Kamu harcamaları çok artı ve

işsizlik iskandil kurşunu gibi düştü. Savaşın sonunda, doğrusunu söylemek gerekirse, ordu için yapılan harcamalar kesildi. Ancak, savaş sırasında sivil talepteki hızlı artışa bağlı olarak (arz yetersizliği ve tasarrufların büyük miktarlara ulaşmış olmasıyla birlikte), harcamalardaki bu kesilmenin beraberinde getirdiği düşüş oldukça ılımlı ve kısa oldu ve çok kısa bir süre sonra da enflasyonist bir yeniden toparlanmayla birlikte boom'a neden oldu. Soğuk Savaş başladığında boom hatırı sayılır derecede hâlâ güçlüydü. Askerî harcamalar 1947 yılındaki düşük düzeyine indi. 1948 yılında arttı. Kore Savaşı'yla (1950-1953) birlikte büyük ölçüde arttı. Bunu izleyen iki yılda ılımlı bir şekilde azaldı. Ve 1956 yılında yavaş yavaş artmaya başladı ve 1960 yılındaki kısa bir yavaşlamadan sonra, 1960'lı yıllarda da artmaya devam etti. GSMH'nın bir yüzdesi olarak, askerî harcamalardaki değişmeler de, 1955-1961 yılları arasında meydana gelen çok küçük bir değişme dışında, benzer bir biçimde yoluna devam etti.[34]

8. kısımda, savaş sonrası ekonominin durumuna ilişkin performans üzerinde daha çok duracağız. Burada sadece, 1930'lu yılların derin durgunluk ve 1950'li yılların nispî refahı arasındaki farkın, 1950'li yıllarda yapılan büyük askerî harcamalar nedeniyle olduğunu söyleyelim. Örneğin, 1939 yılında emek gücünün yüzde 17.2'si işsizdi ve geri kalanların yaklaşık olarak yüzde 1.4'ünün askerî mal ve hizmet üretiminde istihdam edildiği düşünülebilir.[35] Bir başka deyişle, emek gücünün yüzde 18'i ya işsizdi ya da askerî harcamalarla ilgili bir işte çalışıyordu. 1961 yılında (1939 yılı gibi, çevrimsel bir resesyondan çıkış yılı), işsizlik yüzde 6.7 ve yüzde 9.4 de askerî harcamalarla ilgili bir işte çalışıyordu. Toplam yüzde 16. Bu hesaplamaları ayrıntılı bir biçimde ve rafine halde ortaya koymak mümkündür. Ancak, bunu yapmanın genel sonucu etkileyeceğini düşünmek için ortada bir neden yoktur: işgücünün bir yüzdesi olarak gerek işsizlik ve gerekse de askerî harcamalarla ilgili işlerde çalışanlar 1961 yılında da, 1939 yılındaki düzeydedir. Buradan çıkacak sonuç, bütçedeki as-

34) İşte GSMH içindeki payları, 1946-1961:

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—4.5	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, January 1951, s. 207. Bu veriler, daha önce Bator'dan 1957 yılı ve öncesine ilişkin olarak alınan verilerden biraz farklıdır. (s. 151,157).

35) Bu, "millî savunma" mal ve hizmet alımlarının GSMH'ya oranıdır.

kerî harcamalar 1939 yılı oranlarına indirildiğinde, işsizliğin de 1939 yılı oranlarına döneceğidir.[36]

Sivil harcamalar konusunda dinginleri elinde sıkı sıkıya tutan oligarşi, son yirmi yılda askerî harcamalarla ilgili olarak neden bu kadar bonkör davrandı?

36) Bugünün geçerli olan liberal mantığına göre tabii ki bu sonuçlara ulaşılmaz. Keynes'in tüm dediklerini unutmuş ve ekonominin işleyişiyle tekel arasındaki ilişkiyi hiç anlamamış bazı liberaller, daha az askerî harcama yapılmış olsaydı, daha fazla özel yatırım ve tüketim yapılacağını iddia ederler. Gerçekte, daha az askerî harcamanın yapıldığı 1930'lu yıllarda bunun neden bu biçimde işlemediğini ve GSMH içindeki askerî harcamaların payının istikrarlı bir biçimde sürdüğü 1950'li ve 1960'lı yıllarda işsizliğin neden yükseldiğini açıklamazlar. Söz konusu liberaller, bu görüngülere ilişkin rasyonel bir açıklama ortaya koyuncaya kadar -bunun ancak bu kitapta ortaya konan çerçevede yapılabileceğine inanıyoruz- askerî harcamalarda yapılan kesintilerin yaratacağı olası etkilerle ilgili olarak yapacakları açıklamalar ciddiye alınmayacaktır. Liberaller arasında yer alan ve en azından Büyük Depresyonu büsbütün unutmamış olan bir başka grup, aynı üslupla, askerî harcamaların refah harcamalarıyla ikâme edilmesi gereğini ileri sürer. Ancak, oligarşiyi kendileri gibi düşünmeye sevk edecek büyülü formülü açıklama yolunu benimsemezler. Marx'ın kendi zamanındaki burjuva reformistleri için söylediklerini bu liberaller için de tekrar etmeliyiz: "*Hep imkânsızı yani bu koşullar için gereken sonuçlar doğmadan, burjuvazinin var olma koşullarını isterler*". Karl Marx and Friedrich Engels, *Selected Correspondence*, New York, 1955, s. 15.

VII
ARTIĞIN MASSEDİLMESİ: MİLİTARİZM VE EMPERYALİZM

Bir önceki kısmın sonunda ortaya atılan soru yeniden şu şekilde sorulabilir: Eskiden beri küçük bir askerî birlikte idare edip giden Birleşik Devletler oligarşisi, bugünlerde neden böylesi bir orduya ihtiyaç duyuyor ve böylesi bir orduyu sürdürmek istiyor? Bu soruya cevap vermek için, kapitalist toplumda silâhlı kuvvetlerin rolünün ne olduğu üzerinde durmalıyız.

Ortaçağlardaki başlangıcından bu yana, kapitalizm daima uluslararası bir sistem olmuştur. Ve bunun yanı sıra kapitalizm tepede öncü niteliğine sahip bir ya da birden çok önder metropolün, en altta tümüyle bağımlı kolonilerin ve ikisinin arasında da daha üstün ve daha düşük derecelerdeki oluşumların yer aldığı hiyerarşik bir sistemdir. Bu veçheler, önemi burjuva iktisatçıları tarafından önemsenmeyen ya da inkâr edilen ve hatta Marksistlerin de çoğunlukla eksik değerlendirdikleri bir gerçek olarak, hem bir bütün olarak sistemin ve hem de sistemi oluşturan her bir parçanın işleyişi açısından can alıcı özellikleridir.[1] Özellikle, sistemin uluslararası karakterini analitik incelemenin merkezine oturtmadan, silâhlı kuvvetlerin kapitalist toplumdaki rolünü anlamak pek mümkün olmaz.

1) Marx, uluslararası kapitalizmin yapısının can alıcı önemini anlamıştır. Ancak, *Capital*'in planı ve belki de daha önemlisi, çalışmasını tamamlayacak kadar yaşamamış olması, Marx'ın kapitalist sistemin uluslararası karakterini ikincil derecede önemli bir husus olarak ele aldığı izleniminin doğmasına neden olmuştur. Tabii bu husus Lenin için geçerli değildir. Ancak, bugün bile, bir uluslararası sistem olarak kapitalizmi, millî kapitalizmlerin bir yekûnu olarak anlaşılabileceğini düşünen birçok Marksist vardır. Bu nedenle, Oliver Cox'un *Capitalism as a System* (New York, 1964, 14. Kısım) adlı kitabında ortaya koyduğu eleştirilerde haklıdır ve uluslararası kapitalizmin karakterinin, onu oluşturan millî birimlerin doğası ve işlevi üzerinde belirleyici etkiye sahip olduğu konusunda tekrar tekrar ısrar etmesinin bir önemi vardır.

Kapitalizmde, uluslararası alanda kullanılan tek unsur silâhlı kuvvetler değildir. Her kapitalist ülkede bu husus, emek gücünü yoksun bırakmak, baskı altında tutmak ve de hiç değilse kontrol altında tutmak amacıyla kullanılır. Ancak, ele aldığımız sorunla ilgili olarak -bugün Birleşik Devletler'de artığın askerî mekanizma tarafından massedilmesi- işin bu yönünün pek de önemi yoktur ve soyutlanabilir.[2] Biz burada asıl olarak silâhlı kuvvetlerin uluslararası düzeyde kullanılması üzerinde duracağız.

Kapitalist sistemi oluşturan ülkeler hiyerarşisi, bir dizi karmaşık sömürü ilişkileriyle karakterize edilir. Bu hiyerarşide en üstte yer alanlar, daha aşağıda yer alanları değişik derecelerde sömürürler ve benzer bir şekilde, veri bir sömürü düzeyinde bulunanlar kendisinden daha alt düzeylerde olanları sömürür ve hiyerarşideki en alt katmana gelindiğinde zaten sömürülecek de kimse kalmamıştır. Aynı zamanda, veri düzeyde her birim, kendi altında bulunan birimlerden mümkün olduğu kadar çok sayıda birimi tek başına olabildiğince sömürmek ister. Bu nedenle, sömürenlerle sömürülenler ve birbirine rakip olan sömürücülerin karşılıklı olarak çarpıştıkları bir antagonistik ilişkiler şebekesiyle karşı karşıyayız. Hukukî kategorileri bir yana bırakırsak, hiyerarşide en üstte ya da en üste yakın bir yerde bulunanları "metropoller" ve en altta ya da en alta yakın bir yerde bulunanları "koloniler" olarak adlandırabiliriz. Veri bir metropolün sömürü alanı onun "imparatorluğudur" ve rakipler üç aşağı beş yukarı etkin bir biçimde bu alanın dışında tutulur. Ara katmanlarda bulunanlardan bazıları imparatorlukla birleşebilir ve bazen de kendine ait imparatorluğu da kendisiyle birlikte getirir (örneğin, Britanya imparatorluğu içindeki Portekiz ve Portekiz imparatorluğu). Ara katmanlarda bulunanlar, Birleşik Devletler'in ulus oluşunun kabaca ilk yüz elli yılında olduğu gibi nispî olarak bağımsız kalmayı başarabilirler.

Hiyerarşinin en altında bulunan bağımlı ve savunmasız ülkeler dışındatüm ülkelerin sömürü hiyerarşisindeki yerlerini korumak ve mümkünse yükseltmek için silâhlı kuvvetlere ihtiyaç duydukları apaçık ortadadır. Ve-

2) Söz konusu sorunun, farklı bir bağlamda, çok büyük önemi olan bir diğer yönünü ele almıyoruz. Savaş teknolojisi ve silâhlı kuvvetlerin örgütlenişi ve hazırlanması, iktisadî gelişmeyi -ve sadece kapitalizmde değil- daima önemli ölçüde etkiler. "Genelde, iktisadî gelişme açsından ordu önemlidir. Örneğin, eskiden tam anlamıyla bir ücret sistemi ilk kez ordu içinde geliştirildi. Benzer şekilde, Romalılar arasında pecilium castrense, taşınabilir mülkiyetin ailelerde babalardan ziyade diğerlerine ait olduğunun kabul edildiği ilk hukukî biçimdi. Fabri korporasyonu arasında gilt sistemi de benzer şekildeydi. Yine burada da makine büyük ölçekli olarak ilk kez kullanıldı. Madenlerin özel değeri ve para olarak kullanılması bile aslında...ordudaki önemi dayanırdı. Tek bir branş içinde işbölümü ilk kez orduların içinde gerçekleştirildi. Burjuva toplumunun tüm tarihî şekilleri çok çarpıcı bir biçimde burada özetlenmiştir". *Marx to Engels, September 25, 1857. Selected Correspondence*, s. 98-99.

ri bir ülkenin, veri bir zamanda silâhlı kuvvetlere ne kadar ihtiyacı olduğu, hiyerarşideki konumuna ve belli bir zamanda, bir bütün olarak hiyerarşi içindeki ilişki kalıplarına bağlıdır. Lider ülkeler silâhlı kuvvetlere olan ihtiyacı her zaman için çok fazladır ve bu ihtiyacın büyüklüğü, hiyerarşinin tepesine oturmak için aralarında aktif bir mücadelenin sürüp sürmemesine göre değişir. Hiyerarşide daha altta bulunan ülkelerin ihtiyacı, birkaç değişkenin bir fonksiyonu olarak özellikle de lider olmaya çalışan bir ya da daha fazla ülkeyle yapacağı savunma ittifakı kabiliyetine göre değişir.

Kapitalizmin tarihinden damıtarak ortaya koyduğumuz bu şema, doğal olarak aynı kaynak kullanılarak daha da iyi resmedilebilir. Böylece, İspanya, Hollanda, İngiltere ve Fransa -son olarak da İngiltere ve Fransa arasında sürüp giden bir düelloya dönüşen- arasında sürüp giden bir imparatorluk ve liderlik savaşına tanıklık eden on yedinci ve on sekizinci yüzyıllar, oldukça "militer" niteliğe bürünmüş yüzyıllardır. 1815 yılı kesin olarak bir İngiliz zafer yılıdır ve bu zaferle birlikte elli yıldan fazla süren bir Pax Britannica varlığını sürdürmüştür. Kimsenin meydana okuyamayacağı bir liderin hiyerarşinin tepesine oturup, kendi gücünü kullanarak ve esnek bir ittifak sistemi oluşturarak tüm sistemi istikrarlı bir hale getirmesiyle birlikte, tüm kapitalist dünyada militarizm ve silâhlı kuvvetlere olan ihtiyaç belirgin bir biçimde azaldı.[3] Prusya hegemonyası altında Reich birli-

3) Burjuva düşünüşünün bu durumu istisna olarak değil de normal bir durum olarak görmesi anormal değildir. Bu yargı, söz konusu dönem, aynı zamanda İngiltere'nin sanayi açısından başlıca rakiplerini geçtiği ve dolayısıyla da serbest ticaret doktrinini destekleyebileceği ve de tüm eski imparatorlukların çevrelerine koydukları tekel ve koruma aygıtını kendinden emin bir biçimde söküp atabileceği bir dönem olması nedeniyle de çok daha akla yatkın görünmektedir. Politik iktisat şimdilerde merkantilistlerin bir görüşü olan ve emperyalizm ve savaşın, ülkelerin zenginliğini artıran araçlar olduğu biçimindeki değerlendirmesini benimsememekte ve bunları, devletin sermaye birikimine haksız bir biçimde tecavüz etmesi olarak değerlendirmektedir. Burjuva ideolojisi, Schumpeter'in sözleriyle ortaya koyarsak "Modern pasifizm ve modern uluslararası ahlak...kapitalizmin ürünleridir. Aslında, bir ülkenin yapısı ve tutumu ne kadar kapitalist olursa, o ülkenin o kadar pasifist –ve savaş masraflarını o kadar hesap etmeye meyilli- olduğunu görürüz" diyebilecek kadar ileriye gitmiştir. *Capitalism, Socialism, and Democracy*, s. 128.

Yüz yıl önce bu sözlerde bir gerçek payı olduğu düşünülebilirdi. Rekabet ve zımnî olarak varsayılan tam istihdam koşullarında, israf düzeyindeki kamu harcamalarının, sermaye birikimine engel olarak görmek ve bu harcamalara karşı çıkmak doğruydu. Bununla birlikte, bu günlerde, böylesi fikirler -bunlara ara sıra da olsa *Wall Street Journal* ve benzer köhne tutucu kalelerde rastlanabilmektedir- kesinlikle anakronistiktir. Boş gezen insanlar ve çalışmayan makineler tekelci kapitalizmin normal veçheleri haline geldiğinden beri, Keynesyen doktrinle birlikte gelişen burjuva düşüncesi, yapılacak ilâve kamu harcamalarının, israfla sonuçlanacak da olsa, gelir ve kârları artıracağını çok iyi bilmektedir. Bundan başka, en büyük ve en güçlü şirketler, silâhlanma sözleşmeleri nedeniyle aslan payını ele geçirmekte ve bu nedenle ödemeleri gereken ilâve vergileri müşterilerine (büyük ölçüde devlete) yansıtmaktadırlar. Bu koşullarda, burjuva ideolojisi açısından, kapitalizmin pasifizmi ve militarizmin maliyetlerini hesaba katma eğilimiyle övünmesi için artık ortada kesinlikle bir neden bulunmamaktadır.

ği ve Meiji Restorasyonuyla başlayan Alman ve Japon tehdidi, bu nispî dengeyi bozmuş ve doğrudan doğruya, Birinci ve İkinci Dünya Savaşlarında doruk noktasına ulaşan, yeni bir militarizm dalgasına neden olmuştur.

Yaptığımız bu kadar bir teorik girişten sonra, Amerikan kapitalizminin askeri güç ihtiyacının gelişiminin çerçevesini ortaya koyabiliriz. Birleşik Devletler, bağımsızlığını kazanmadan ve bir ülke haline gelmeden çok önce yayılmacı ve imparatorluğu düşünen bir özellik taşımaktaydı. Ancak, ülkenin ilk liderleri zirveyi ele geçirecek bir liderlik rolü için, eski emperyalist güçlere karşı başarılı bir şekilde meydan okuyabilecekleri bir hayalin içinde olmamışlardır.[4] Bu nedenle de, lider konumundaki ülkelerin ihtiyaçlarından ve çelişkilerinden maksimum kazanç sağlayacak bir ittifak politikası ve anlaşmaları izleme yolunu benimsemişlerdir. Bağımsızlık bile, İngiltere'ye karşı Fransa'yla yapılan bir ittifak sonucunda mümkün olmuştur. Napolyon'un, Amerika açısında oldukça avantajlı olan Louisiana Purchase'si kabul etmesinin nedeni, Birleşik Devletler'in bu sayede İngiltere'nin Atlantik'teki hâkimiyetine karşı gösterdiği direncin güçleneceği ümidinde olmasıdır. İngiltere'nin rakipsiz bir biçimde liderliğini sürdürdüğü 1815 yılından sonra, Birleşik Devletler çoğunlukla bir İngiliz müttefiki rolünü üstlenmiş ve her zaman da verdiği desteğin karşılığını maksimum düzeyde almıştır. On dokuzuncu yüzyıl boyunca bu yolları kullanarak, Washington, ikincil düzeyde de olsa, büyük bir imparatorluk inşa etmiş ve bunu sürdürmek için gerekli olan askerî güce bile başvurmadan daha da büyük bir imparatorluk kurma talebini (özellikle de Monroe Doktrini'nde) sağlam temeller üzerine oturtmuştur.

Almanların ve Japonların liderlik iddialarını ortaya atmaya başladıkları zamana kadar güce "sahip olan" bir ülke durumuna gelen Birleşik Devletler, Birinci ve İkinci Dünya Savaşlarında güç "sahibi olan" diğer devletlerle işbirliğine girmek zorunluluğundadır. Bununla birlikte, bu durum, Birleşik Devletler'in liderlik taleplerini baskılayamamıştır. Gerçekten, 1914-1915 döneminde, Birleşik Devletler'in nispî gücü, üç aşağı beş yukarı müttefiklerinin ve düşmanlarının aleyhine olacak bir biçimde sürekli olarak artmış ve İkinci Dünya Savaşı'nın sonunda Birleşik Devletler, tartışmasız bir lider konumuna gelmiştir. Ve artık kapitalist dünyadaki konumu, İngiltere'nin 1815 yılından sonraki konumu gibidir.

---

4) R. W. Van Alstyne'ın *The Rising American Empire* adlı mükemmel çalışmasına bakınız. Van Alstyne bu çalışmasında, "Amerikan imparatorluğu kavramının ve gelecekteki gelişiminin ana hatları 1800 yılında tamamlanmıştır" demektedir. (s. 100).

Tek başına bu bile, Birleşik Devletler'in iki savaş süresinde inanılmaz ölçüde artan askerî ihtiyaçlarının, ikinci savaştan sonra da barış dönemi standartlarına göre neden devasa boyutlarda olduğunu açıklamak için yeterlidir. Tartışmasız bir lider konumuna gelen bir ülkenin, kendisine ait silâhlı güçlerle ya da müttefikleriyle birlikte ya da her iki mekanizmayı da kullanarak askerî üstünlüğünü sürdürme zorunluluğu vardır. Birleşik Devletler her iki yolu da benimsemiştir. Aynı zamanda da, eski imparatorluklar gitgide yıkılmaya başlayınca -burada analiz edemeyeceğimiz karmaşık nedenlerle-, Birleşik Devletler söz konusu imparatorlukların büyük bir kısmı kendi kurduğu yeni koloni imparatorluğu'na çekmek amacıyla askerî ve finansal gücünü kullanmıştır.[5] Bu şekilde, dünya çapında bir Amerikan imparatorluğu kurulmuş ve bu imparatorluğun kontrol edilmesi ve güvenliğinin sağlanması, Birleşik Devletler'in askerî ihtiyaçlarının büyük ölçüde artmasına neden olmuştur.[6]

---

5) Birleşik Devletler'in yayılmacılığı, büyük ölçüde, kendi tarihi çerçevesinde bağımsızlık mücadelesi vermiş eski bir sömürge olması nedeniyle, kolonyalizm biçiminde gelişmemiştir. Bu nedenle, ülke, bugünlerde yeni kolonyalizm olarak adlandırılan yönetim ve sömürü biçimlerini geliştirmede özellikle de Latin Amerika'da öncülük etmiştir. Bu uzun deneyim, İngiltere ve diğer eski emperyalist güçlerin önceki kolonilerini Birleşik Devletler'in yeni kolonileri haline gelmesini kolaylaştırmıştır.

6) Şu ya da bu ülkenin Amerikan imparatorluğuna ait olup olmadığı konusunda tabii ki kanunî zeminden kaynaklanan fikir ayrılıkları söz konusudur. Muhafazakâr çevrelerin rağbet ettiği şu listeyi sunuyoruz: Birleşik Devletler'in kendisi ve birkaç kolonisi (özellikle Porto Riko ve Pasifik Adaları); Küba hariç tüm Lain Amerika ülkeleri; Kanada; Yakın ve Ortadoğu'daki dört ülke (Türkiye, Sudan, Suudi Arabistan ve İran); Güney ve Güneydoğu Asya'daki dört ülke (Pakistan, Tayland, Filipinler ve Güney Vietnam); Doğu Asya'daki iki ülke (Güney Kore ve Formosa); Afrika'daki iki ülke (Liberya ve Libya); Avrupa'daki bir ülke (Yunanistan). Bu çerçevede Amerikan imparatorluğunun boyutları şöyledir:

	Alan (Bin Mil Kare)	Nüfus (Milyon)
Birleşik Devletler ve kolonileri	3,682	183.3
On dokuz Latin Amerika Ülkesi	7,680	196.5
Kanada	3,852	17.9
Dört Yakın ve Ortadoğu Ülkesi	1,693	55.5
Dört Güney ve Güneydoğu Asya Ülkesi	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, 911-912. Güney Vietnam için, *The World Almanac*, 1962, s. 387.

Bu nedenle, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Birleşik Devletler'in askerî ihtiyaçlarının neden yüksek düzeylerde olmaya devam ettiğinin cevabını vermek kolaydır. Ancak, İngiltere benzer deneyimi, askerî gücünü sürekli olarak artırma ihtiyacı duymadan on dokuzuncu yüzyılda yaşamıştır. Gerçekte, İngiliz deneyimi, tartışmasız liderin tam da varlığının, kendi ihtiyaçları da dâhil olmak üzere, kapitalist hiyerarşide yer alan tüm birimlerin ihtiyaçlarını istikrarlı bir hale getirme etkisine sahip olduğu görüşünü destekler gibi görünmektedir.

2

Savaş sonrası dönemde Birleşik Devletler'in askerî ihtiyaçlarının neden hızla arttığını açıklamak için, geçmişteki kapitalist deneyime dayanan bir teorinin ötesine geçip, yeni bir tarihî görüngü olarak, dünya kapitalist sistemine rakip ve alternatif olarak bir dünya sosyalist sisteminin ortaya çıkışını hesaba katmalıyız. Bir sosyalist rakibin ortaya çıkışı, kapitalist lider ülke açısından neden askerî ihtiyaçları giderek artmasını beraberinde getirsin?

Resmî ya da gayri resmî bir biçimde kamuoyu oluşturanların -Başkanlardan ve Dışişleri bakanlarından, küçücük kasabalardaki başyazarlara kadar- bir hazır cevabı bulunmaktadır: Birleşik Devletler, Sovyet (ya da Çin) saldırı tehdidine karşı "özgür dünyayı" korumak zorundadır. Söz konusu tehdidin gerçekliği ve ciddiyeti, iki satırlık bir iddiayla kabul edilir ya da "ispatlanır". İkinci Dünya Savaşı öncesindeki gelişmeler (özellikle de Sovyet-Fin Savaşı) ve Güney Vietnam'da sürüp giden gerilla savaşı, Komünist faaliyetlerle ilgili bir dizi gerçek ya da delil olarak ortaya konup, Komünist saldırganlığın "açık" örnekleri biçiminde sunulur. Buna ilâveten, sözüm ona bu saldırgan davranışın teorik açıklaması bir kıyaslama biçiminde ortaya konur: totaliter devletler saldırgandır, Nazi Almanya'sına ve Japon imparatorluğuna bakın; Sovyetler Birliği de totaliter bir devlet olduğu için saldırgan olması gerekir.

Sovyet saldırganlığına ilişkin tema, son yirmi beş yıldır öylesine sık ve yüksek sesle tekrarlanmıştır ki, artık Amerikalıların çoğu tarafından, gecenin ardından gündüzün gelmesi gerçeği gibi sorgulanmayacak bir husus olarak kabul edilmektedir. Yine de, paradoksal görünse de, Sovyet toplumu ve Sovyet politikasının ciddi analistlerinden buna gerçekten inanan birini görmedik. Meşhur "containment" doktrinini ideolojik olarak formüle eden ve daha sonra da Dışişleri Bakanlığının politika plânlama dairesinin başkanı olan George F. Kenan bile SSCB'nin Hitler Almanya'sı an-

lamında bir salgırgan devlet olduğu fikrini düpedüz reddetmiştir.[7] Ve Amerikan entelektüel yaşamının önde gelenleri arasında Sovyet politikasının aslında her zaman savunmaya yönelik olduğu tezini kabul edenler arasında çeşitli köşe yazarları, tarihçiler ve siyaset bilimciler bulunmaktadır. Gerçekte, bundan daha enine boyuna incelenmiş ya da daha güçlü bir biçimde desteklenmiş başka bir tez görmek zordur.[8] Buna ilâveten, Chester Bowles ve Senatör Fulbright gibi daha aklı başında politikacılar, Sovyet tehdidinin -varlığından şüphe etmemektedirler- askerî değil, iktisadî, siyasî ve ideolojik olduğu temasının vurgulanması hususunda çoğu zaman hoşnut değillerdir. SSCB'ne karşı tutumlarında en kavgacı olanlar bile, belki de özellikle bunlar, Sovyet politikasının saldırgan bir karakter taşıdığına inanmazlar. Walter Lippmann'ın da yazdığı gibi:

> *Komplo düzenleyerek ve kışkırtıcılık yaparak, bu yolla ülkenin savaştan kazanç elde edeceğini, kârlı çıkacağını ve zafer kazanacağını zanneden insanlar var. Bugün, yapılacak bir savaştan kârlı çıkılacağını ya da zafer kazanılacağını düşünen bir Amerikalı bulmak güçtür. Savaş çığırtkanlığı yapan bu kişiler, biz ne yaparsak yapalım, Rusların savaşa yanaşmayacağını zannediyorlar.*[9]

Ve Rusların Doğu Avrupa'dan çıkarılması için nükleer ültimatomlar verilmesi yöntemini savunan *Fortunes* dergisinin eski editörü William S. Schlamm ısrarlı bir biçimde şunları söylemektedir: "*Komünizm barışta güçlenir, barış ister, barışta zafer kazanır*".[10]

---

7) Bakınız "The Source of Soviet Conduct" X [Kennan], *Foreign Affairs*, July 1947. Bu makale, Truman Doktrini'nin Kongre tarafından onaylanmasını sağlamak amacıyla Başkan Truman'ın Sovyetler Birliği'ne duyulan histerik korkuyu kışkırttığı sırada yazılmıştır.

Arizona Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümünden Profesör Neal D. Houghton'dan bir alıntı yapmak gerekir. "Rusya'nın Birleşik Devletler'e ve Batı'ya saldıracağı varsayımı" üzerinde durarak şunları belirtmiştir: "*Savunma ve soğuk savaş politikamızı bu psikotik korkuya dayandıran halkın arasında bir tek kişi bile, bu korkuyu rasyonel bir biçimde doğrulama zahmetine katlanmamıştır. Rusya'nın neden böyle niyetinin olması gerektiğini, duygusal davranmadan açıklamak kimsenin umurunda değildir...Diğer taraftan, bildiğim kadarıyla, konuyu araştıran her rasyonel araştırmacı, sonunda ne Rus halkının ve ne de Sovyet liderlerinin, ne şimdi ve ne de eskiden, böyle bir isteği ve niyeti olduğu kanısına varmıştır*". Neal D. Houghton, "The Challenge to International Leadership in Recent American Foreign Policy", *Social Science*, June 1961, s. 174.

8) Şu anıtsal çalışmaya bakınız. D. F. Fleming, *The Cold War and Its Origins*, 1917-1960, 2 vols. New York and London, 1961. Dokümanter bilgiye dayanan bu çalışmayla ilgili olarak, ülkenin uluslararası ilişkiler konusu otoritelerinden bir olan Frederick L. Schuman da, "günümüzün en önemli çalışmalarından biri" demiştir.

9) *The Washington Post*, March 5, 1963.

10) Fleming, *The Cold War and Its Origins*, Cilt 2, s. 1096'dan alınmıştır.

Bu konunun etraflı bir biçimde ele alınması tabii ki Nazizm (ya da faşizmin diğer şekilleri) ve sosyalizm arasındaki farkı analiz etmeli ve bunların birbirinin benzeri değil, ayrı kutuplar olduğunu ortaya koymalıdır. Militarizm ve ülkelerin fethedilmesi Marksist teoriye tamamen yabancı bir konudur ve sosyalist bir toplum, emperyalist ülkelerin büyük kapitalistleri gibi, başka ülkeleri ve halkları boyun eğdirecek bir politikadan kazanç sağlamayı düşünen sınıf ya da gruptan oluşmaz. Bununla birlikte, burada böylesi bir tartışmaya girmek yersiz olacaktır ve sadece durumu halihazırda çok iyi bilen insanlar açısından şu düşünceyi güçlendirecektir: Sovyet dış politikası esas olarak savunmaya yöneliktir ve Nazi Almanya'sı ve Eksen Ortaklarının saldırgan savaş politikalarıyla hiçbir benzerliği yoktur.

3

Amerikan oligarşisinin büyük askerî güç ihtiyacı, olmayan bir Sovyet tehdidi dışında bir yerlerde aranmalıdır. Bir kez bunu kavradık mı ve zihnimizi, oligarşinin ideolojik ve propagandaya dayılı saptırmaları çerçevesinde ortaya çıkan eğilim ve karmaşadan uzak tuttuk mu, aradığımızı hemen bulacağız: Bolşeviklerin 1917 yılının Kasım'ında iktidara geldikleri zamandan bu yana kapitalist dünyanın başlıca ülkelerine hâkim olan aynı amansız sosyalizm düşmanlığı, sosyalizmi yok etmek için aynı kararlılık. Asıl amaç her zaman aynıydı: sosyalizmin yayılmasını önlemek, sosyalizmi mümkün olduğu kadar dar bir alana sıkıştırmak ve sonunda yeryüzünden silmek. Değişen koşullarla birlikte değişen husus, bu değişmeyen amaçlara ulaşmak için kullanılan yöntemler ve stratejilerdir.

Sovyet rejimi genç ve güçsüzken, sosyalizmin karşı devrimci muhaliflerini finanse etmek ve malzeme sağlamak ve topraklarını işgal etmekle bu amacın gerçekleştireceği umuldu. Bu çabalar boşa çıktığında -büyük bir çoğunluğu, kapitalist ülkelerin savaş yorgunu işçilerinin gösterdiği direnç yoluyla- SSCB'nin batı sınırlarına, geçici yanaşma devletlerden bir *cordon sanitaire* (sağlık kordonu) çekildi ve tedirgin bir çaresizlik dönemini kabullenmek zorunlu hale geldi. On yıl sonra Alman ve Japon askerî güçlerini oluşturup, sonra da bunları Sovyetler Birliği üzerine saldırtma politikasına geçildi. Bu strateji geri tepti; gerçekte hem de öylesine geri tepti ki, Batılı güçleri, kurban etmeyi düşündükleri devletlerle ittifak yapmaya zorladı. Savaş alanlarındaki duman dağıldığında, Sovyetler Birliği hâlâ yerli yerindeydi ve *cordon sanitaire* yerini Avrupa'nın ortalarına kadar dayanan sosyalist ülkelerin koruyucu bandına bırakmıştı. Böylece, Çarlık Rusya'sı-

nın bir avuç sanayi şehrinde başlayan sosyalist güç, Elbe'den Pasifik'e kadar geniş bir alana yayıldı. Kapitalizmin Avrupa ve Asya'daki geleneksel merkezleri ya yıkılmış ya da iktisadî çöküşten zar zor kaçarak sendelemekteydi. Bundan başka, koloni ya da yarı koloni durumundaki ülkelerin çoğu, uzun zamandır mevcudiyetin koruyan rejimlere karşı ilk kez sosyalist güçlerle birlikte kendini geliştiriyordu. Açıkçası, dünya kapitalizmi görülmemiş bir krizle karşı karşıyaydı.

Bu krizde Birleşik Devletler bir adım daha öne çıkarak, büyük kapitalist karşı saldırının tam anlamıyla önderliğine soyundu. Bu fikir, Başkan Truman'ın kafasında daha 1945 güzünün öncesinde şekillenmişti.[11] Ancak, kamuoyu henüz buna hazır değildi. Truman ve danışmanları, halkın ve Kongredeki temsilcilerinin, tüm dünyada anti sosyalist bir haçlı seferine girişmeye hazır olduğu kanaatine varmadan, bir yıldan fazla bir süre yoğun bir antikomünist propagandayla geçti; Winston Churhhill'in 5 Mart 1946 tarihli meşhur Fulton, Missoiri'deki "Demir Perde" konuşması, belki de yapılan bu propagandaların en önde geleniydi.

Ağır bir iktisadî krizi atlatmaya çalışan İngilizler, 24 Şubat 1947 tarihinde, o tarihlerde Yunanistan'da iktidarda olan ve devrimci bir gerilla hareketine karşı ölüm kalım mücadelesi veren sağcı hükümeti artık desteklemeyeceklerini açıkladılar. Bu duruma Birleşik Devletler acilen Truman Doktrini'yle cevap verdi. Bu gerçekte, Yunanistan ve Türkiye üzerindeki bir Amerikan hamiliğinin ilân edilmesi ve de "silâhlı azınlıklar ya da dış baskılarla girişilen zorla baş eğdirme hareketine karşı direnen özgür halkları desteklemek, Birleşik Devletler'in politikası olmalıdır" duyurusuydu. Fleming'in sözleriyle:

> *Bundan daha geniş kapsamlı ve ortalığı silip süpüren bir bildiri daha olamazdı. Nerede bir Komünist ayaklanma olsa, Birleşik Devletler bunu bastıracaktı. Sovyetler Birliği, geniş çevresinin bir noktasından dışarı sızmaya kalktığında, Birleşik Devletler buna karşı koyacaktı. Birleşik Devletler dünyanın antikomünist ve anti Rus polisi oluyordu.*[12]

Ortalığı silip süpürebildiği kadar süpürmesine rağmen Truman Doktrini Washington'un yeni global politikasını tam anlamıyla tanımlamaktan

11) Bu husus, Fleming tarafından kesin bir biçimde gösterilmiştir. Ibid., Cilt 1, özellikle s. 441-442.
12) *Ibid.*, s. 446.

uzaktı. Bu durum, politikanın olumsuz yönü denebilecek yönünü ifade etmekteydi-sosyalizmin daha fazla yayılmasını önleme kararı. Söz konusu politikanın, uzun bir amaçlar manzumesi biçiminde bir içeriğe sahip olan olumlu yönü, Kore Savaşı başlamadan birkaç ay önce 1950 Mart'ında Dışişleri Bakanı Dean Acheson'un yaptığı iki konuşmada kısaca ve açık bir biçimde ortaya kondu.

Acheson, ilk konuşmasında, Birleşik Devletler'in politikasının amacını "güç noktalarının" kurulması olarak tanımladı. Güç noktaları basitçe statükoyu koruyacak güçlü noktalar olabilirdi. Ya da bu noktalar, yeni alanların ele geçirilmesi sırasında kullanılacak basamak alanlar olabilirdi. Ve Acheson ne demek istediğini çarçabuk açıkladı. 16 Mart'ta Berkeley, California'da, iki sistem bir arada yaşayacaksa, belli ayrılık noktalarının er ya da geç berraklaştırılması gerektiğini belirtti. Bu hususlardan yedi tanesini sıraladı. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

Birinci Nokta: Alman, Avusturya ve Japon barış anlaşmaları, bu ülkeleri "özgür" bir hale getirmelidir; bir başka deyişle, kapitalist ülkeler, Sovyetler Birliği'ne karşı Birleşik Devletler'in müttefiki olmalıdır.

İkici Nokta: "Uydu alanlar olarak düşünegeldiğimiz ülkeler grubu" için "düzenli temsil süreçleri" yürürlüğe sokulmalıdır; bir başka deyişle, Birleşik Devletler, Doğu Avrupa'da karşı devrimleri örgütlerken, Sovyetler Birliği bu işe karışmamalıdır.

Üçüncü Nokta: "Sovyet liderleri, Birleşmiş Milletler'deki engelleme politikasından vazgeçmelidirler"; bir başka deyişle, Sovyetler Birliği, BM'in Amerikan politikasının bir aracı olmasını kabullenmelidir.

Dördüncü Nokta: Sovyetler Birliği, "atom enerjisinin kontrolü ve genelde silâhlanmanın sınırlandırılması konusunda yapılacak gerçekçi ve etkin düzenlemeleri" kabul etmelidir-bir başka deyişle, Sovyetler Birliği atom enerjisi alanındaki çalışmalarını, Amerikan hâkimiyetindeki bir ajansın kontrolü altında sürdürmeli ve askerî yapısını dış denetime açmalıdır.

Beşinci Nokta: Sovyetler Birliği, "millî sınırlara karşı dolaylı saldırıdan vazgeçmeli ve sınırları koruma yönünde gösterilecek çabalar konusunda işbirliğine gitmeli"; bir başka deyişle, "dolaylı saldırı" sosyal devrimin takma adı olduğundan, Sovyetler Birliği, Birleşik Devletler'in karşı devrimci faaliyetlerini kabul etmenin yanı sıra bu faaliyetlere yardım ve yataklık etmeli.

Altıncı Nokta: Sovyetler Birliği ve müttefikleri (ne kadar varsa hepsi), Amerikan resmî temsilcilerine ülkelerinde serbestçe dolaşmalarına izin vermeli.

Yedinci Nokta: Sovyet liderleri, Birleşik Devletler'e ve müttefiklerine yönelttikleri eleştirileri durdurmalı.

Williams College'den Profesör Frederick L. Schuman, bu yedi nokta ile ilgili olarak hemen yaptığı yorum şudur: "Bunlar, tesadüfen, James Burnham'ın 'Birleşik Devletler dış politikasının tek mümkün amacı vardır: Komünist gücün yok edilmesi' ifadesine adanmış *The Coming Defeat of Communism* (Komünizmin Yaklaşan Yenilgisi) adlı kitabında yer alan 'beş noktayı' kapsamaktadır".[13]

Bu gerçekten, 1917 yılından bu yana Birleşik Devletler politikasını yönlendiren kılavuz olmuştur ve bugün de aynı özelliğini sürdürmeye devam etmektedir.

4

Diğer şeylerin yanı sıra bu antikomünist global politikanın gerçekleştirilmesi açısından şunlar da gerekmektedir:

(1) Geleneksel kapitalist güç merkezlerinin hızlı bir biçimde rehabilitasyonu ve güçlendirilmesi ve söz konusu merkezlerin Birleşik Devletler'in hâkimiyetindeki bir askerî ittifaka entegrasyonları. Truman Doktrini'nden üç ay sonra Haziran 1947 tarihinde açıklanan Marshall plânıyla ve bir yıl sonra görüşülmeye başlanan ve Nisan 1949 yılında imzalanan North Atlantic Treaty Organization (Kuzey Atlantik Paktı Örgütü'nün-NATO) kurulmasıyla bu amaçlara ulaşıldı. Benzer bir politika dönüşümü Japonya'da gerçekleşerek, 1951 yılında imzalanan ayrı bir barış anlaşmasıyla doruk noktasına ulaştı. Batı Avrupa'da ve Japonya'da kapitalizmin yaşaması için gerekli koşullar göründüğünden daha elverişliydi. Değişmeyen sermaye ve eğitimli insan gücü yeterince bol miktardaydı. Büyük miktarda işletme sermayesiydi ve bunu da Birleşik Devletler arz edebilirdi. Bu sorunu çözmede, Washington'un savaş sonrası gerçekten büyük ölçekli, güvenilir bir dış politika başarısı elde ettiği söylenebilir.

(2) Sosyalist bloğun etrafının askerî paktlar ve üstler ağıyla örülmesi. Bu operasyona NATO'yla birlikte başlandı ve hâlâ da devam etmektedir. Şimdi bu ağa NATO'ya ilâveten, Southeast Asia Treaty Organization (Güneydoğu Asya Paktı Örgütü), Central Treaty Organization (Bağdat Paktı olarak bilinir) (Merkezî Pakt Örgütü) ve iki taraflı anlaşmalar ya da birçok ül-

13) *The Daily Compass*, March 24, 1950.

keyle "karşılıklı yardım" sözleşmeleri dâhil olmuştur; İspanya, Türkiye, Pakistan, Filipinler, Formosa, Japonya ve daha birçoğu. 1959 yılında, Fleming'e göre, Birleşik Devletler 31 ülkede toplam 275 büyük üsse ve acil bir işgal durumunda Amerikalıların konaklayacağı ve yerleşeceği 1,400'den fazla yabancı üsse sahipti. Bu üslerin Birleşik Devletler'e maliyeti 4 milyar $ civarındaydı ve yaklaşık olarak bir milyon kişiden oluşan Amerikan birlikleri bu üslerde bulunuyordu.

(3) Her şeyin ötesinde, Birleşik Devletler politikasının, dünya çapında oluşturulan bu ittifak iskeletinin kullanmasını sağlayacak her türlü silâh ve tanımlama ve insana ihtiyacı vardı. Bu yolla da, buralarda kurulacak "güç noktaları" sayesinde sosyalizmin yayılması durdurulacak ve zamanında gerilemeye zorlamak için yeterince karşı baskı yapabilecekti. Bu amaçlara ulaşılamaması durumunda, Sovyetler Biriliği'ne karşı sürdürülecek ve kazanılacak bir savaş imkânını sağlamaya yetecek bir düzeyde askerî oluşum tasarlanacak ve dolayısıyla da pür askeri araçlarla sosyalizmin nihaî olarak tasfiye edilmesinin yolu açılacaktı.

Özetlersek: Amerikan oligarşisinin büyük ve artan bir askerî güç ihtiyacı, rakip dünya sosyalist sistemini sarmak, sıkıştırmak ve sonuçta da imha etmek amacının mantıkî bir sonucudur.

5

Rakip bir dünya sosyalist sisteminin varlığına karşı kapitalist düşmanlığın nedenlerini araştırmadan bu askerî güce duyulan ihtiyaç konusunu bir tarafa bırakamayız. Bazılarının düşündüğü gibi, bu düşmanlık, durmadan kışkırtılan Sovyet saldırganlığı inancı gibi, büyük ölçüde irrasyonel önyargı ve korkuya dayanıyorsa, o zaman en azından daha rasyonel görüşlerin ortaya çıkma şansı söz konusudur. Bu durumda, barış içinde birlikte yaşama ve silâhsızlanma, iki sistem arasındaki mücadelenin propaganda sloganları olarak değil de, gerçekten ulaşılabilecek hedefleri olarak değerlendirilebilirdi. Diğer taraftan, çoğu zaman olduğu gibi, önyargılar ve korkular köklü çıkarların maskeleriyse, o zaman durumu farklı değerlendirmemiz gerekir.

İlk önce, sosyalizmin yayılmasının, kapitalist sistemin varlığı için ölümcül bir tehdit oluşturduğunu ispatlama iddiasında olan bir tartışmayı ele alalım. Kapitalizmin dış ticaret olmadan varlığını sürdüremeyeceği ve sosyalizmin her tür gelişiminin, kapitalizmin ticaret alanının sınırlanması anlamına geldiği sık sık söylenir. Bu çerçevede, söz konusu tartışma, öncü

kapitalist ülkelerin, ülke içi oluşacak güçlü bir sosyalist hareket tehdidi altında olmasa bile, sosyalizme karşı verilecek mücadelenin, bir yaşam mücadelesi olacağı biçiminde sürer gider. İş bu şekilde ortaya konduğunda, kapitalist çıkarlar açısından uslamlama bir *non sequitur*'dur. Dış ticaret olmadan kapitalizmin düşünülemeyeceği doğrudur. Ancak, sosyalist ülkelerin, kapitalist ülkelerle ticaret yapmak istemediği ya da yapamadığı doğru değildir.

Bu nedenle, sosyalizmin yayılması, tek başına ele alındığında, kapitalist ülkelere açık ticaret alanlarının daralması anlamına gelmemektedir. Bu konuda daha ileri de gidilebilir, Burjuva iktisatçıları, bir ülke ne kadar sanayileşmişse, bir ticaret ortağı olma potansiyelinin de o kadar yüksek olacağını bıkıp usanmadan sürekli olarak tekrarlayıp durular. Azgelişmiş ülkeler, sosyalizmle, kapitalizmle olduğundan daha hızlı sanayileşeceği için, bu tartışmada çerçevesinde, öncü kapitalist ülkelerin, sosyalizmin kapitalist dünyanın gelişmemiş kısımlarında yayılmasından hoşnut olmaları gerekirdi. Oysaki olan bu değildir ve bu duruma karşı dişlerini tırnaklarına takarak nasıl direnç gösterdikleri başka temellerde açıklanmalıdır.

Sorun gerçekte çok daha karmaşıktır ve yararlı olması açsından oldukça farklı şekillerde ortaya konmalıdır. Kapitalist devletler, genelde, birbirleriyle ticaret yapmazlar. Kapitalist dünyada ticaretin çoğu özel girişimler, başlıca büyük şirketlerle sürdürülür. Söz konusu şirketlerin ilgilendikleri ticaret değil, kârdır: bunları ve kontrol ettikleri hükümetlerin sosyalizmin yayılmasına karşı olmalarının nedeni, belirtilen nitelikte gerçekleştirilen ticaretin ithal ya da ihraç şanslarını azaltacak olması değil, (tabii ki bu da olabilir), sosyalizme yeni adım atan ülkelerde ve ülkelerle kârlı iş yapma fırsatlarını ister istemez azaltacağıdır. Öncü kapitalist ülkelerdeki şirketlerin azgelişmiş ve gelişmemiş ülkelerde ve ülkelerle yaptıkları işlerden elde ettikleri kâr oranlarının genellikle yurtiçindeki kâr oranlarından daha yüksek olduğu hesaba katılırsa, sosyalizmin özellikle bu alanlarda yayılmasına neden bu kadar şiddetli bir şekilde karşı konduğu daha iyi anlaşılacaktır.

Daha sınırlı bir durumu ifade eden "alış veriş yapmak" yerine "iş yapmak" terimini kullanmayı tavsiye ediyoruz. Bugünün tipik dev şirketinin uluslararası ilişkileri ve çıkarları, ithalat ya da ihracattan, çok daha çeşitli ve karmaşıktır. Bunu açık bir biçimde ortaya koymanın yolu, Birleşik Devletler'in tartışmasız bir "çokuluslu şirketi" olan Standart Oil of New Jersey'in, dünya çapındaki faaliyet alanını ve karakterini özetlemekten geç-

mektedir.[14] Aşağıdaki olaylar ve sayılar, şirketin resmî yayınlarından alınmıştır.[15]

Jersey Standart, dolar varlıkları cinsinden, Birleşik Devletler'deki en büyük sanayi kuruluşudur ve söz konusu varlığı da 1962 yılı sonu itibarıyla 11,488 milyon $'dır. Aynı yıla ilişkin derneşik geliri 10,567 milyon $ ve net geliri de (kâr) 841 milyon $'a eşittir. Buna rağmen, bu sayılar coğrafî olarak ayrıştırıldığında dış işlemlerin önemi daha iyi anlaşılacaktır. 1958 yılı sonunda, bölgelere göre varlıkların ve kârların dağılımı aşağıdaki gibidir:

	Varlıklar	Kârlar
ABD ve Kanada	67	34
Latin Amerika	20	39
Doğu Yarıküresi	13	27
Toplam	100	100

Jersey'i varlıklarının üçte ikisi Kuzey Amerika olduğu halde, bu bölgeden elde ettiği kârlar toplam kârlarının ancak üçte birine eşittir. Ya da bir başka şekilde ortaya koyarsak, Jersey'in yaptığı yabancı yatırımlar, yurtiçi yatırımlarının yarısına eşit olduğu halde, dış kârları, ülke içi kârlarının iki katıdır. Bu çerçevede, dış dünyadan elde ettiği belirtilen kâr oranı, yurtiçi kâr oranının dört katıdır.

Jersey'i faaliyetlerinin gerçekten dünya çapında olduğunu gösteren gerçek, 1962 yılında ürünlerini yüzden fazla ülkeye satması ve 52 ülkede kendine bağlı 275 şirketteki hisse senetlerin yüzde 50 ya da daha fazlasına sahip olmasıdır. Tablo 6, söz konusu şirketlerin ülkelere göre şu şekilde sıralamaktadır. Bölgelere göre özetlersek, Jersey'in Birleşik Devletler ve Kanada'da 114, Avrupa'da 77, Latin Amerika'da 43, Asya'da 14, Afrika'da 9 ve bunların dışındaki yerlerde ise 18 şirketi vardır.

---

14) "Çokuluslu şirket" terimini ilk kez kullanan Roosevelt zamanında Tennessee Valley Authority'nin ve Truman zamanında Atomic Energy Commision'ın müdürü ve şimdi de uluslararası bankacılık kuruluşu olan Lazard Frères'in desteklediği ve kontrol ettiği Development and Resourse Coorporation'ın başkanı olan David E. Lilienthal gibi görünmektedir. Lilienthal'ın Nisan 1960 tarihinde Carnegie Institute of Technology'e verdiği ve Development and Resourse Coorporation'da yayınlanan bir yazısının başlığının "The Multinational Coorporations" (Çokuluslu Şirketler) olduğu görülmüştür. Bu daha sonra *Business Week*'in 20 Nisan 1963 tarihli sayısında özel bir rapor olarak "Multinational Companies" (Çokuluslu Ortaklıklar) olarak kullanılmıştır.

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

Jersey'ın yabancı ülkelerdeki faaliyetlerinin inanılmaz derecede çeşitli ve büyük oluşu, şirketin yıllardır büyük ölçüde ve sürekli olarak sermaye ihraç ettiği kanısını uyandırabilir. Oysa gerçek hiç de böyle değildir. Yıllar önce küçük miktarda yapmış olduğu sermeye ihracı sayılmazsa, yabancı ülkelerdeki faaliyetlerinden elde ettiği kârlar, Jersey'ın yabancı varlıklarının artmasını sağlamıştır. Bundan başka, söz konusu dış kârlar o kadar büyüktür ki, dış gelişme ihtiyacı tümüyle hesaba katıldıktan sonra geriye Birleşik Devletler'deki ana şirkete gönderilecek çok para kalır. Dış kârlar olarak elde edilen para, ayrıntılı bir biçimde yayınlanmaz. Ancak, 1962 yılına ilişkin sayılar bunların büyüklüğüne ilişkin bir fikir verebilir. Bu yıl-

Tablo 6: Standart Oil'in Yan Kuruluşları

Birleşik Devletler	77	İsviçre	2
Kanada	37	Uruguay	2
İngiltere	24	Venezüella	2
Panama	17	Cezayir	1
Fransa	12	Danzig	1
Bahamalar	8	Dominik cumhuriyeti	1
İtalya	6	Mısır	1
İsveç	6	El Salvador	1
Kolombiya	5	Finlandiya	1
Hollanda	5	Macaristan	1
Avustralya	4	Hindistan	1
Brezilya	4	Endonezya	1
Şili	4	Kenya	1
Almanya	4	Lüksemburg	1
Filipinler	4	Madagaskar	1
Arjantin	3	Meksika	1
Danimarka	3	Yeni Zelanda	1
İrlanda	3	Paraguay	1
Japonya	3	Peru	1
Hollanda Antilleri	3	Kongo Cumhuriyeti	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

da, daha önce de belirtildiği gibi, kârlar 841 milyon $'dır. Bu toplamın, 538 milyon $'ı hisse büyük bir çoğunluğu Birleşik Devletler yerleşiği olan senedi sahiplerine dividant olarak ödenmiştir. Geriye kalan 303 milyon $, yurtiçi ve yurtdışı yatırımlarına ilâve edilmiştir. Bu sayıları veren Yıllık Raporun bir başka yerinde, 1962 yılında Birleşik Devletler'deki faaliyetlerden elde edilen kârın 309 milyon $ olduğunu öğreniyoruz. Bunun, ödenen dividant miktarından 229 milyon $ daha az olduğu görülecektir. Bir başka değişle, ayını yıl, hisse senedi sahiplerine ödenen dividantların yaklaşık yüzde 40'ı artı Birleşik Devletler'de yapılan net yatırımlar, yabancı ülkelerde yapılan faaliyetlerden elde edilen kârlardan karşılanmıştı. Bir cümleyle ifade etmek gerekirse: Standart Oil of New Jersey, çok büyük ve sürekli bir sermaye ithalatçısıdır.

Bununla beraber, bu noktada bir an için durup, Standart Oil of New Jersey'in kapitalist gerçeğin özüne ulaşmada bize gerçekten yardım edecek ideal bir tip olup olmadığını ya da tersine, üzerinde durulması gereken bir örnek olmaktan ziyade görmemezlikten gelinmesi gereken bir istisna oluşturup oluşturmadığını sormamız gerekir.

İkinci Dünya Savaşı'na kadar, Standart Oil'ı, Birleşik Devletler'in dünya politikasını büyük ölçüde ve bazen de kesin bir biçimde etkileyen çok önemli bir istisna olarak ele almak tabi doğru olurdu. Bununla beraber, gösterdiği faaliyetlerinin çokuluslu genişliği ve büyüklüğü, diğerlerinin çok ötesinde olduğu halde tek değildi. Aynı düzeyde geliştiği söylenebilecek sadece bir avuç şirket vardı. Birçok Birleşik Devletler şirketinin ithalat ve ihracatta elbette ki büyük menfaati vardı ve bunların çok azının yurtdışında şubeleri ve bağlı şirketleri bulunuyordu. Bununla birlikte, her iki açıdan da durum 1929 yılında neyse, 1946 yılında da oydu. Gerçekte, Birleşik Devletler şirketlerini doğrudan yabancı yatırımları söz konusu yıllar arasında yüzde 4 oranında azalarak 7.5 milyar $'dan, 7.2 milyar $'a düştü.[16] Bu yıllarda Amerikan ekonomisine egemen olan dev şirketlerin çoğu, *Business Week*'in ifadeleriyle, "uluslararası faaliyetleri olmakla birlikte" Standart Oil gibi "dünyaya göre düzenlenmiş" şirketler olmayıp "ülke koşulları çerçevesinde düzenlenmiş" şirketlerdi.[17]

---

16) United States Department of Commerce, *Office of Business Economics, U. S. Business Investments in Foreign Countries: A Supplement to the Survey of Current Business*, Washington, 1960, s. 1.

17) "Multinational Companies", *Business Week*, April 20,1963. Kapitalist dünyadaki son gelişmeleri görmede ve bunları analiz etmede, Birleşik Devletler'deki iş dünyası basınının, çoğu zaman iktisat mesleğinin çok ilerisinde olduğunu belirtmek ilginç olacaktır.

Tablo 7: Yurtdışı ve Yurtiçi İmalât Sanayi Malları Satışı ve Ticarî Mal İhracı, 1957-1962 (Milyar Dolar)

	Yurtdışından Elde Edilen Mamul Malların Satışı	Toplam Yurtiçi İmalât Sanayi Malları Satışı	Ticarî Mal İhracı (Yiyecek Dâhil)
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: Yurtdışı satışları, Fred Cutler and Samuel Pizer, "Foreign Operations of U. S. Industry: Capital Spending, Sales, and Financing", *Survey of Current Business*, October 1963; yurtiçi satışlar ve ihracat, Economic Indicators, son sayılar.

1950 yılından sonraki on beş yılda çok büyük değişmeler meydana geldi. *Business Week*'ten bir alıntı daha yaparsak, "Birleşik Devletler şirketleri ardı ardına denizaşırı kazançlarının arttığını ve dış yatırımlarının getirilerinin çoğu zaman Birleşik Devletler'deki getirilerinin çok üzerinde olduğunu gördüler. Dışarıdan elde ettikleri kazançlar yükselirken, yurtiçi faaliyetlerine ilişkin kâr marjları azaldı...Çokuluslu şirketler bu nedenle gelişti".[18] Sonuç olarak, Amerikan şirketlerinin doğrudan yabancı yatırımları İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda beş kattan fazla artarak, 1946 yılındaki 7.2 milyar $'lık büyüklük, 1963 yılında 40.6 milyar $'a yükseldi.[19] Yabancı yatırımlarda meydana gelen bu artışa paralel olarak, yabancı ülkelerdeki şubelerin ve bağlı kuruluşların satışlarında ve kâr marjlarında artış meydana geldi. İmalâtta, (petrol ve madencilik hariç), dışarıda yapılan satışlar 1957 yılında 18.3 milyar $ iken, altı yılda bu rakam yüzde 54 artarak 1963 yılında 28.1 milyar $'a yükseldi.[20]

18) *Ibid.*,

19) *Survey of Current Business*, August 1964, s. 10.

20) Fred Cutler and Samuel Pizer, "Foreign Operations of U. S. Industry: Capital Spending, Sales, and Financing", *Survey of Current Business*, October 1963, s. 19.

Amerikan şirketlerinin söz konusu yurtdışı faaliyetlerinin artan nispî önemine ilişkin kim görüşler Tablo 7'de görülmektedir. Tablo'da yurtdışından edinilen imalât sanayi mallarının satışı, toplam yurtiçi imalât sanayi malları satışı ve tarım dışı ticarî ihracatı ile ilgili veriler yer almaktadır.

Yabancı şubeleri ya da bağlı kuruluşları olan bu şirketlerin yurtdışı ve yurtiçi satışlarının ve ihracatının karşılaştırmak elbette tercih edilebilirdi. Söz konusu şirketlerin yurtdışı ve yurtiçi satışlarından elde ettikleri kârları ayrı ayrı bilmek iyi olurdu. Böylesi veriler elimizde olsaydı. Birleşik Devletler'deki dev şirketlerin yurtdışı faaliyetlerinin derecesini çok açık bir biçimde ortaya koyabilirdik. Ancak Tablo 7'de yer alan veriler bile yurtdışı faaliyetlere olan ilginin hızla geliştiğini açık bir biçimde göstermektedir. 1957 yılından itibaren altı yıl içinde toplam yurtiçi imalât sanayi malları satışının yüzde 17 artmasına ve tarım dışı ihracatın hemen hemen hiç değişmemiş olmasına karşın, yurtdışından elde edilen imalât sanayi malları satışının yüzde 54 arttığını göstermektedir.

Son yıllara ilişkin verileri konusunda bu kadarı yeterlidir. Geleceğe bakarsak, yurtdışı gelişimleri durmayacak gibi görünen Amerikan şirketlerinin gelecekte sahip olacakları başarılarının, diğer ülke ekonomileri üzerinde sürdüregeldikleri nüfuzlarıyla ilintili olduklarını görürüz. *U. S. News & World Report*'da yer alan özel bir rapor, "Amerika, birçok Amerikan işadamının gözünde, bir 'fırsatlar ülkesi' olma özelliğini yitirmektedir" demektedir.[21] Rapor bunun nedenini şu şekilde anlatmaktadır:

> *Bu işadamları gün geçtikçe, gelecekte meydana gelecek bir büyüme açısından en büyük potansiyele -bu ülkedeki pazarların değil de- yurtdışı pazarların sahip olduğu kararına varıyorlar. Birleşik Devletler pazarının büyük olmakla birlikle "doymuş" bir pazar olduğu görüşü yaygınlaşmaktadır.*
>
> *İşadamları, her tür mal ve hizmeti isteyen -satın alma yeteneği hızla artan- milyonlarca müşterisiyle büyük, ayak basılmadık dış pazarları daha elverişli olarak görmektedir.*
>
> *Birleşik Devletler firmaları, bu pazarları elde etmek için, dünyanın dört bir tarafında binalar ve fabrikaları kurmakta ve mev-*

21) "For New Oppotunities: Now, the Word Is Go Ahead ", *U. S. News & World Report*, June 1, 1964. Bu raporla iligili veri toplamak amacıyla, "U. S. News & World Report'un Uluslararası Kadrosunda yer alan üyeleri, yurtdışındaki birçok Birleşik Devletler firmalarıyla konuştular. İlâve veriler, ağırlıklı olarak yurtdışıyla iş yapan Birleşik Devletler şirketlerinden derlendi."

cutları genişletmektedir. 1958 yılından beri, sadece Batı Avrupa'da 2,100'den fazla Amerikan şirketi yeni faaliyetlere girişti...

Her türlü iş -otomobilden, çocuk mamasına kadar- Birleşik Devletler dışındaki pazarlar için gelecek vaat ediyor.

Good Year Tire & Rubber Company of Canada'nın başkanı L. E. Spencer şunları söylemektedir: "Dış pazarlar önümüzdeki 10 yılda Kuzey Amerika pazarlarının birkaç katı hızla büyüyecek".

International Business Machines' World Trade Corporation'ın başkan yardımcısı C. C. Smith de şunları söylemektedir: "Yabancı işletme sayımızdaki artış oranı, her temel ürün kategorisinde Birleşik Devletler'de olduğundan daha büyüktür. İş hacminin de, zamanla, Birleşik Devletler'dekini aşacağı umudundayız".

Colgate-Palmolive Company'nin bir yetkilisinin verdiği cevaba bir bakalım: "Birleşik Devletler'de doymuş bir pazardasınız. Büyümeyi sadece yeni ürünler sağlar. Dışarıda, kültürel, sosyal ve iktisadî gelişmeleri sonucunda sabun, diş macunu ve diğer şeyleri satın alma durumuna gelen milyonlarca insan var".

General Electric Corporation'ın başkanı Fred J. Borch şöyle bir kehanette bulunmaktadır: "İktisadî ve siyasî iniş ve çıkışlar ne olursa olsun, önümüzdeki 25 yılda en hızlı gelişecek pazarlar, yurtdışı pazarlar olacaktır".

Bunların yanı sıra yurtdışında bulunan Birleşik Devletler firmalarının yaptığı bir araştırma şu temel sonuçlara ulaştı:

1. Birleşik Devletler şirketlerinin yurtdışına yaptığı satışlar, aynı şirketlerin ülkede yaptığı satışlardan daha hızlı artmaktadır. Kazanç yüzdeleri çoğu zaman üç ya da dört kat fazladır.

2. Yurtdışı kâr oranları genellikle Birleşik Devletler'de gerçekleşen benzer faaliyetlerden sağlanan oranlardan daha yüksektir. Birçok firma, yüzde getirilerin "dışarıda, Amerika'da olduğundan iki kat daha yüksek" diye belirtiyor. Birçok firma yurtdışında ücretlerin düşük, rekabetin daha düşük olduğunu ifade ediyor.

3. Yurtdışı pazarları beslemenin en iyi yolu genellikle Birleşik Devletler'den yapılacak ihracat değil, işlerin o ülkelerde yapılmasıdır. Yurtdışındaki bir fabrika söz konusu ülkenin ihracatın karşısına diktiği gümrük tarifeleri ve diğer ticaret engellerine takılmıyor...

Bu nedenle, gerek geçmişteki kayıtlardan ve gerekse de gelecek için plânlanan ve umutlardan anlaşılacağı üzere, Amerikan şirketleri, Standart Oil'ın öncülüğünden bu yana uzun sürdür dönüşü olmayan bir yola girmiştir. Standart, hâlâ çokuluslu bir şirket model olmasına rağmen artık istisna değildir. Bu bize sadece diğer dev şirketlerin de şu anki mevcut ya da gelecekteki durumu en gelişmiş bir biçimde ortaya koymaktadır.

Bundan başka, Standart Oil of New Jersey'de son zamanlarda olup bitenler bize, çokuluslu şirketlerin sosyalizmin yayılmasına neden böylesine düşman olduklarının kesin bir örneğini vermektedir. Küba devriminden önce, Jersey birkaç değişik neden çerçevesinde Küba'yla ilgilendi. Adada rafine tesisleri bulunmaktaydı ve geniş bir dağıtım sistemi faaliyetteydi. Bunları ikisi birden aşağı yukarı 62,268,000 $ civarındaydı.[22] Buna ilâveten, Jersey'in Küba'daki bağlı şirketi ham petrolü, yine Jersey'in Venezüella'daki Creole Petrolem'dan satın alıyor ve bedelini uluslararası petrol kartelinin saptadığı yüksek fiyattan ödüyordu. Şirket bu nedenle iki ülkede gerçekleştirdiği üç faaliyet nedeniyle kâr elde ediyordu -ham petrol satışı, ham petrolün rafine edilmesi ve nihaî ürünün satışı. Devrimin bir sonucu olarak, şirketin Küba'daki mülkleri karşılık ödenmeden millileştirildi ve Creola Küba pazarını kaybetti. Varlıklarının 60 milyon dolardan fazlasını ve iç sürekli kâr kaynağını bir çırpıda kaybetti -ve artık bu ülkeye Birleşik Devletler'den ihracat ya da ithalat da yapılmayacaktı.

Jersey ve Birleşik Devletler yönetimleri, Küba'ya yönelik farklı politikalar izlemiş olsalardı, devrim hükümetinin yine de Venezüella'dan, bu ülkenin en yakın ve rasyonel arz kaynağı olması nedeniyle, petrol almaya devam etmesi tartışılabilir. Bu hiç şüphesiz doğrudur ama bir şartla. Devrim hükümeti Venezüella'dan petrol almaya devam edebilirdi. Ancak, Standart Oil'ın dikte ettireceği fiyatlara ve vadelere uymayı istemeyecekti. Ve bu ülke yerine alternatif bir arz kaynağı olarak Sovyetler Birliği'ne dönebileceğinden, kartel tarafından dayatılan koşullara uymak zorunda değildi. Bu nedenle, Küba pazarında kalmaya devam etmek için, Jersey en azından fiyatlarını indirmek ve daha iyi kredi imkânları sunmak zorundaydı. Bu husus, Küba'da yapılacak satışlardan daha az kâr elde etmenin yanı sıra tüm kartel fiyat yapısının tehlikeye girmesi anlamına gelecekti. Jersey ve Washington, tüm bunlara razı olmaktansa, Küba Devrimine karşı savaş açmaya karar verdiler.

---

22) "Standart and Poor", *Standart Corporate Descriptions*, July 24, 1961.

Birleşik Devletler'le Küba arasındaki çelişkide asıl öteki olan husus iki ülke arasındaki ticaret olmadığı Küba'nın diğer kapitalist ülkelerle olan ilişkilerinden anlaşılır. Küba ekonomisinin sosyalizasyonundan sonra, Havana hükümeti İngiltere, Fransa, İspanya, Kanada, Japonya; kısaca, kendisiyle iş yapmayı isteyen ve bunu yapabilecek her ülkeyle ticaretini geliştirmek için canla başla çalışıyordu. Küba'nın ihracat ve ithalat kapasitesinin sosyalizme geçişin ilk yıllarındaki örgütsüzlük ve diğer zorluklar nedeniyle azaldığı elbette ki doğrudur. Ancak, Kübalıların birkaç yıl içinde, adanın, eskiden geçerli olan yeni koloni rejimine göre daha iyi bir ticaret ortağı olacaklarından kuşkulanmak için ortada hiçbir neden yoktu. İki ülke arasındaki blokaj kaldırılıp yeniden normal ilişkiler kurulsaydı, Birleşik Devletler'in Küba ticaretinden büyük kârlar sağlayacağı konusunda kuşkulanmak için de ortada hiçbir neden yoktu.

Ancak, Amerikan politikasına egemen olan dev çokuluslu şirketlerin gerçekten ilgilendikleri husus bu değildir. İstedikleri özellikle ayrıcalıklı koşullarda alım ve satım yapmayı, emirlerini kendine bağlı bir şirketten diğerine yönlendirmeyi, vergi, emek ve diğer politikalar açısından kendisi için yararlı olacak bu ya da şu ülkeyi seçmeyi sağlayacak bir biçimde yabancı arz kaynaklarının ve yabancı pazarların tekelci kontrolüdür. Kısaca, kendi koşulları çerçevesinde ve nerede isterlerse o koşullarda ve yerlerde iş yapmak isterler. Ve bu nedenle istedikleri ticaret ortağı değil ama Amerikan Büyük İşletmelerinin ihtiyaçlarına göre kanunlarını ve politikalarını düzeltmeye istekli "müttefikler" ve müşterilerdir.

Bu duruma karşın, Küba'nın suçunun, fiiliyatta ve gerçekte, kendi kaynaklarını halkın çıkarlarına göre kullanma konusundaki mutlak hakkını istemesi olduğu görülebilir. Bu husus, çokuluslu dev şirketlerin daha önce Küba'da kullandıkları hakların ve ayrıcalıkların azaltılmasını ve bunun ardından ortaya çıkan çatışmada da tümüyle kaldırılmasını beraberinde getirdi. Şirketlerin ve söz konusu şirketlerin Washington'daki hükümetinin Küba Devrimine böylesine şiddetli bir tepki göstermesi işte bu yüzdendir. Yoksa bir ticaret kaybı ya da irrasyonel korkular ve önyargılar yüzünden değil.

Küba küçük bir ülke olduğundan, belki de tepkinin şiddetinin, katlanılan zarara göre çok aşırı olduğu düşünülebilir. Ancak, bu esas noktanın gözden kaçırılmasına neden olabilir. Küba'yı böylesine önemli hale getiren ülkenin kesinlikle küçük artı Birleşik Devletler'e bu kadar yakın olmasıdır, Küba "özgür dünyadan" ayrılıp, cezasını çekmeden sosyalist kampa

katılabilirse, o zaman her ülke de bunu yapabilecektir. Ve Küba yeni düzen çerçevesinde refaha ulaşırsa, dünyanı tüm azgelişmiş ve sömürülen ülkeleri Küba örneğinin peşinden gideceklerdir. Küba'yla birlikte küçük bir ülkenin sömürülebilme imkânının yanı sıra tam da "özgür dünyanın" yani sömürü sisteminin varlığını sürdürebilme imkânı tehlikeye düşmüştür.

Birleşik Devletler'in Küba politikasını yönlendiren bu gerçektir. Bu politikaya ilişkin strateji, Küba ekonomisini mümkün olan her şekilde zedelemek ve aksatmaktı. Ve üç amacı vardı. Birincisi, Küba halkının er ya da geç devrimin önderlerine olan güveninin sarsılacağı ve dolayısıyla da başarılı bir karşı devrime hazırlanacağına ilişkin duyulan umuttu. İkincisi, azgelişmiş ülkelerin halklarına devrimin bir işe yaramadığının öğretilmesiydi. Üçüncüsü ise Küba ekonomisini desteklemenin tüm yükünün tüm sosyalist kampa özellikle de ekonomisinin gelişmiş olması nedeniyle bu kampın üyesi olan Sovyetler Birliği'ne ödettirilmesinin giderek artırılmasıydı. Bu çerçevede diğer sosyalist ülkelerin, zaten güç durumda olan ekonomilerinin yükünü daha da ağırlaştırmamak için, yeni devrimlere engel olmak amacıyla etkilerini kullanma konusunda uyarılabilecek olmalarıydı.

6

"Özgür dünyayı" korumanın tek yolu tabii ki bu değildi. Birleşik Devletler, Küba'daki Batista rejimini yıkan devrimin niteliğini anlamakta gecikti. Bu arada da devrimciler güçlerini sağlamlaştırdılar. Aynı yanlışlığı yapmamak için artık bütün ön tedbirler alınmaktadır. Bütün devrimcilerden artık otomatik olarak şüphe edilmektedir. Hiçbir rejim Birleşik Devletler'in tam desteğine lâyık olacak kadar gerici değildir.

Bu desteğin bir kısmı iktisadî yardım şeklindedir; gerçekte bu yardım, kendi ülkelerinin çıkarlarından çok, Washington'a sadakatlerini sağlamak amacıyla çürümüş oligarşiye verilen sadakalardır.[23] Diğer kısmı ise iki şekilde yapılan askerî yardımlardır.

Birincisi, Birleşik Devletler silâhlı kuvvetlerinin dolaysız bir biçimde yanaşma devletin topraklarında bulunmasıdır: Birleşik Devletler kontrolün-

23) 1948'den 1961 yılına kadar Birleşik Devletler hükümet kurumlarında üst düzey resmî görevlerde bulunan D. A. Fitzgerald şunları söylemektedir: "dış yardıma yönelik eleştirilerinin çoğunun nedeni, söz konusu yardımların iktisadî gelişmeyi sağlamak için yapıldığına ilişkin kritik düşüncesiydi. Ancak, amaç hiç de bu değildi...Bu, asıl amacın ne olduğuna bağlıdır. Asıl amaç, kısa bir siyasî krize denk gelmektedir. İktisadî gelişme, eğer olmuşsa, sadece tesadüfî bir sonuçtur". *U. S. News & World Report*, February 25, 1963, s. 49-50'de yer alan röportaj.

deki üslere birliklerin yerleştirilmesi (yukarıda da gördüğümüz gibi, 275 civarında büyük üs ve Amerikan güçlerinin elinde tuttuğu ya da bunlar için hazırlanan 1,400 üs daha vardır); iki ülke yönetimlerinin anlaşmasıyla ev sahibi ülkenin topraklarının herhangi bir yerinde birliklerin "acil" durumlara karşı müdahale edebilmesi amacıyla konuşlandırılması (1958 yılının yazında Lübnan'da; 1962 yazında Tayland'da, 1965 baharında Dominik Cumhuriyeti'nde); ve yanaşma ülkelerin silâhlı kuvvetlerine gönderilen değişik türde danışma ve eğitim kurulları (1957 yılında sadece Latin Amerika'da Meksika dışında her ülkede Kara, Deniz ve Hava Kuvvetlerinden oluşan toplam kırk kurul vardı). Güney Vietnam'ın da gösterdiği gibi, eğitim kurulları bir anda ve çarçabuk karşı devrimci savaş birlikleri haline dönüştürülebiliyordu.[24]

Askerî yardımın ikinci şekli, yanaşma devletlerin silâhlı kuvvetlerine malzeme ve finansal desteğin sağlanmasıdır. Birleşik Devletler'in dünyanın dört bir tarafında azgelişmiş ülkelerle imzalamış olduğu düzinelerce askerî yardım anlaşmaları, görünüşte Sovyetler Birliği ya da Çin saldırı "tehdidini" karşılamak niyetiyledir. Ancak, gerçek amacın bu olduğunu ciddi hiçbir bir askerî plânlama uzmanı düşünmez. Böylesi bir tehdit olsaydı, Birleşik Devletler tek başına bu tehdide karşılık verebilirdi. Gücü olmayan birçok müttefikle askerî strateji oluşturmaya çalışmak, güçten çok zayıflık kaynağı olur. Latin Amerika'da askeriyenin rolünün incelenmesi konusunda öncülük eden çalışmasıyla Lieuwen, askerî yardımın gerçek amacını çok açık bir biçimde ortaya koymuştur:

> *Bu [askerî] politikalar...komünizmin askerî tehdidini karşılamak amacıyla değil, Latin Amerika'nın dostluğunu, Birleşmiş Milletler'de ve Amerika Devletleri Örgütü'nde işbirliği ve desteğini kazanmak amacıyla tasarlanmıştır. Rio askerî anlaşması, K[arşılıklı] S[avunma] Y[ardımı] Paktları, silâh yardımları, ödeme yardımları, A[merika'lılar] A[rası] S[avunma] K[urulu] ve askerî görevleri; tüm bunların büyük bir askerî önemi yoktur.*

24) Güney Vietnam ayrıca, bugün azgelişmiş ülkelerdeki gerici rejimlerin, Birleşik Devletler ne kadar bol malzemeyle donatmış ve "örgüt" vermiş olsa da, kendilerini bu işe adamış ve deneyimli devrimci gerillalara karşı savaş kazanamadıklarını göstermektedir. Bu önemli gerçeğin sonuçlarını değerlendirmenin yeri burası değildir. Burada sadece Güney Vietnam'daki mücadelenin önemi yıllar geçtikçe daha da artacak ve geriye dönüp bakıldığında, yirminci yüzyılın ikinci yarısında, tarihin dönüm noktalarından biri olduğu kabul edileceğine olan inancımızı belirtmekle yetinelim.

> *Bunlar, her şeyin ötesinde, Latin Amerika'daki cumhuriyetlerin çoğunda siyasî alanda etkileri olan subayların, Sovyet etkisini bertaraf edecekleri, Birleşik Devletler'i destekleyecekleri, siyasî istikrarı koruyacakları, askerî açıdan önemli hammaddeleri temin edecekleri ve üsleri kullanma hakkını sağlayacakları umuduyla verilmiştir.*[25]

Konuyu başka türlü ortaya koyarsak, Birleşik Devletler'in azgelişmiş ülkelere yaptığı askerî yardımların amacı, söz konusu ülkeleri Amerikan imparatorluğunun içinde tutmak ve değillerse de imparatorluğa dâhil etmektir- ve her halükârda ileride "özgür dünyadan" kopmaları önlemektir. Yardım alan ülkelerde bunun yarattığı sonuçlar trajiktir. Kolombiyalı devlet adamı Eduardo Santos "yaptığımız, uluslararası arenada hiçbir önemi olmayan ama her ülkenin yaşamında yok edici bir güç haline gelen ordulardır. Her ülke, kendi ordusu tarafından işgal edilmiştir" demektedir.[26] Londra'da Pakistanlı öğrencilerden oluşan bir grubun yayınladığı ve Birleşik Devletler'le Pakistan arasındaki ilişkilerin ilginç bir incelemesinde de aynı nokta üzerinde ağırlıklı olarak durulmaktadır:

> *Uzun dönemde, askerî yardımın en kötü yanı, toplumsal ve siyasî dengede zamanla muhafazakârlık ve yerleşik müktesep haklar lehine ortaya çıkardığı değişikliklerdir. Askerî yardımlarla ekilen canavar tohumları korkunç subaylar yaratmıştır. Bunların kökenleri toplumumuzun en muhafazakâr kesimlerine kadar uzanmaktadır ve halkımız hakkında karar verme yetkisine sahiptirler. Bu, bunu dengeleyecek bir başka karşı gücün olmadığı büyük bir güçtür.*[27]

Tüm dünyaya yayılan Washington'a sadık bu küçük askerî güçler, Birleşik Devletler'de büyük bir askeri güce duyulan ihtiyacı hiçbir şekilde azaltmaz. "Özgür dünyanın" sömürülen ülkelerinde devrimci protesto dalgası yükseldiğinde, Amerikan silâhlı kuvvetlerinin dolaysız ve yoğun müdahalesiyle eski düzen bir süre daha varlığını sürdürebilir. Nükleer si-

---

25) Edwin C. Lieuwen, *Arms and Politics in Latin America*, New York, 1960, s. 226.
26) Lieuwen, *ibid.*, s. 237-238'den alınmıştır.
27) "The Burden of U. S. Aid", *Pakistan Today*, New Series, No.1, Autumn 1961.

lâhlara ve kıtalararası füzelere kayıldıkça, global üs sisteminin Rus saldırılarına karşı savunma olduğu bahanesinden bile vazgeçilmiştir. *New York Times*'da dışişleriyle ilgili köşe yazarlığı yapan Cyrus L. Sulzberger, "NATO çevresinde buluan üslere olan ihtiyaç gittikçe azalmaktadır. Orta menzilli ve uzun menzilli artı denizde taşınabilen füzeler, karşı vurucu gücünüzün ağırlık noktasını değiştiriyor. Ancak, Birleşik Devletler'in yurtdışındaki tüm üslere ihtiyacının kalmadığını düşünmenin sırası henüz gelmedi" demektedir. Bunun ardından, Napolyon Savaşları'ndan sonraki İngiliz politikasıyla açık benzetişim yapılıyor. Ancak, "imparatorluk" kelimesi sadece geçmiş dönem için kullanılıyor:

> *Washington bugün gerektiğinde sınırlı savaş hazırlıkları yapmayı vurgulamaktadır. Bunlar hareket yeteneği, bir yerden bir başka yere, yurtdışında sıçrama taşı olarak kullanılacak yerlere, insan ve malzeme transfer yeteneğini gerektirir. Bu iş aynı zamanda da, stratejik açıdan önemli limanlarda "ileri yığınak" adı verilen düzenlemeleri gerektirir.*
>
> *Pentagon, şimdilerde bu özel sorun üzerinde durmaktadır, Napolyon Savaşları'ndan sonra, İngiliz Deniz Kuvvetleri, denizaşırı imparatorluğun savunulması konusunda Londra'nın isteklerini göz önüne alarak böylesi bir inceleme yapmıştı. Daha sonra Birleşik Devletler donanması da, global olarak nasıl hareket edileceğine ilişkin bir analiz yapmıştı.*
>
> *Washington'un bugünkü araştırması, topyekûn bir savaştan çok sınırlı bir savaş üzerinedir.*
>
> *Benzer şekilde, yöneticiler, farklı cephelerde, savaşan biz olmadığımız halde her işin bize bırakıldığı Güney Vietnam'daki çatışmalara benzer sınırlı savaşlara katılmamız uğraşı içindeler. Örneğin, İran bir Rus saldırısına maruz kalırsa, yapılacak ilk yardımlar "toplam" bir yardım biçiminde değil de, "sınırlı" olacaktır. Böylesi bir harekete hazırlıklı olmak için, Birleşik Devletler'in dünyayı ateşe atmak yerine başka yollar bularak gerçekleşecek bir saldırıya karşı hemen karşı koyacak direnç noktaları sağlamak amacıyla elinde yeterli düzeyde denizaşırı üs bulundurması gerekmektedir.*[28]

28) *New York Times*, April 23, 1962.

Sulzberger gerçekten, on dokuzuncu yüzyılda İngiltere'nin yaptığı gibi, Birleşik Devletler'in de bir dünya imparatorluğunu korumak amacıyla tüm dünyada bir askerî güce ihtiyacı olduğunu söylemiyor mu? Ancak, bildiğimiz gibi, Birleşik Devletler'in sosyalizmin gelişmesine karşı mücadelesini devamlı olarak sürdürebilmesi için de global bir askerî güce ihtiyacı vardır. Ve işin doğrusu, imparatorluğun korunması ve sosyalizme karşı savaşma hızla gündeme gelmektedir. Hâlihazırda bu durum ortaya çıkmasa da, neredeyse çıkmak üzeredir. Zira imparatorluğa tehlike, iki yüz yıl önce tıpkı Amerikan devriminde olduğu gibi, derin bir millî bağımsızlık isteği ve azgelişmiş ülke deneyimlerinin de gösterdiği gibi, sadece kamu girişimciliği ve kapsamlı plânlama çalışmaları olmadan başarılması mümkün olmayan giderek artan bir iktisadî gelişme ihtiyacıyla ateşlenen devrimci hareketten gelir. Kısaca, bu başarı, ancak millî devrimler, aynı zamanda sosyalist devrimler niteliğindeyse gerçekleşebilir.

Bu iki büyük sosyo-siyasî dönüşüm tek bir süreçte birleştiğinden, bunlara karşı sürdürülen savaş da benzer şeyi gerçekleştirmektedir. Bugün Birleşik Devletler açısından imparatorluğunu savunmanın anlamı sosyalizme karşı sadece imparatorlukta değil, nerede olursa olsun savaşmaktır. Zira sosyalizm doğası gereği, herhangi bir yerde elde ettiği başarıyla her yerde güç kazanan uluslararası bir harekettir. Bu nedenle, tüm devrimlere karşı çıkılmalıdır. Bu devrimlere maddî ya da ahlâkî destek veren her kaynak zayıflatılmalı ve de mümkünse yok edilmelidir. İşin bu iki yönü, tüm dünyadaki siyasî ve sosyal statüko, Birleşik Devletler oligarşisinin askerî ihtiyaçlarını tanımlayan ve belirleyen hususlardır.

7

Amerikan oligarşisinin askerî kurumlara olan ihtiyacı üzerinde oldukça fazla durduk. Bu noktadan sonra, bu ihtiyaçları tatmin etmenin oligarşi üyelerinin özel çıkarları ve ülkenin sınıf yapısının uyumu üzerindeki etkilerini incelemek gerekir.

Son kısımda, yönetimin sürdürdüğü faaliyetlerin çoğunun özel çıkarlarla rekabet yaratması ya da oligarşinin sınıf yapısı ve ayrıcalıklarını zedelemesi ve bu nedenle de hızla muhalefetin ortaya çıkarak güçlenmesi üzerinde durmuştuk. Bunun sonucu ise sosyal olarak rasyonel ve arzu edilebilir amaçlara ulaşmadan çok önce birçok engelle karşılaşılmasıdır. Askerî alanda sürdürülen devlet faaliyetlerinde bu durum nasıldır?

Önce, devasa bir askerî güç kurmanın özel girişimle rekabet yaratmaya-

cağı açıkça ortadadır. Devleti, kendilerine ait alanlardan uzak tutacak özel müktesep haklara sahip özel askerî kuruluşlar mevcut değildir. Ve askeriye, satıcısının lehine her yıl milyonlarca dolarlık harcamasıyla, özel işletme için ideal bir müşteri olma rolünü üstlenmektedir. Sermaye donanımının büyük bir kısmının alternatif kullanım alanı olmadığından, bunun maliyeti de son ürünün fiyatına dâhil edilir. Bu nedenle, silâh üretme işi risksizdir. Buna karşılık, efsanevî bir risk unsuru çerçevesinde kâr oranlarına oldukça büyük bir marjı konur. Ve levazım subayları emekli olduktan sonra silâh üreticilerinden bol paralı işler kapmayı bekledikleri nden, bunlarla olan alışverişlerinde ince eleyip sık da dokumazlar.[29]

Bu sistemin sonuçları, ülkenin en büyük uçak imalâçısı olan Boeing Company'nin kârlarını denetleyen Senato Soruşturma Alt Komitesi'nden önce kanıtlarıyla çok iyi biçimde ortaya konmuştur:

> *Mr. Nunnally, [baş sayman], Bomarc, B-52 ve B-54 bombardıman uçakları, KC-135 tankerleri ve diğer projeleri için Boeing'le hükümet arasındaki sözleşmelerinin 1951 yılından bu yana toplam 11,818,900,000 $ olduğu konusunda tanıklık etti. Bu işle ilgili şirket maliyetinin 10,911,200,000 $ ve gayrisafî kârın da 907,700,000 $ olduğunu söyledi.*
>
> *Şirketin net yatırımına (net değer artı borçlanılan sermaye) karşı kâr ölçülerinin yıldan yıla, kâr yüzdelerinde iniş ve çıkışlar olduğunu, 1953 yılında yüzde 108.6, 1951 ve 1960 yılında da yüzde 36 olduğunu söyledi.*
>
> *Mr. Nunnally, Boeing'in kârlarının şirket değeri cinsinden ölçüldüğünde, hükümet sözleşmelerinde vergilerden önce ortalama yüzde 74.38, vergilerden sonra yüzde 35.68, hükümet ve ticarî işlerin ikisinde birden vergilerden sonra yüzde 19.05 olduğunu söyledi.*
>
> *Mr. Nunnally bunun, ayını yıllarda hükümetin düzenleyici kurumlarınca hesaplanan, Birleşik Devletler'deki tüm imalât sana-*

29) 1960 yılında, House Armed Services Committee'nin bir alt komitesine göre, ülkenin en büyük savunma müteahhitlerinden 720'sinde, 251 eski general ve amirallerden oluşan 1,426 emekli subay çalışmaktaydı. Oliver C. Cox, *Capitalism and American Leadership*, New York, 1962, s. 118'de belirtilmiştir.

> *yinde net değere karşı net kâr olan yüzde 10.73'ün hemen hemen "iki katı" olduğunu söyledi.*[30]

Bildiğimiz kadarıyla, silâh üretiminin kârlılığına ilişkin tüm veriler toplanmamıştır ve Boeing'in özellikle korunan bir şirket olması mümkündür. Böyle de olsa, orduya mal vermenin genel olarak iyi bir iş olduğu konusunda hiç şüphe yoktur: büyük ve küçük tüm şirketler, bundan alabildikleri kadar büyük bir pay kapmaya çalışırlar. Askerî harcamalara karşı olmayan oligarşinin özel çıkarları, bu harcamaların sürekli olarak artması için çalışır.

Oligarşinin sınıf çıkarları aynı yönde işler. Hükümetin eğitim ve refah konusunda yaptığı yoğun harcamalar, oligarşinin ayrıcalıklı durumunu tehlikeye sokma eğilimindedir. Askerî harcamalar söz konusu olduğunda ise bunun tersi geçerlidir. Bunun nedeni, militarizasyonun toplumdaki tüm gerici ve irrasyonel güçleri beslemesi ve ilerici ve insanî olan her şeyi önlemesi ya da öldürmesidir. Otoriteye körü körüne saygı duyulması sağlanır. Uysal ve uyumlu olma öğretilir ve buna zorlanır. Kabul etmeme, vatanı sevmeme hatta ihanet olarak değerlendirilir. Böylesi bir atmosferde oligarşi, ahlâkî otoritesinin ve maddî durumunun teminat altında olduğunu hisseder. Sosyal bilimciler arasında, militarizmin bu sosyal işlevinin önemini en iyi değerlendiren Veblen'dir:

> *İş ilkelerinin egemen olduğu en geniş ve umut verici -kurulu düzene karşı düzeltici bir unsur olarak en umut verici olanı- kültürel disiplin unsuru millî politikadır...İşletme çıkarları saldırgan bir politika olması hususunda diretir ve bunu da işadamları yönetir. Böylesi bir politika vatansever olduğu kadar savaşçıdır. Savaşçı işletme politikasının dolaysız kültürel değeri apaçık ortadadır. Halkta muhafazakâr bir eğilim doğmasına yardımcı olur. Savaş zamanında ve askerî örgütler içinde, sivil haklar her zaman uygulanmaz. Savalar ve silâhlanma ne kadar çokça bu durum o kadar uzar. Askerî eğitim, seremonyel bir üstünlük, keyfî emirler*

30) *New York Times*, May 23, 1962. Mr. Nunnally aynı zamanda, sayılarla ilgili olarak şirketle kendi açıkladığı büyüklükler arasında bir uyumsuzluk olmadığına da tanıklık etti. Times muhabiri, Boeing'in "net yatırım" ölçüsüne itiraz ettiğini ve kâr oranının satış hacmi üzerinden hesaplanması gerektiğini söylediğini ilâve etmektedir.

ve sorgusuz itaat eğitimidir...Bu eğitim ne kadar yoğun ve geniş kapsamlı olursa, toplumun üyeleri de o kadar etkin bir emir aşma alışkanlığı içinde olacaklar ve demokrasinin en büyük zayıflığı olan kişisel otoriteyi pek de önemsememe eğiliminden uzak kalacaklardır. Bu, öncelikle ve kesinlikle tabii ki askerlere uygulanır. Ancak, sivil halka ilişkin uygulaması daha düşük düzeydedir. Rütbe, otorite ve üstünlük gibi savaşçı kavramlarla düşünmeyi ve kişi haklarının kısıtlanmasına karşı gitgide daha sabırlı olmayı öğrenirler...Savaşçı, yırtıcı bir hayat alışkanlığı, barış sanayinin ve makineleşme sürecinin doğurduğu çağdaş hayatın bayağılıklarına tepki gösterebilecek yitirilen mevki ve benlik duygusunu yeniden verebilecek en sağlam disiplin unsurudur. Bir askerî örgütte üstünlük ve benlik ve onur aşamaları üstünde önemle duran savaş, barbarca yıkıcı düşünce yöntemleri için etkili bir okul olmuştur.[31]

İspanya-Amerika Savaşı sırasında en azından kısmen Veblen'in gözlemlerine dayanan bu genellemeler, Başkan Roosevelt'in dokunaklı Veda Demecinde askerî-sanayi kompleksinin Amerikan yaşamına egemen olmaya başladığı geçen yirmi yılın olayları çerçevesine tam anlamıyla teyit edildi. İnsan hakları gerçekte uygulanmadı ve emperyalizmin global politikalarını ve anti sosyalizmi kabul etmemek, Komünizm ve dolayısıyla da vatana ihanetle eş tutuldu.

Söz konusu yıllarda askerî harcamaların sürekli olarak artmasını sadece oligarşinin tercih ettiği izlenimini vurgulamak doğru olmayacaktır. Tekelci kapitalizmin, büyük üretim potansiyelini barışçıl ve insanî amaçlar için rasyonel olarak kullanma yeteneksizliğiyle birlikte süreceği kabul edilirse, şu iki hususun birinin seçilmesi gerekir: ya Büyük Depresyonun kitlesel işsizlik ve umutsuzluğu ya da 1940'lı ve 1950'li yılların devasa askerî bütçelerinin sağladığı maddî refahla daha iyi bir iş güvenliğini. İşçiler de dâhil olmak üzere Amerikalıları çoğu sistemin devamlılığını hiç tartışmasız kabul ettiklerinden, kişisel olarak kendileri açısından en avantajlı olan durumu tercih etmeleri doğaldır. Ve bu tercihi haklı çıkarmak için de, ülkeyi ayakta tutmak amacı çerçevesinde gerekli olan askerî kuruluşların sınır-

31) Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, s. 391-393.

sız bir biçimde genişlemesini öngören resmî komünizm düşmanlığı ideolojisini benimsediler.

Buna karşın, son yıllardaki artan askerî bütçelere neden pek bir siyasî muhalefet gösterilmediğini de anlamak kolaydır. Normal olarak lobiler ve baskı grupları arasında geçen sert kavgalarla karakterize edilen Kongre'de, askerî hizmetler için ilâve birkaç milyar dolar daha ayrılması talep edilince, tam anlamıyla mükemmel bir oybirliği ortaya çıkar, Kongre üyeleri, en büyük miktarı önerme şerefine nail olmak için birbirleriyle yarışırlar.[32]

Halkın temsilcileri heyecan içinde paralarının nasıl savunma harcamaları için harcandığına dikkat etmezler. Wisconsin Demokrat Parti Senatörü William Proxmire, "Senato'daki deneyimim, demokrasimizin, askerî kuruluşlarımız için yapılan aşırı harcamaların ve israfın önüne geçemediğini acı bir biçimde gösterdi".[33] B-52 ve B-58 bombardıman uçaklarına Başkan'ın istemiş olduğundan fazla harcamaların yapılmaması için Savunma Bakanı McNamara'nın ısrarına karşı Senato'nun verdiği tepkiyi şu şekilde anlatmaktadır:

> *Bu ödeneğin reddedilmesi için önerdiğim değişikliğin oylamasında bana sadece üç Senatör katıldı. Senato'daki tartışmalara sırasında, bu konuda yarım milyar dolardan fazla harcanmaması için çok uğraştık. Yine de o gün oy veren Senatörlerden yüzde 95'i nedenlerimizi, Başkan'ın, Savunma Bakanı ve yardımcılarının tavsiyelerini dinlemediler ve ödeneğin kabul edilmesi yönünde oy kullandılar. Bu para, federal hükümetin o yıl sağlık araştırmalarına ve federal konut programına harcadığından ve Birleşik Devletler Orman Hizmetleri, Millî Park Hizmeti ve Balıkçılık ve Vahşi Yaşam Hizmeti için bütçede ayrılan paradan fazlaydı.*[34]

Senatör Proxmire'nin "federal harcamaları haklı çıkarma konusunda millî savunmanın bir eşi benzeri daha yoktur. Kongre'nin ikinci kez dönüp bakmadığı programlar, bir silâhlı kuvvetler ödeneğine bağlanırsa hemen kabul edilir"[35] sonucuna varması hiç de garip değil. Senato'nun libe-

---

32) İşte tipik bir haber örneği: "Amerikan barış tarihinin en büyük askerî ödeneği [Senato'da] 88'e karşı 0 oyla kabul edildi". *New York Times*, June 14, 1962.

33) "Spendthrifts for Defence", *The Nation*, August 25, 1952, s. 63.

34) *Ibid.*, s. 64.

35) *Ibid.*.

ral üyelerinden biri olması nedeniyle ünlü Proxmire'in görüşleri belki abartılı olduğundan dolayı pek önemsenmeyebilirdi. Ancak, bu, Georgia Senatörü, tutucu Güneyli ve Senato Silâhlı Kuvvetler Hizmetleri Komitesi Başkanı Richard B. Russell için geçerli değildir ve ondan çoğunlukla Senato'nun en güçlü kişisi olarak bahsedilir. İşte Senatör Russell'in Senato salonundaki bir konuşmada Senatör Proxmire'a söyledikleri:

> *İnsanların yapıcı amaçlar taşıyan değil de, yıkıcı amaçlar çerçevesinde yaptıkları hazırlıklarda, para harcama konusunda dikkatsiz davranmaları söz konusu. Bu neden böyle bilmiyorum. Ancak, Senato'da otuz yıldan fazladır gözlemlediğim şey, daha iyi konutların yapılması ve insanların sağlığı için harcanacak paralar konusunda gösterilen hassasiyet, öldürmek, yok etmek, şehirleri ve büyük ulaşım sistemlerini ortadan kaldırmak için silâh satın alırken gösterilmiyor.*[36]

Tüm sosyal düzenin bundan daha yıkıcı bir biçimde suçlanmasını düşünmek zordur. Daha önce de gördüğümüz gibi, bunun nedenleri Senatör Russell'in düşündüğü gibi pek öyle esrarengiz de değildir. Tanınmış Harvard'lı iktisatçı Summer Slicher'ın 1949 yılında açıkladığı gibi, soğuk savaş, "mal talebini artırır, istihdamın yüksek düzeylerde sürdürülmesini sağlar, teknik gelişmeyi hızlandırır ve dolayısıyla da ülkenin standart düzeyini yükseltmesine yardımcı olur...Bu nedenle de, kapitalizmin, Birleşik Devletler'de her zamankinden daha iyi işlemesine yardım ettikleri için Ruslara teşekkür etmeliyiz".[37] Birkaç ay sonra aşırı muhafazakâr Daniel Lawrence tarafından yayınlanan *U. S. News & World Report* aynı fikri daha vahşi bir içtenlikle ortaya koyuyordu:

> *Hükümetin plânlamacıları, sonsuza kadar sürecek iyi günler konusunda büyülü formül bulduklarını söylüyorlar...Soğuk Savaş katalizördür. Soğuk Savaş bir otomatik tulumbadır. Musluğu çevir, halk, daha fazla silâh harcaması yapılmasını ister. Bir di-*

36) *Ibid.*, s. 65-66.

37) Bu ve bundan sonra yapılacak iki alıntı Fred J. Cook'un kitapçığı olan *Juggernaut: The Welfare State*'den alınmıştır. Bu kitapçık daha önce özel bir baskı biçiminde *The Nation*, adıyla yayınlanmıştır (October 20, 1961, s. 300).

gerini çevir, gürültü kesilir. Truman güveni, kibri, bu "Truman formülüne" dayanır. Başkana, iyi günlerin yaşandığı Truman çağının, 1952 yılından sonra da devam etmesi gerektiği söyleniyor. Soğuk Savaş talepleri, yeterince kullanılırsa, hemen hemen sınırsızdır.

U. S. News & World Report 1954 yılında da aynı şeyleri söylemeye devam ediyordu. Birleşik Devletler ilk hidrojen bombasını patlattığı haberinin ardından şu yorumu yaptı: "İmkânları açısından H-bombası ne anlama gelmektedir? Yüklü taleplerin gelmesi açısından...uzun bir zaman. Önümüzdeki yıllarda, yeni bombanın etkileri sürekli olarak artacak. Geleceği görenlerden birinin de ifade ettiği gibi: 'H-bombası depresyon düşüncesini sokağa attı'".

Tekelci kapitalizm sonunda "neye" sorusunun cevabını galiba buldu: Sistemin durgunluk bataklığına gömülmemesi için, devlet, yeterli harcamayı nereye yapmalıdır? Silâha, daha fazla silâha ve de daha daha fazla silâha.

Yine de bunun bir faydayı olmadı. Soğuk Savaş giderek şiddetlendi. Savunma bütçesi, Kore Savaşı'nın sonunda azaldıktan sonra yenden artmaya başladı. Ancak, aynı şekilde yine de bir tür sürünen bir durgunluk ortaya çıktı.[38]

Savunma bütçesi neden daha fazla artırılmadı? 50 milyar $ yetmediyse, neden 60 milyar $ ayrılmadı? Bildiğimiz gibi, Kongre, istenen ödeneği hatta daha fazlasını kabul etmeye hazırdı. Başkan, ekonominin refah koşullarına ulaşmasını sağlamak açısından gerekenleri neden Kongre'den talep etmedi? Büyüme oranlarının gecikmesine, kâr marjlarının daralmasına, işsizliğin artmasına neden izin verildi? Anlaşılan odur ki, askerî harcamalar bile, oligarşi liderlerinin ekonomi makinesine yeterli enerjiyi sağlayabilmek için tam anlamıyla serbestçe kullanabilecekleri bir değişken değildir. Görünen odur ki, burada da, engeller ve çelişkiler işlemeye devam etmektedir.

8

Bir iktisadî kontrol aracı olarak askerî harcamaların etkisinin sınırlandırılması, modern bilim ve teknolojinin yarattığı yeni silâhların doğası gereği ortaya çıkmaktadır. Bu sınırlamalar, birincisi iktisadî ve ikincisi de askerî olmak üzere iki çeşittir.

38) Bu olgu bir sonraki kısımda analiz edilecektir.

İktisadî sınırlamalar, basitçe, yeni savaş teknolojisinin, askerî harcamaların ekonomiyi canlandırma gücünü azaltmış olmasıdır.

Savaşın insan kitleleri ve silâh sorunu olmaktan çıkarak gittikçe bir bilim ve teknoloji sorunu olmaya başladığı herkes tarafından bilinmektedir. Roketler ve füzeler bombardıman uçaklarının yerini alıyor ve avcı uçaklarına artık pek gerek kalmıyor. Büyük donanmaların modası geçiyor. Ordular yerini akıl almayacak kadar yıkıcı silâhlar kullanan uzmanlaşmış birliklere bırakıyor. Bu değişikliklerin bir sonucu olarak, askerî harcamalar çerçevesinde satın alınan mal ve hizmetlerin niteliği de kesin bir biçimde değişiyor. Harcamaların büyük bir kısmı araştırma ve geliştirmeye, mühendisliğe, gözetim ve denetime ve bakıma, küçük bir kısmı ise iki dünya savaşında rol oynamış olan kitlesel askerî araçlara (toplar, tanklar, uçaklar, kamyonlar, cipler, gemiler) ayrılmaktadır. Askerî talebin niteliğinde meydana gelen bu değişiklik, veri askerî harcamalarla bugün eskisinden daha az insanın istihdam edildiği anlamına gelmektedir. Bu koşullarda, askerî harcamalarda meydana gelen çok büyük artışların bile, büyük şirketlere muazzam kârlar sağladığı halde, yatırım ve istihdam üzerindeki etkisi çok azdır.[39] Bugünkü askerî talebin doğası veri iken, savunma bütçesinde yapılacak basit artışlarla, tam istihdam düzeyine ulaşmak tam anlamıyla imkânsızdır: artan harcamaların dolaylı etkilerinin Pittsburgh'daki çelik işçilerini, Kentucky ve West Virginia'daki kömür işçilerini, tüm ülkedeki büyük şehirlerin yoksul mahallelerinde ve gettolarında okuldan mezun olamayanları işsiz bırakmadan çok önce, uzmanlaşan bilimsel ve mühendislik yeteneklerinin bu harcamaların daha da artmasını önleyemeyeceği görülebilirdi. Bugünün devasa askerî harcamaları bile işsizliğin artmasına katkıda bulunabilir: askerî araştırma ve geliştirmenin bir yan ürünü olan yeni teknolojiler sivil üretime de uygulanabilir. Bunlar da üretkenliğin artmasına ve emek talebinin azalmasına neden olacaktır.

Ekonomiyi canlandırmak üzere silâh harcamalarının kullanılmasına ilişkin ikinci sınırlama, askerî durumun bizzat kendisiyle ilgili mantığın bir sonucudur. Birbirinin dengi iki devlet arasındaki silâhlanma yarışında her

---

39) *Science America*'nın seçkin yayıncısı, "silâhlı kuvvetler bütçesi, iktisadî bir uyuşturucu olma gücünü yitirmektedir. İktisadî sistemimizin altında yatan dönüşümü gizlemekte giderek daha başarısız olmaktadır. Teknolojinin diğer tüm dallarında olduğu gibi, savaş teknolojisindeki ilerleme de ödemeleri amansız bir biçimde azaltıyor. Atom bombalarından hidrojen bombalarına, insanın kullandığı uçaklardan füzelere geçişle birlikte silâh harcamaları önemi azalan bir iktisadî uyarıcı aline geldi" demektedir. Gerard Piel, "Can Our Econmy Stand Disarmament?", *The Atlantic*, September 1962, s. 40.

şeyi topyekûn yok edecek modern silâhların rasyonel bir askerî amacı olmadığı gibi; belki de bu, o kadar önemli de değildir-, bir ülkenin savaştan sağ salim çıkma şansını da azaltır. Buradan çıkan sonuç, askerî bütçenin sürekli olarak artması tam anlamıyla irrasyoneldir: askerî kuruluşların hizmet etmesi gereken tam da amacıyla<çelişmektedir. Bu durum, Jerome B. Wiesner ve Herbert F. York tarafından yazılan bir makaleyle çok iyi bir biçimde ortaya konmuştur:

> *İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesinden bu yana, Birleşik Devletler'in askerî gücü hızla artmaktadır. Aynı dönem boyunca, Birleşik Devletler'in millî güvenliği hızla ve korkunç bir biçimde azalmaktadır...*
>
> *Sovyetler açısından, durum aynıdır, hatta daha da kötüdür. 1949 yılında atom gücüne sahip olduğundan beri, S.S.C.B.'nin askerî gücü sürekli olarak artmaktadır. Bununla beraber, Sovyet millî güvenliği de sürekli olarak azalmaktadır...*
>
> *Bu nedenle, silâhlanma yarışında her iki taraf da sürekli artan askerî güç ve sürekli olarak azalan millî güvenlik ikilemiyle karşı karşıyadır. Profesyonel görüşümüz, buna ilişkin bir çıkış yolunun olmadığıdır. Büyük güçler sadece bilim ve teknoloji alanında çözüm aramaya devam edeceklerse, sonuç, durumun daha da kötüleşmesi olacaktır. Silâhlama yarışının önceden görülebilecek gidişatı, tepetaklak gelme biçiminde olacaktır.*[40]

Bu ifadenin önemi, bunların söylenmesinden çok -başkaları aynı şeyi birçok kez söylemiştir- yazarların kimliğinde gizlidir. Kenndy yönetiminde Wiesner ve Eisenhower yönetiminde de York baş danışman konumundaydı. Silâhlanma yarışının kendi kendisinin yenilgisini hazırladığını belirten bu makalenin her ikisinin adıyla birlikte çıkması, Birleşik Devletler oligarşisinin sorumluluk düzeyinde bulunan liderlerinin bu gerçeği içlerine sindirmiş ve kabul etmiş oldukları ve söz konusu liderlerin kamuoyunu silâhların somut bir biçimde sınırlandırılması konusuna yönlendirmeye hazır oldukları anlamına gelmektedir.

Bu çerçevede bazı adımlar atılmıştı. Önemi daha çok sembolik olması-

---

40) Jerome B. Wiesner and Herbert F. York, "National Security and the Nuclear-Test Ban", *Scientific American*, October 1964, s. 8.

na rağmen, bomba denemesine getirilen kısmî yasak anlaşması bunlardan biridir. Bundan daha önemli olanı, Johnson yönetiminin ilk askerî bütçesinde silâh harcamaları düzeyinde yapılan indirim ve hükümetin yetkili sözcülerinin, silâh harcamalarında 1970 yılına kadar 1964 yılına nazaran yüzde 24 oranında yapılacak bir kesinti umudunu vermiş olmalarıdır.[41] Wiesner ve York tarafından ileri sürülen durumun mantığı açısından bu tahminlerin iyi niyetinden kuşkulanmak için hiçbir neden bulunmamaktadır. Askerî bütçenin sınırsız bir biçimde artırılmasıyla sürekli refahın sağlanabileceği hayalinin sona erdiğinin sinyalini vermektedirler.

Bununla beraber, söylemek istedikleri, bundan başka bir şey değildir. Özellikle, söylemek istedikleri, Soğuk Savaş sona ermekte ve Amerikan tekelci kapitalizmi, barış içinde birlikte yaşamayı kabul etmekte, tüm dünyada sosyalizme karşı verilen şiddetli mücadelede yumuşamaya doğru gidiş başlamakta ya da gerçek bir silâhsızlanma bekleniyor olduğu değildir. Kapitalizm ve sosyalizm arasındaki gerçek savaş aşanları yıllardan beridir Asya'da, Afrika'da ve Latin Amerika'dadır; Kore'de, Vietnam'da, Cezayir'de, Küba'da, Kongo'da. Birleşik Devletler bu savaşların çoğuna doğrudan doğruya askerleriyle birlikte katılmıştır ve Amerikan oligarşisinin liderlerinin buralara giderek artan ölçüde katılmaya devam etmeyi düşündüklerini gösteren her türlü neden mevcuttur. Daha önce yukarıda Cyrus Sulzberger'den yapılan alıntıda da belirtildiği gibi, Amerikan askerî kuruluşları içinde konvansiyonel silâhlara verilen önemin artmasının, "karşı-ayaklanma" kuvvetleri ve "özel" kuvvetler örgütlenmesinin, askerî plânlama türlerinin, birliklerin ve malzemenin konuşlanmasının açık anlamı budur.

Bu faaliyetler devam edecek ve artacaktır. Bunlar uzun süreli felâketlere, krizlere ve çatışmalara neden olacaktır; bunlara hiç de yabancı değiliz. Ancak, ortada, bunların bir askerî harcama konusu olarak nükleer silâh yarışının yerini alması gibi bir durum yok. Tekelci kapitalizmin sivil harcamalar konusunda cevaplayamadığı şu vahim "neye?" sorusu, tüm yıkıcılığıyla askerî kuruluşların bizzat içine girdi. Mevcut tüm göstergeler çerçevesinde, bu soruya burada da cevap verilmeyecektir.

41) Bakınız, Roswell Gilpatric'in "Our Defense Needs: The Long View", *Deputy Secretary of Defense from 1960 to 1964*, *Foreign Affairs*, April 1964.

VIII
TEKELCİ KAPİTALİZMİN TARİHİ ÜZERİNE

Celso Furtado şunları söylemektedir: "*soyut bir model kurmak ve bu modelin nasıl işlediğini açıklamak yetmez. Önemli olan, böylesi bir modeli tarihî gerçekliklere uygulayarak söz konusu modelin açıklayıcı etkinliğini göstermektir.*"[1] Modelimize göre, tekelin gelişmesi, artıkta güçlü bir artış eğiliminin ortaya çıkmasına neden olmakla birlikte, söz konusu artığın massedilmesine ilişkin gerekli mekanizmaları sağlamaz. Oysaki massedilmeyen artık üretilmemiş artıktır: bu sadece potansiyel artıktır ve istatistiklerde kâr ve yatırım kalemleri içinde değil, işsizlik ve kullanılmayan üretken kapasite kalemleri içinde yer alır. İktisatçıların ve tarihçilerin çoğunun hemfikir oldukları gibi, Birleşik Devletler'de tekelin gelişiminin tarihini yaklaşık olarak İç Savaş'ın sonundan itibaren başlatırsak, modelimizin geçen yüzyılın iktisadî tarihini açıklamadaki etkinliğini göstermemiz zorunlu hale gelecektir.

Toplumun analizinde, iyi bir teori bile tarihî belgelerde dolaysız ve açık kanıtları pek bulamaz. Nitelendirdiği güçler ve eğilimler boşlukta işlemez ve teorinin kapsamında yer almayan güçler ve eğilimler tarafından kısa ya da uzun dönemde dengelenebilir ya da etkisiz hale gelebilirler. Örneğin, uçağın uçuşunun yerçekimi kanununu çürüttüğünü kimse iddia edemez.

---

1) Celso Furtado, *Development and Underdevelopment*, Berkeley and Los Angeles, 1954, s. 1.

Ancak, karşı koyan güçlerin de nitelendirilmesi ve olayların fiilî gidişatının, güçlerin ve karşı koyan güçlerin karşılıklı etkileşimlerinin bir sonucu olarak ortaya çıktığının mantıklı ve tutarlı bir biçimde gösterilmesi gereklidir. Teoride yer alan güçlerin işlediğini, ancak bazı belirlenmemiş karşı güçler tarafından reddedildiğini söyleyemeyiz: bu, teorinin nafile ve yararsız olduğunu itiraf etmek olur.

2

Gelişen tekelin yarattığı depresif etkiler kontrolsüz işleseydi, Birleşik Devletler ekonomisi on dokuzuncu yüzyılın çok öncesinde durgunluk içine girer ve kapitalizmin de yirmi yüzyılın ikinci yarısına ayakta kalmış bir biçimde girmesi mümkün olmadı. O halde, depresif etkileri dengeleyen, ekonominin on dokuzuncu yüzyılın sonlarında ve önemli duraksamalarla birlikte, yirminci yüzyılın ilk üçte ikisinde hızlı bir biçimde gelişmesini sağlayan güçlü dışsal uyarıcı unsurlar nelerdir?[2] Bizim yaptığımız değerlendirmeye göre, (1) çığır açan yenilikler ve (2) savaş ve sonrası olarak sınıflandırabileceğimiz iki unsur söz konusudur.

(1) Ekonominin tüm düzenini sarsan ve dolayısıyla da massettikleri sermayeye ilâveten geniş yatırım imkânları yaratan yeniliklere "çığır açan yenilikler" adını veriyoruz. Açıkçası, bir yeniliğin bu şekilde nitelendirilmesi için gerek iktisadî faaliyet yerini ve gerekse de çıktının bileşimini büyük ölçüde etkilemesi gerekir. Kapitalizmin tarihinde yeniliklerin etkileri tartışmaya açık olsa da - araştırma için bu gereklidir-, yapılabilecek tartışmalardan sadece üç tanesi gerçekten "çığır açan yeniliklerin" test edilmesi açısından uygundur: buhar makinesi, demiryolu ve otomobil. Bunların her biri, iç göçlere ve yeni toplulukların kurulmasına neden olarak, iktisadî coğrafyayı radikal bir biçimde değiştirmiştir. Her biri, birçok yeni mal ve hizmetlerin üretilmesini gerekli ya da mümkün hale getirmiştir. Her biri, sanayi ürünlerinin pazar imkânını, dolaylı ya da dolaysız olarak, genişletmiştir.

Hem buhar makinesi ve hem de otomobil, massettikleri sermayeden çok daha fazla sermaye yatırımı imkânı yarattığı açıktır. Buhar makineleri üreten sanayi bir bütün olarak ekonomide büyük bir yer tutmamıştır ama bu-

---

2) Bu uyarıcılara "dış" derken, bunların nihaî anlamda dışsal olmasını kastetmiyoruz. Kastettiğimiz husus, bunların, teorik modelimizin kapsamına almaya çalıştığımız gerçeğin dışında olmaları anlamında dışsal olmalarıdır. Bunlar, yapmakta olduğumuz analiz açısından dışsaldır. Zira bunların nedenlerini değil de, etkilerini göz önüne alıyoruz.

har makinesi olmadan da sanayi devrimi adını verdiğimiz büyük iktisadî yaşam dönüşümü de mümkün olmazdı. On sekizinci yüzyılın sonları ve on dokuzuncu yüzyılın başlarında yapılan sermaye yatırımının çok büyük bir oranı buhar makinesi üretimine yöneltilmiştir. Otomobil sanayinin de, sermaye talebi üzerinde, dolaysız olduğundan daha çok dolaylı etkisi olmuştur. Şehir dışına yerleşim süreci, bunun gerektirdiği konut, ticarî ve karayolları inşası, otomobilin sürüklemesiyle birlikte gelişmiştir. Diğer Amerikan sanayilerinden daha fazla sermaye yatırımının yapıldığı petrol sanayi, otomobil sayesinde ortaya çıkmıştır. Benzer şekilde, bazı diğer sanayiler de otomobile bağlı olarak gelişmiştir (lâstik, cam). Akaryakıt istasyonları ve tamirhaneler, moteller ve dinlenme tesisleri gibi birçok hizmet "sanayi" de, otomobil sanayinin ardından gelişmiştir. Açıkçası, tüm bu alanlarda massedilen sermaye miktarı, otomobil sanayine yapılan yatırımların birkaç katından daha fazladır.

Bununla beraber, kapitalizmin tarihinde demiryolunun, kendine özgü bir yeri vardır. On dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında ve yirminci yüzyılın ilk yıllarında, demiryolu ağının döşenmesi dolaysız bir biçimde muazzam ölçülere varan bir sermaye miktarını massetmiştir. On yılda bir yapılan servet artışına ilişkin nüfus sayımı verileri, 1850 yılından 1900 yılına kadar demiryollarına yapılan yatırımın, tüm imalât sanayinde yapılan yatırımlardan daha fazla olduğunu göstermiştir. Bu husus, Kuznets'in yapmış olduğu son hesaplamalarda ortaya çıkmıştır.[3] Kuznets'in dört temel sektöründe, 1880 ve 1900 yıllarında, net özel dayanıklı sermaye oluşumunun yüzde dağılımı aşağıdaki gibidir:

Tarım	12.0
Madencilik	6.5
İmalât	31.4
Düzenlenmiş sanayiler	50.1
Toplam	100.0

Kuznets, demiryolları için ayrı bir tahmin vermemektedir. Ancak, demiryolları o zaman için "düzenlenmiş sanayilerin" en büyüğü olduğundan, on dokuzuncu yüzyılın son yirmi yılında yani tekelleşme sürecinin

3) Simon Kuznets, *Capital in American Economy: Its Formation and Financing*, Princeton, 1961, s. 198.

gerçekten geliştiği dönemde, özel sermaye oluşumunun yüzde 40 ilâ 50 arasındaki bir oranın demiryollarında gerçekleşmiş olduğunu rahatça söyleyebiliriz. Bu tarihin öncesinde ve sonrasında, yatırımların bu şekilde tek bir sanayi dalında yoğunlaşmasına hiç rastlanmamıştır. Demiryolunun iktisadî faaliyet üzerindeki dolaylı ve dolayısıyla da sermaye yatırımı üzerindeki etkisini de katarsak -şüphesiz buhar makinesinin ve otomobilin dolaylı etkilerinin genişliği ve büyüklüğüyle karşılaştırılabilir-, ortaya çıkan bu yeniliğin, kapitalist gelişmenin yarım yüzyılına oldukça egemen olduğunu görebiliriz.[4]

Bu üç yeniliğin yanı sıra diğer yeniliklerin de tabii ki yaygın iktisadî etkileri oldu. Ancak, ele aldığımız sorunla ilgili olarak -artığın massedilme yeterliliği- hiçbirinin aynı düzeye gelmediğine inanıyoruz. Bunların en büyük rakibi olan elektrik olabilirdi. Ancak, bunun yarattığı yatırım etkileri, demiryolu ve otomobilin bir arada zamanla yarattığı etkilerden kesinlikle daha küçük olmuştur. Elektrik, buhardan daha etkin ve elverişli bir güç şekli olmakla birlikte dağıtım masrafları açısından aynıdır. Bu nedenle, en önemli husus, elektriğin, demiryolu ve otomobil gibi, iktisadî coğrafyada radikal ve birikimli değişimlere neden olmamasıdır. Yıllarca elektrik, gerçekte, merkezî jeneratör istasyonları için büyük miktarlarda sermaye yatımları yapılmasını gerekli hale getirdi ve bu çerçevede de yeni yatırımların yapılmasının yolunu açtı. Ancak, en önemli kullanım alanlarından biri olan aydınlama konusunda elektrik, nüfus ve gelire oranla büyüme göstermiş olsaydı, yatırımların önemli ölçüde devam etmesini gerekli kılacak havagazının yerini aldı. Kısaca, elektrik gibi böylesi bir büyük yeniliğin bile artığın massedilme sürecindeki etkileri nispî olarak küçük oldu. 4. Kısımda da tartıştığımız gibi, günümüzün bilimsel ve sanayi laboratuarlarında yapılan yeniliklerin bile ancak bu kadar etkisi olabilir.[5] Artığı massetme süreciyle ilgili olarak -tabii ki, illâki, yaşam standartlarındaki potansi-

4) Demiryolu, diğer açılardan da, kapitalist gelişmede kesin bir rol oynamıştır. Özellikle, tekelci kapitalist sistemde tipik bir girişim birimi olan dev şirket, karakteristik şekline bu alanda kavuşmuştur. Pennsylvania Railroad'un hisse senetleri sahipleri komitesinin 1874 yılında ortaya koyduğu verilere göre (Harvard University kütüphanesindedir), şimdi olduğu gibi o zaman da ülkenin en büyük demiryolu şirketi olan Pennsylvania, yaklaşık olarak 400 milyon $'lık bir varlığa sahipti ve başka açılardan da, daha önce 2. Kısımda verilen şirket paradigmasına aynen uyuyordu. Buna benzer şirketler genellikle sanayide 1890'lı yıllardan sonra ortaya çıkmaya başladı ve uygun malî kurumlar ve kanunî şekiller de zaten o sıralar tam anlamıyla gelişmişti.

5) Bakınız. s. 98-110.

yel artış ya da emek üretkenliğinin yükselmesi gibi diğer meselelerle ilişkili olması gerekmemektedir- bir yeniliği önemli hale getiren husus, iktisadî yaşama ilişkin tüm düzeni sarsma derecesidir. Ve bu bağlamda buhar makinesi, demiryolu ve otomobil özel bir yere sahiptir.

(2) Birinci Dünya Savaşı'ndan önce, iktisatçıların savaşları tarihî trendler açısından belli bir öneme sahip olmayan sapmalar olarak ele alma alışkanlıkları büyük ölçüde görülebilirdi. Buna rağmen, on dokuzuncu yüzyılın büyük bir kısmında (Napolon Savaşlarından sonra), büyük kapitalist ülkelerin katıldığı savaşların sayısı az, Amerikan İç Savaşı istisna olmak üzere süreleri kısa ve iktisadî etkileri nispî olarak küçüktü. Bu dönemde kapitalizmin iktisadî tarihinin, bu savaşlar olmamış olsaydı bile, büyük ölçüde değişmeyecek olduğunu söylemek akla yatkın olacaktır. (Evet, aynı şeyin koloni savaşlarıyla ilintili olarak söylenemeyeceği doğrudur. Ancak, bunların önemi, hemen yarattıkları iktisadî etkiler nedeniyle değil ama bu savaşlar sonucunda kurulan imparatorluklar nedeniyledir. Bu bağlamda, savaştan çok emperyalizmin iktisadî öneminden söz etmek daha doğru olacaktır).

Yirminci yüzyılda yaşanan deneyim, tuhaf bir şekilde on dokuzuncu yüzyıldaki deneyimin tam da tersi oldu. On dokuzuncu yüzyıl on beş yıl süren bir savaşla başladı ve sonrasında barışçıl bir gelişmeye sahne oldu. Yirminci yüzyıl ise on beş yıllık bir (nispî) barışla başladı ve o zamandan beridir de tüm dünya sürekli olarak yıkıcı savaşların ya da bu savaşların sonuçlarının etkisi altında kaldı. Yirminci yüzyılın iktisadî tarihini, savaşlar sadece barışçıl gelişme sürecini bozan karışıklıklardan başkaca bir şey değilmiş gibi değerlendirmek, gerçeğin çerçevesini şekillendirmede önemli bir rol üstlenen güçleri soyutlamak anlamına geleceği açıktır. Aklı başında hiç kimse, savaşlar olmasaydı bile yirminci yüzyılın iktisadî tarihinin, ne olmuşsa yine de aynı şeylerin olacak olduğunu iddia edemez. Bu nedenle, savaşları açıklayıcı şemamıza katmalıyız ve bunları dâhil ederek yapmayı teklif ettiğimiz husus da, çığır açan yeniliklerin yanında yer alan temel dışsal uyarıcılardır.

İktisadî sonuçları açısından savaşlar iki aşamaya ayrılmalıdır. Bunlar, çarpışma aşaması ve savaş sonrası aşama. Bu aşamaların her ikisi de ekonomiyi sarsar ve savaşlar ne kadar radikal ve genel olursa, o kadar uzun sürer. Bu nedenledir ki, 1914-1918 ve 1939-1945 arasındaki gibi büyük savaşlar, iktisaden, çığır açan yenilerlere benzer.

Savaşın çarpışma aşamasında, askerî talepler tabii ki artar. Kaynaklar,

ekonominin savaşı besleyen sektörlerine kaydırılır. Fiyat artışları ve tayınlama yoluyla sivil talepler azaltılır. Sivillerin kullandığı dayanıklı mallarda (hem üretim ve hem de tüketim malları) üretim tümüyle durdurulur. Mevcut stoklar çerçevesinde "hizmetlerden" daha çok yararlanılmaya bakılır (çifte vardiya, araba yığınlarının oluşumu, konutlarda yaşayanların sayısının artırılması, kullanılmaz hale gelen donanımın kullanılmaya devam edilmesi v.s.). Mevcut fabrikalar savaş için gerekli ürünleri üretmeye yönlendirilir ve yeni yatırımların çoğu da benzer amaçlara kanalize edilir. Konut inşaatı, savaş işçilerinin ve askerî personelin ihtiyaçlarını karşılayacak düzeye indirilir. Kısacası, toplam üretim, kaynaklar son damlasına kadar kullanılarak artırılır ve tüm iktisadî yaşam düzeni kesin bir biçimde değiştirilir.

Bu gelişmeler, savaş sonrası aşamasının hazırlık evresidir. Savaş zamanı düzeni geçici bir niteliktedir ve düşmanlıklar sona erdiğinde, bir tür savaş öncesi duruma dönmek zorunlu hale gelir. Bununla beraber, bu dönüş, ayak izlerini takip etmek kadar kolay değildir. Çarpışma aşamasında, sivil sermaye ve dayanıklı tüketim malları stokları normalin üzerinde kullanmıştır. Bunara yapılan ilâveler önemsenmeyecek kadar düşük düzeydedir ve kullanılmaz hale gelen kalemler bile büyük ölçüde değiştirilmemiştir. Askerî malzeme ve bunları üretme kapasitesinden ayrı olarak, toplumun yenidenüretilebilir serveti azalmıştır. Bunun sonucunda ortaya çıkan kıtlık ve yetersizlikler, nüfus artışıyla birlikte daha da artmaktadır. Büyük savaşların sonunda görülen yaygın bir biçimde görülen talep fazlalığının kaynağı budur. Bu talep, savaşta kullanılan fabrikaların sivil kullanıma açılmasıyla bir ölçüye kadar karşılanır. Ancak, savaş malzemesi üretmek amacıyla yapılan önceki yatırımların çoğu kapasitesi çerçevesinde savaş malzemesi üretmekten başkaca bir işe yaramayacağından ya da sivil kullanım açısından yanlış yerlerde kurulmuş olduğundan sökülüp atılmaları gerekmektedir. Bu yolla, gelecek birkaç yıl içinde artığın büyük bir kısmını massedebilecek yatırım alanları açılır.

Çarpışma ve sonrasını ele alan bu taslak daha da genişletilebilir ve üzerinde daha da fazla durulabilirdi. Vergileme, para, fiyat kontrolü, tayınlama v.s. ile ilgili farklı politikaların belli etkileri incelenebilirdi. İki aşama arasındaki dönem daha ayrıntılı olarak ele alınabilirdi. Çarpışma bölgelerindeki savaş yıkımının yarattığı ilâve etkiler değerlendirilebilirdi, v.s. Tarihî süreci en geniş ana hatlarıyla değerlendirme olarak ortaya koyma amacımız çerçevesinde, iki aşamanın mevcut olduğunu ve bu aşamaların her

birinin de, artığın massedilmesinde -bir tanesi muazzam askerî mühimmat talebiyle ve diğeri ise çarpışma aşamasında ortaya çıkan şişen artan talep yoluyla- belirleyici bir etkiye sahip olduğu bilmek yeterli olacaktır.

Şimdi cevabını aradığımız soru şu şekilde formüle edilebilir: Tekelci kapitalizmin massedebileceğinden daha fazla büyüklükte olan bir artığı yaratma eğilimi, temel dışsal uyarıcılar yoluyla etkisiz hale getirilebilir ya da tümüyle ortadan kaldırılabilir. Buna rağmen, dışsal uyarıcılar zayıfladığında ya da tümüyle ortadan kalktığında, bu eğilim bir takım özel yollarla kendini tekrar hissettirebilir. Tekellerin gelişimi 1870 yılına kadar uzanmaktadır ve o zamandan beridir de, düşe kalka ve eşit olmayan bir biçimde süregelmektedir.[6] Bu nedenle, oldukça fazla artık yaratma eğiliminin

---

6) Bunu reddeden birçok yayın mevcuttur. Bunların çoğu, M. A. Adelman'ın "The Measurement of Industrial Concentration", *Review of Economics and Statistics*, November 1951'de yayınlanan makalesinden esinlenerek kaleme alınmıştır. İşin doğrusu, dört (ya da sekiz) büyük satıcının kontrol ettiği piyasa payı olarak tanımlanan ortalama sanayi yoğunlaşma oranında çok küçük bir değişme meydana gelmiştir. Bununla birlikte, bu oran, tekel gücüne ilişkin zayıf bir göstergedir. Bir kere, 2. Kısımda önemini belirtmiş olduğumuz öğrenme sürecini işin dışında tutmaktadır: bugün pazara egemen olan dört şirket kârını maksimize etmeyi, ayını pazara 1900 yılında egemen olan dört şirkete nazaran daha iyi bilmektedir. Ve ikincisi, bu oran her bir pazar için tek tek uygulanmaktadır ve bu nedenle de, tipik bir dev şirketin birçok pazarda egemen bir unsur olarak ne ölçüde yayıldığına ilişkin bir ipucu vermemektedir. Bu noktayı gösterebilmek amacıyla, her birinde dört satıcının bulunduğu ve dört sanayiden oluşan bir ekonomi düşünün. İlk dönemde, her pazarda dört taneden, toplam on altı şirket vardır. İkinci dönemde, bir dizi gerçekleşen birleşmelerden sonra, her pazarda dört satıcıya karşılık, dört şirket kalmıştır. Şimdi, bu satıcıların her biri de dört ayrı pazarda temsil edilmektedir. Sanayi yoğunlaşma oranının istikrarlı olmasına rağmen, bu durum, tekel gücünde büyük bir artışın ortaya çıktığını açıkça ifade etmektedir. İlâve etmemiz gereken tek şey, sadece genel olarak yoğunlaşmanın artmış olmasına ilişkin kanıttır. Örneğin, 1957 yılında, bir Senato Komitesi, 1954 ve 1947 yılları karşılaştırmasını yaparak, en büyük imalât şirketlerince yaratılan toplam katma değer yüzdelerini şu şekilde ortaya koymaktadır:

	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 Industry. Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary Alt Komitesi Raporu*, U. S. Senate, 85th Cong., 1st Sess., 1957, Table 1). Aynı komitenin raporunun açıklanmasından önce duyulan söylentiler de bu trendi doğrulamaktadır. Gardiner C. Means, 1 Temmuz 1964 tarihinde, 1929 yılında imalât sanayindeki toprağın, binaların ve araç ve gerecin yüzde 44'üne sahip olan 100 büyük imalât şirketinin, bu oranı 1962 yılında yüzde 58'e yükselttiğini ispatlamıştır. Envanter ve alacaklar gibi döner varlıklar da dâhil edilirse, 1929 yılında yüzde 40'ını kontrol eden 100 büyük imalât şirket, 1962 yılında bu oranı yüzde 49'a yükseltmiştir. (*New York Times*, July 2, 1964).

80 ya da 90 yıldır sürdüğünü ve gücünü de sürekli olarak artırdığını söyleyebiliriz. Bu eğilim dışsal uyarılar tarafından ne ölçüde dengelenmiş ve ne ölçüde su yüzüne çıkıp, olayların gidişatı üzerinde egemen olmuştur?

Öncelikle hemen söyleyelim ki, artığı massetme sorununun 1900 yılından önce daha zor olduğuna ilişkin herhangi bir kanıt yoktur. İşsizlik ya da kâr oranlarına ilişkin güvenilir veriler yoktur. Ancak, Kuznets'e göre, 1880'li ve 1890'lı yıllarda sermaye birikim oranı 1870'lere nazaran daha yüksektir.[7] Bu dönemdeki fırtınalı tekelleşme girişimi neden artığın massedilmesine ilişkin giderek artan zorluklarını ortaya çıkarmadı?

Bu sorunun cevabı, bizce çok açıktır. Bu dönem, on dokuzuncu yüzyılın son yirmi yılında tüm özel yatırımların yarısına yakınını masseden ve massettiğinden fazlası için de çıkış yolları açan demiryolu çağıdır. Aşırı artık yaratma eğiliminin demiryolu yapımıyla inanılmaz boyutlara ulaşacağı tümüyle akla yatkındır.

Ancak, bu bir başka soruyu ortaya çıkarır: demiryolu çağı ne zaman sora erdi? Bu konuda, on yıllık ve yüzyıllık zaman dilimleriyle konuşma alışkanlığı, çoğunlukla yerinde olsa da, bizi zora sokabilirdi. On yıllık ortalamaları göz önüne alıp, demiryolu çağının da 1900 yılında sona erdiğini söylemek daha iyi olurdu. Bununla birlikte, yıllık verilerin incelenmesi açıkça farklı sonuçlara işaret etmektedir: 1890'lı yıllarda özellikle de 1892 yılından 1896 yılına kadar süren uzun depresyon döneminde demiryollarına yatırımında dikkate değer bir yavaşlama olmuştur. Ancak, yirminci yüzyılın başında ise söz konusu yatırımlarda yine güçlü bir canlanma meydana gelmiştir. Gerçek dönüm noktası, demiryolu yatırımında kesin bir düşüş yaratan 1907 kriziyle birlikte geldi. Bundan sonra da sürekli olarak çok daha düşük aşağı bir düzeyde kaldı. Tablo 8, en önemli demiryolu sermayesi türlerinin gelişimini 1900-1907 ve 1908-1915 dönemleri çerçevesinde karşılaştırmaktadır.

İstatistikî olarak ispatlayacak bir yol bilmememize rağmen, demiryolunun meydana çıkardığı yeni iktisadî coğrafya düzeninin ve yeni millî ürün bileşiminin 1907 yılında oldukça istikrarlı bir hale geldiğini varsaymamız meşru olacaktır. Bir başka deyişle, İç Savaş'tan bile önce başlayan büyük

---

7) Otuz yıl içinde yıllık yenidenüretilebilir servet artış oranı yüzdesine ilişkin Kuznets'in ortaya koyduğu veriler şu şekildedir: 1869-1879, 4.1; 1879-1889, 4.9; 1889-1899, 4.9. Simon Kuznets, *National Product Since 1869*, New York, 1941. Tablı IV, (s. 228). Steindl bu verilerden hareket ederek, özel işletme sermaye artış oranını şu şekilde hesaplamıştır: 1869-1879 yüzde 3.9; 1879-1889 yüzde 4.8 ve 1889-1899 yüzde 4.5. J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, s. 160.

Tablo 8: Demiryolu Sermayesinin Artışı: Yıllık Ortalama

	1900-1907	1908-1915	Yüzde Değişim
Döşenen ray uzunluğu (mil)a	5.1	2.8	-45.1
İlâve edilen lokomotif sayısıb	2.3	1.4	-40.5
İlâve edilen vagon sayısıb	87.0	43.8	-49.4

a Takvim yılı
b 30 Haziranda biten yıllar

Kaynak: *Historical Statistics of the United States: Colpnial Times to 1957*, 2nd Printing, Washington, 1961, s. 428-430.

sarsıntı büyük ölçüde sona ermişti. Bu konuda haklıysak, kapitalist tarihin en büyük dışsal uyarıcıları o muazzam gücünü 1907 yılında kaybettiğini söyleyebiliriz.

Teorimizi test etmek için elimize ideal bir fırsat geçmiştir. Çığır açan yeniliklerden birinin sağladığı uyarının hızı kesilmiştir. Bir sonraki çığır açan yenilik olan otomobil, iktisadî alanda kendini yeni yeni göstermeye başlamakta ve ekonomi üzerinde çok az etkisi olmakta ya da hiç etki etmemektedir. Birleşik Devletler'in büyük bir savaşa girmeden önce yaşanacak güzel bir 10 yıl vardı. Teori geçerliyse, 1907-1915 döneminde açık açık durgunluk belirtileri olması gerekir.

Son günlerin iktisatçıları görmemezlikten gelse de, gerçekten de böylesi belirtiler vardır. 1930'lu yıllarda yaşanan durgunluk üzerine yapılan "büyük tartışmada", 1907-1915 dönemine ilişkin herhangi bir analize rastladığımızı hatırlamıyoruz. Bu, bir bakıma şaşılacak bir şeydir, Zira Hansen ve Steindl gibi "durgunlukcular" Birinci Dünya Savaşı'ndan önce durgunluğun belirtilerini ortaya koymuş olsalardı, konuyla ilgili tartışmalarında daha fazla destek elde etme imkânına kavuşmuş olacaklardı.[8] Ve bir depresyonun, 1930'lu yıllardaki kadar ciddi bile olsa, uzun dönem trendlerle ilgili hiçbir şeyi ispat edemeyeceği biçiminde Schumpeter tarafından ortaya konarak vurgulanan karşı tartışma da, daha baştan etkin bir biçimde cevaplanmış olacaktı.[9]

8) Hansen'in durgunlukçu görüşleri büyük ölçüde deneme ve makalelerinin yer aldığı iki ciltlik toplu eserlerinde yer almaktadır: *Full Recovery or Stagnation?*, New York, 1938 ve *Fiscal Policy and Business Cycles*, New York, 1941; Syeindl'inki ise *Maturity and Stagnation İn American Capitalism.*

9) J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York, 1939, Cilt 2, s. 1036.

1907-1915 yılları arasındaki durgunluğa ilişkin kanıtlar birkaç çeşittir ve döneme ilişkin olarak yapılacak daha detaylı araştırmalar, daha çeşitli kanıtların ortaya konmasını sağlayacaktır. Aşağıda ortaya konacaklar, yapılacak tam bir analizin başlangıcı niteliğindedir.

İlk önce, *National Bureau of Economic Research* tarafından toplanan iş çevrimlerinin zamanlamasına ilişkin veriler, çevrimin görünümünde 1907 yılından sonra meydana gelen gözle görülür bir değişmeyi ortaya koymaktadır. Bu durum, 1890-1914 yılları arasında *National Bureau of Economic Research* tarafından yaşandığı saptanan yedi çevrim olarak Tablo 9'da gösterilmiştir.

İlk beş çevrimde, genişlemeler, daralmalardan daha büyük ya da bunlara eşittir. Son iki çevrimde ise bunun tersi bir ilişki söz konusudur. Ortalama genişleme ve daralma uzunluğu yaklaşık olarak birbirinin tersidir: ilk beş çevrimde, ortalama genişleme süresi 23.2 ay, daralma süresi ise 17.8 aydır. Son iki çevrimde ise ortalama genişleme süresi 15.5 ay, daralma süresi ise 23.5 aydır.

Thorp'un oldukça iyi bilinen *Business Annals*'ları da benzer şeyleri ortaya koymaktadır. Thorp, 1890 yılından 1907 yılına kadar geçen on sekiz yılı tam anlamıyla "refah" yılları olarak addetmektedir. Ayrıca bir beş yılın daha belli koşullarda bu çerçevede değerlendirilebileceğini belirtir. 1908 yılından 1914 yılına kadar geçen yedi yılın hiçbiri tam anlamıyla "refah" yılı sınıflamasında yer almamak birlikte sadece üç tanesi belli koşullarla bu sınıflamaya dâhil edilebilir.[10] Schumpeter'in, Thorp'un *Annals*'larında yer alan bu malzemeye doğruluğu ve yararlığı nedeniyle büyük saygı duyduğunu açıkça ifade etmesi ve bu malzemenin, incelemekte olduğu ve 1898-1907 ve 1909-1914 dönemlerinden oluşan iki alt dönem arasındaki farkı çok iyi ortaya koyduğunu vurgulaması çok ilginçtir. Ancak, bu ifadelere dipnotta yer vermiştir ve kitabında dönemi farklı biçimde anlatarak, Thorp'un yaptığı sıralamanın izine rastlanmaz.[11] Bunun nedenini anlamak kolaydır. Zira Schumpeter'in çevrim tarihi şemasında 1898-1914 yılları arası uzun dalganın yükselme evresine tekabül etmektedir[12] ve

10) W. L. Thorp, *Business Annals*, New York, 1926, s. 136-142.

11) J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York, 1939, Cilt 1, s. 427.

12) On dokuzuncu yüzyılda ve yirminci yüzyılın başlarında kapitalizmin tarihinde elli yıl süreli bir çevrim keşfettiğini ilk kez söyleyen Rus iktisatçısının ardından Schumpeter buna "Kondratieff çevrimi" adını vermektedir. Bu çevrimin varlığına ilişkin olarak ortaya konan kanıt bize her zaman zayıf ve tatmin edici olmaktan uzak geldi ve Schumpeter'in 1908-1914 dönemine de üstü kapalı olarak ele alması da bu izlenimimizi ortadan kaldıramadı.

Tablo 9: İş Çevrimlerinin Görünümü, 1890-1914

	Tüm çevrimler			Ay olarak sürme uzunluğu	
Çevrim sayısı	Dip	Zirve	Dip	Genişleme	Daralma
1	May.1981	Oca.1983	Haz.1894	20	17
2	Haz.1894	Ara.1895	Haz.1897	18	18
3	Haz.1897	Haz.1899	Ara.1900	24	18
4	Ara.1900	Eyl.1902	Ağu.1904	21	23
5	Ağs.1904	May.1907	Haz.1908	33	13
1-5 çevrimlerin ortalaması,				23.2	17.8
6	Haz.1908	Oca.1910	Oca.1912	19	24
7	Oca.1912	Oca.1913	Ara.1914	12	23
6-7 çevrimlerinin ortalaması				15.5	23.5

Kaynak: R. A. Gordon, *Business Fluctuations*, New York, 1952, s. 216.

1908-1914 yılları arası da gerçekte pek fazla vurgulamak istemediği durgunluğun gelişme dönemidir.

İkinci olarak, Birinci Dünya Savaşı'ndan hemen öncesindeki iş çevriminin şimdiye kadar yapılan detaylı incelemesi 1907-1914 döneminin özel karakteristiklerini ele alarak işe başlar ve bunları açıklamaya girişir.[13] Kitabın önsözünde şunlar yazmaktadır:

> *Bu araştırma, Birleşik Devletler'de 1910-1911 ve 1913 yıllarında yaşanan iş depresyonlarının nedenlerini belirtmeye çalışacaktır. Bununla birlikte, böylesi bir araştırma, yabancı ülkelerdeki iş koşullarının normal iniş çıkışlarıyla ilintili bu depresyonların zamansız olması tartışmasına girecektir. 1909 yılındaki canlanma devam ederken ve gerçek bir refah çağının habercisi olmuşken, Almanya'da, İngiltere'de ve Fransa'da işler kesintisiz bir bi-*

13) W. C. Schluter, *The Pre-War Business Cycle, 1907 to 1914*, New York, 1923.

> *çimde gelişme yönünde sürerken -kötü hasar nedeniyle sadece çok önemsiz bir tepki gelişmiştir-, Birleşik Devletler'de 1910-1911 döneminde beklenmedik bir depresyonun ortaya çıktığı hatırlanmalıdır.*
>
> *Birleşik Devletler'de 1913 depresyonu ortaya çıktığında, tüm dünyada iş koşullarının refah çevriminin tamamlanmasına doğru yol aldığı, ancak, böyle de olsa, Avrupa'da iş koşullarında gelişme devan ederken, bu ülkenin bir depresyon durumuna girdiği de unutulmamalıdır.*

Schluter'in bu gerçekleri, Birleşik Devletler'in bankacılık ve kredi mekanizmasının katılığı çerçevesinde "açıklaması", asıl sorun olan talep gecikmesi sorununun kıyısından köşesinden bile geçmemektedir. Ancak, konuyla ilgili bulguları yabana atılacak gibi değildir.

Genel iktisat tarihi yazarları 1907-1914 dönemini benzer bir biçimde ele aldılar. Bu husus, sunduğumuz kanıtlara fazlaca bir şey katmamaktadır. Zira söz konusu yazarlar çalışmalarını büyük ölçüde Thorp'un Annals'larına ve Schluter'in incelemesine dayandırmışlardır. Bunun bir örneği, Faulkner'in, Birleşik Devletler'in savaşa girmeden önceki döneminin tarihini anlattığı ve çok iyi bilinen çalışmasıdır:

> *1909 yılındaki canlanma çok kısadır. Bunu 1910-1911 depresyonu izlemiştir. İkinci canlanma 1912 ve kötüleşme ise 1913 yılındadır. 1907 yılındaki bozulma zannedildiğinden daha esaslı olduğunu ortaya koymuştur. Bu tarihten, Amerikanın savaşın yarattığı canlanmanın etkilerini hissetmeye başladığı 1915 yılına kadar geçen süre içindeki iktisat tarihi, kısa canlanma ve resesyonlarla dolu bir tarihtir.*[14]

Burada, bu zayıf iktisadî performansla ilgili olarak sunulan açıklama yani 1907 yılındaki bozulmanın "zannedildiğinden daha esaslı olduğunun düşünülmesi", sadece bir özür dileme niteliğindedir. Ancak, Faulkner'in, 1907-1914 yılları arasındaki iktisadî performansın gerçekte zayıf olduğunun farkında olması, iktisat tarihçileri arasında genel olarak kabul edilen bilgilerinin bir yansıması olarak değerlendirilebilir.

---

14) H. U. Faulkner, *The Deckine of Laissez Faire, 1897-1917*, New York, 1951.

Tablo 10: İşsizlik, 1900-1963 Sivil Emek Gücü 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	1938	19.0	1954	5.0
1907	1.8	1923	3.2	1939	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	15.9	1947	3.6	1963	5.7

Kaynak: 1900-1957 dönemi, Historical Statistics of the United States, s. 73; 1958-1963 dönemi, Council of Economic Advisers, Economic Indicators, yeni çıkan sayılar.

1907-1914 yılları arasında gelişmekte olan durgunluluğun en önemli kanıtını sona sakladık. Okuyucunun bildiği nedenle, işsizlik ve üretken kapasitenin eksik kullanımı, artığın yetersiz massedilmesinin en açık belirtilerdir. Birinci Dünya Savaşı öncesinde atıl kapasiteye ilişkin hiçbir veri yoktur. Ancak, işsizlikle ilgili olarak 1900 yılına kadar geriye giden kullanılabilir veriler mevcuttur.[15] "Kullanılabilir" derken, işsizlik serilerinin belli bir zaman ya da belli dönemler çerçevesinde mutlak işsizlik miktarına ilişkin güvenilir bir kaynak olduğunu kastetmiyoruz. Bize göre, bugünkü resmî işsizlik hesaplama yöntemleri fiilî işsizlik miktarını ciddi olarak eksik hesaplamaktadır. Daha önceki yıllarda yapılan hesaplamalar da bu çerçevede yapıldığından, her iki hesaplamanın da işsizlik miktarını eksik hesaplamış olmaları gerekir.[16] Ancak, bu durum, bir yıllın ya da bir dö-

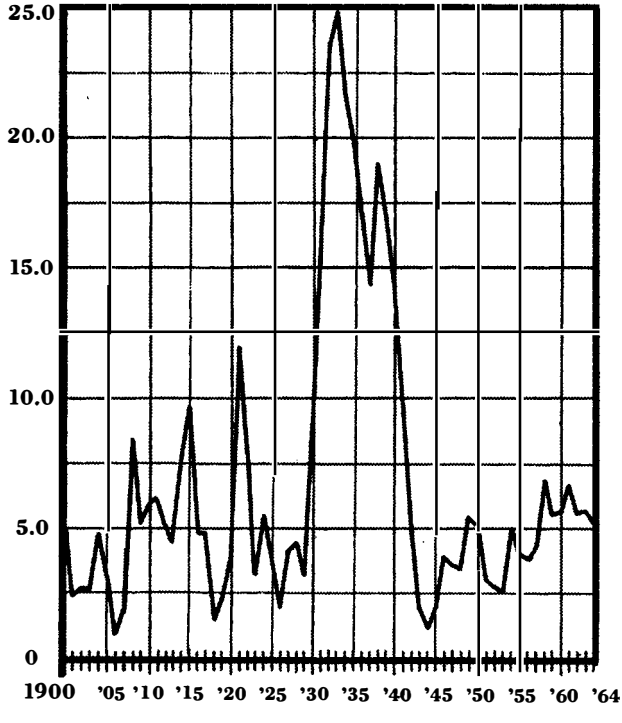
15) *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, s. 73. Kaynaklar ve açıklamalar için söz konusu istatistiklerde bakınız s. 68, Seires D 46-47.

16) Bakınız Philip Eden, "For More Adequate Measurement of Unemployment", *Current Economic Comment*, (Bureau of economic and Business Research, University of Illinois), November 1959.

nemin birbirleriyle karşılaştırılması sırasında işsizlik serilerinin sağladığı yararı geçersiz hale getirmemektedir. Ve bizi burada ilgilendiren husus, mutlak işsizlik düzeyinden ziyade işsizliğe ilişkin trendler ve dalgalanmalar olduğundan, bu verileri güvenle kullanılabileceğimize inanıyoruz. Tablo 10'da 1900-1963 yılları arasındaki işsizlik serileri yer almaktadır. Grafik 3 ise söz konusu veriler gösterilmiştir. Diğer yıllara ilişkin değerlendirmeleri daha sonra yapacağız.

Grafik, 1907 ve 1908 yıllarında meydana gelen keskim kırılmayı özellikle çok açık bir biçimde göstermektedir. Özel bir durumu ifade eden 1920-1921 yılları bir tarafa bırakılırsa, bu, Büyük Depresyondan önce herhangi bir yılda meydana gelen en büyük artışı göstermektedir ve 1929-1932 yılları arasında yıldan yıla meydana gelen ortalama artışın biraz üzerindedir.

Çizelge 3
İşsizlik 1900-1963



1907-1908 dönemini 1920-1921 döneminden ayıran ve 1929 yılıyla ve sonrası yıllara benzemesine neden olan husus, hızlı bir artışın arkasından, oranın ilk düzeyine çarçabuk dönmemesine karşın bir süreliğine daha yüksek düzeylerde seyretmesidir. 1900-1907 yılları arasındaki sekiz yıl ortalaması yüzde 2.9; 1908-1915 yılları arası ortalaması ise yüzde 6.6'dır. Bundan başka, 1900 yılından 1907 yılına kadar oran yüzde 5 düzeyine hiç çıkmamıştır. 1908 yılından 1915 yılına kadarsa, sadece bir kere yüzde 5'in altına düşmüştür. Sonuç olarak, ekonomide, ciddi bir depresyonun her türlü belirtileri ortaya çıktığında, işsizlik oranı 1914 yılında yüzde 8'e ve 1915 yılında ise hemen hemen yüzde 10'a yükselmiştir.

Tüm bunlar, 1907 yılından sonraki yılların biriken artığın massedilme zorluklarıyla karakterize edildiği ve 1950'li yılların sonuyla 1960'lı yılların başlarında tanıştığımız bir tür "sürünen durgunluk" yılları olduğuna sağlam bir kanıttır. Bu gerçeklerin başka türlü yorumlanması söz konusuysa, böylesi yorumlara gereken saygıyı göstermeye hazırız. Ancak, bu yapılıncaya kadar, Birinci Dünya Savaşı çıkmamış olsaydı, 1910-1920 aralığının Birleşik Devletler tarihinde olağanüstü bir depresyon on yılı olduğunu söyleyebiliriz. Büyük Depresyonun on beş yıl daha önce ortaya çıkabilecek olduğu iddiasında değiliz. 1915 yılında otomobil çağı zaten oldukça gelişmişti ve bu çağla birlikte yaşam kalıbında ve tüketim alışkanlıklarında meydana gelen büyük sarsıntı, savaş çıkmaydı bile belki de bir boom yaratacaktı. Ancak, bundan önce, ülkemiz bir tekelci kapitalist ekonomide depresyon yaratan etkenlerin nasıl büyük ve yaygın olduğu konusunda iyi bir ders almış olacaktı ve Büyük Depresyon da, ortaya çıktığında, kesinlikle böylesine bir şok sürpriz biçiminde olmayacaktı.

3

Ancak, savaş -tam da zamanında- geldi çattı. Manzara, durgunluktan boom'a döndü. Kasım 1918 Ateşkes'inden sonra, 1919 baharında savaş sonrası boom'a neden olan kısa ve ılımlı bir "geri dönüş krizi" söz konusuydu. Fiyatlar, savaş sırasında hızla yükselmişti ve savaş sonrası boom'un ilk aşaması spekülâsyon salgınına dönüşmüştü. İlk balon, 1921 yılında 154.4 olan toptan eşya fiyatlarının 1922 yılında 97.6'ya düşmesiyle (1926=100) birlikte patlamış oldu. Ancak, bununla birlikte ortaya çıkan depresyon keskin olduğu kadar kısaydı da: savaş sonrası boom durduruldu ama yok edilemedi. Özellikle, konut ve diğer inşaat türleri talebi hâlâ çok güçlüydü ve birkaç yıl sonrasının iktisadî manzarasının egemen veç-

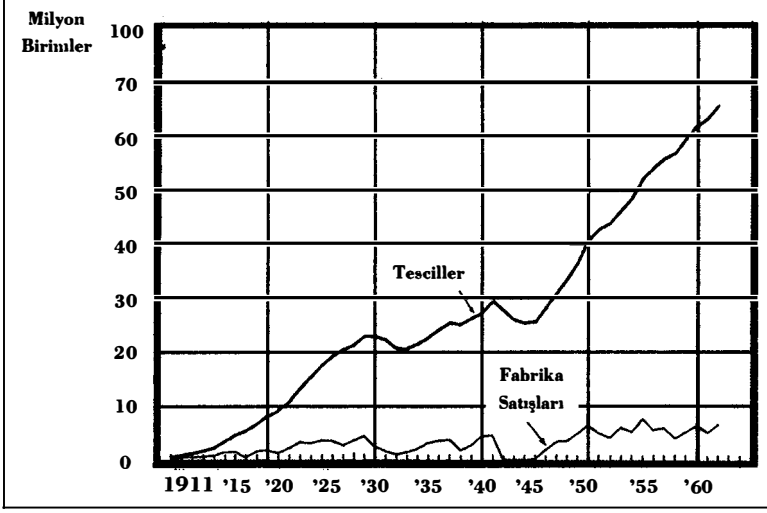
helerinden birini oluşturuyordu. Bu sırada, 1915 yılında başlayan ve hiç kesintiye uğramadan savaş boyunca devam eden ilk otomobilleşme dalgası gittikçe zirveye yaklaşmakta ve her tür yan ürünlerini ve dolaylı etkilerini yaratmaktaydı: şehirleşme, yol yapımı, ikincil sanayiler v.s. Fiilî otomobil üretimi 1929 yılına kadar, 1923 yılı üretim düzeyi olan 3.6 milyon arabanın üzerine çok az çıktı (11929 yılında 4.5 milyon). Ancak, otomobilin etkisinin en iyi göstergesi, piyasada bulunan arabalarda meydana gelen artış oranıdır ve bu oran on yıl boyunca hep yüksek düzeyde seyretmiştir. Grafik 4, 1911-1929 yılları arasındaki fabrika satışlarını ve araba tescillerini -üretilen ve piyasada bulunan araba sayısına çok yakındır- göstermektedir. 1915-1929 yılları arasında tescil sayısında meydana gelen on kat artış (2.3 milyondan 23.1 milyona çıkması), bu yıllar arasında otomobilin yarattığı inanılmaz etkiyi göstermektedir. Bu nedenle, savaş sonrası ortaya çıkan itinin hızı yatıştığında -araba yapımın zirveye ulaştığı 1925 yılında- otomobilleşme hızının boom'un birkaç yıl daha sürmesine sağlayacak kadar güçlü olmasına şaşmamak gerekir.

İşsizlik verileri incelendiğinde, artığın massedilmesinin gerçekte çok düzgün bir biçimde sürdüğüne tanık olunur (Tablo 10, Grafik 3). On yıllık ortalama yüzde 5'tir ama bu ortalama, 1921 yılındaki deflasyonist çöküş nedeniyle böyle yükselmiştir. 1923-1929 arasında geçen yedi yılın ortalaması yüzde 3.9 olup, 1900-1907 yılları arasındaki ortalamaya çok yakındır ve bununla ilgili tarihî standartlardan daha düşüktür.

1920'lerin başarısının altında -"Yeni Çağ" olarak övünülen- felaket tohumlarının hiç durmadan çimlendiğini artık biliyoruz. Makul bir tam istihdam düzeyine yaklaşmayı kıtı kıtına sağlayan bir yatırım oranı, ekonominin gelişme oranını sürdürmek için gerekli olan yatırım oranından çok daha yüksekti. Sonuç olarak, aşırı kapasite, 1923 yılından sonra hızla arttı. Donald Streever'in kapasite kullanımı ve yatırım arasındaki ilişki üzerine yaptığı ilginç çalışmada ortaya koyduğu verileri kullanarak, 1920'li yıllara ilişkin kapasite kullanım endeksini elde edebiliriz.[17] Streever, 1920-1955 dönemi için imalât sanayi ve madenciliğe ilişkin kapasite endeksini oluşturmuş ve bunun yanına Federal Reserve Board'ın (FRB) sanayi üretim endeksini koymuştur. FRB endeksini kapasite endeksine bölersek, kapasite kullanımına ilişkin kaba bir ölçüme ulaşmış oluruz. Tablo 11, 1920'li yıllara ilişkin sonuçları göstermektedir.

17) Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, VCilt 57, No. 55, March 1960, s. 64.

Çizelge 4
Otomobiller: Fabrika Satışları ve Tesciller, 1911-1962



Kapasite kullanımının 1925 yılından sonra sürekli olarak düştüğünü - ya da madalyonun diğer yüzü açısından, aşırı kapasitenin arttığını- görebiliriz. Açıkçası, on yılın ikinci yarısında sermaye yatırım oranı durdurulamayacak kadar yüksek bir düzeye yükselmiştir:artığın massedilmesi sorunsuz bir şekilde sürmüş, ancak bunun bedeli daha sonraki birkaç yılda ortaya çıktı.[18] Kapasite kullanım oranının 1929 yılından 1930 yılına hızla düşmesi (83'ten 66'ya) hem 1928 yılında ve 1929 yılının ilk üç çeyreğinde başlanan projelerin tamamlanması ve aynı zamanda da 1929 sonbaharında borsanın çöküşünden sonra yeni projelerin hacminde meydana gelen aşırı azalmayla başlayan genel çöküş biçiminde kendini gösterdi.

Streever'in bu dönemde neler olup bittiğini yansıtmak için ortaya koyduğu güvenilir sayılar, Brookings Institution'ın çok iyi bilinen ve 1934 yılında yayınlanan *America's Capacity to Produce* adlı çalışmasıyla da desteklenmiştir.[19] Amerikalı iktisatçıların üretken kapasiteyle ilgili olarak yaptıkları bu ilk ciddi çalışmada, Brookings araştırmacıları, Amerikan sanayisinin 1929 yılında ortalama yüzde 83 kapasiteyle üretim yaptığı sonucuna varmışlardır. Bu, Streever'ın tümüyle farklı bir yöntemle çalışması sonucunda ortaya koyduğu sayılarla örtüşen bir tahmindir.

18) Bu olayların gidişatının teorik açıklaması için s. 92-96'ya bakınız.

19) E. G. Nourse ve diğerleri, *America's Capacity to Produce*, Washington, 1934.

Tablo 11: Kapasite Kullanımı, 1920-1955 (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 Investment, University of Illinois Bulletin, Volume 57, No. 55, March 1960, s. 64.

4

Büyük Depresyonun başlangıcında, birkaç kişi dışında tüm burjuva iktisatçılarının, ülkenin normal ve doğal tarihî yoldan keskin bir biçimde saptığını kabul ettikleri bir döneme gireriz. İki Amerikalı iktisatçı bunu açıklamak için 1930'lu yıllarda iki girişimde bulundu. Hansen, Schumpeter'in "kaçan yatırım fırsatları teorisi" olarak seslendirdiği teoriyi ortaya koydu ve nüfus artış oranının düşük olmasını, yeni icatların sermaye-tasarruf eğilimini ve yüzyılın bitiminden önce sınırların sözüm ona kalkmasını, bu teorinin temelini oluşturan kesin nedenler olarak sıraladı.[20] Bu teori, 1930'lu yılların derin depresyon koşullarını nesnel tarihî süreçlerle ilişkilendirmesi açısından çok değerlidir ve özellikle, depresyonun nedenlerini yatırım hacmini etkileyen unsurlarda arayan Keynes'in fikirlerine yatkın genç iktisatçılar tarafından çok desteklenmiştir.

Bu teoriye karşı Schumpeter, ikna edici bir biçimde, Hansen'in vurguladığı unsurların hiçbirinin -Schumpeter hiç istemediği halde bunların gerçekliğini ve uygunluğunu kabul etse de- tek başına ya da bir arada, Büyük Depresyon gibi ani ve beklenmedik bir deneyime neden olamayacağını belirtmiştir. Schumpeter, iki kısımdan oluşan oldukça farklı bir teori ortaya koymuştur. Çöküşün şiddetini, kapitalist teorinin karakteristiği olduğuna inandığı üç tür çevrimin dip noktalarının artı kökeni savaşa kadar uzanan değişik tarihî olayların örtüşmesine bağlamaktadır (Birleşik Devletler tarımının aşırı genişlemesi, bankacılık ve kredi sisteminin zayıflığı, 1931 yılı uluslararası finansal krizi v.s.). Teorisinin asıl önemli olan ikin-

20) Hansen'in bu kısmın 8 no'lu dipnotunda belirtilen *Full Recovery or Stagnation?* ve *Fiscal Policy and Business Cycles* adlı çalışmalarına bakınız.

ci kısmı, 1933 yılından sonraki canlanmanın zayıflığını ve yetersizliğini, siyasî unsurun, Neal Deal'in antikapitalist olarak iddia edilen eğilimin, çıkardığı kanunda ve kanunun ruhunda arayan bir açıklama peşindeydi.[21]

Schumpeter'in 1930'lu yıllara ilişkin teorisi, muhafazakârlar ve gericiler (iktisatçılarca da) tarafından elbette ki büyük bir memnuniyetle karşılanmışsa da, 1929 yılından sonraki iktisatçılar üzerinde pek etkili olmadı ve hatta ipi (*coup de grâce*) Schumpeter'in öğrencilerinden ve hayranlarından biri tarafından çekildi. *American Economic Association*'ın 1946 yılındaki toplantısında Arthur Smithies'in sunduğu "The American Economy in the Thirties" adlı çalışma (Schumpeter'in 1920'li yıllarına ilişkin olarak yaptığı analizin hemen ardından gelmesi manidardır), Büyük Depresyonu radikal politikanın bir yan ürünüymüş gibi açıklama girişimi kofluğunun amansız bir biçimde teşhir edilmesidir.

Bunun hemen ardından *boom* ve *Amerikan Kutlaması* geldi. Amerikalı iktisatçılar rahat bir nefes aldılar ve 1930'lu yılları unutulmuş karabasan zindanına gönderdiler. Josef Steindl'in, her ciddi analistin bilimsel sorumluluk duygusunu dürtmesi gereken bir sorunu çözmeyi amaç edinmiş *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952) adlı güçlü çalışması önemsenmedi ve hak ettiği ilgiyi göremedi. Sadece genelde burjuva iktisadının değil, Birleşik Devletler'deki iktisat mesleğinin de, diğerleri gibi, yirminci yüzyılın 1930'lu yıllardan sonra tarihini belirleyen bir olguyu hesaba katacak hiçbir teoriye sahip olmadığını çelişkiye düşme korkusuna kapılmadan söylenebilir.

Bu çerçevede, Büyük Depresyonu, kolayca ve mantıkî bir biçimde, Büyük İstisna olarak değil de, Amerikan iktisadî sisteminin normal bir sonucu olarak açıklayan teorimizin değeri ortadadır. Tekelci kapitalizmde mündemiç olan durgunluk eğilimleri 1907 yılından sonra iktisadî alanda egemen olmaya başlamıştı. Savaş ve otomobil bu eğilimleri bir süreliğine ortadan kaldırmıştı. 1930'lu yıllarda su yüzüne çıktı ve iktisat tarihinin on yılına damgasını vurdu. Burada, Marx'ın "hareket kanunu" adını verdiği ve uzun süreliğine minimum bir dışsal uyarıcıyla işleyen sistemle bu kadar açık bir biçimde ilk kez karşılaşıyoruz. İktisatçıların bir sapma olarak değerlendirmekte ısrar ettikleri husus, gerçekte sistemin her zaman yöneldiği teorik normun uygulamada gerçekleşmesi gerçeğiydi.

---

21) J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Cilt 2, Bölüm 15, özellikle Section G ("The Disappointing Juglar").

Doğal olarak, Bu kitapta ortaya konduğu gibi hiçbir genel teori, tarihî sürecin tüm detaylarını açıklayamaz. 1929 yılından sonra işin tepetaklak oluşunda "kaçınılmaz" olarak ifade edilebilecek hiçbir şey yoktu. Burada Schumpeter tarafından vurgulanan unsurlar -bizce rasyonel bir tekeli olmayan üç çevrim şeması dışında-, Herbert Hoover ve Cumhuriyetçi Parti'nin liderliğinde Birleşik Devletler oligarşisi tarafından uyarlanan oldukça inanılmaz politika beceriksizliği biçimindeki diğer "tesadüfî" gelişmeler gibi, kesinlikle önemli bir rol oynamıştır. Dönemin koşullarında kaçınılmaz olan husus, ekonominin, hızla ya da yavaş yavaş, kurtulmak için bu kez -bir kez daha, yeterince güçlü bir dışsal uyarıcının, bu kez İkinci Dünya Savaşı, iteklemesine kadar- fazlaca çaba harcamamak istemeyeceği derin bir durgunluk içine düşmesiydi.

Yanlış anlaşılmamak açısından, yapılan tartışmada, otomobilleşmenin gücünün 1929 yılıyla birlikte ortadan kalktığını belirtmek niyeti bulunmamaktadır. Açıkçası, Grafik 4'ün üst çizgisinin de gösterdiği gibi, bir başka büyük otomobilleşme dalgası gelmek üzereydi ve İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra önemli bir rol oynaması bekleniyordu. Ancak, 1920'li yıllardaki güçlü otomobil etkisi bile, daha önce de gördüğümüz gibi, dönemdeki sermaye yatırımı boom'unu ayakta kalmasını sağlayacak durumda değildi. Ve depresyon vurduğunda da, bu öylesine güçlü bir biçimde vurmuştu ki on yıl boyunca otomobilleşme sürecinde daha öte bir gelişme mümkün olmadı. Yollardaki araba sayısı 1929 yılından 1933 yılına kadar fiilen düştü ve 1929 yılı düzeyinin aşılabilmesi için üç yılın geçmesi gerekiyordu. Bu tarihten on yılın sonuna kadar gerçekleşen artış, on yıl öncesindeki artışın yarısından biraz daha fazlaydı. Araba stokunun savaş sırasında ciddi bir biçimde eritilmesinden sonra ve savaş sonrası boom'da genel olarak meydana gelen gelişmeyle, otomobilleşme, her türüyle, bir

Tablo 12: Kapasite Kullanımı, 1939-39 (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 Investment", *University of Illinois Bulletin*, Cilt 57, No. 55, March 1960, s. 64.

kez daha temel uyarıcı haline geldi.

1930'lu yıllardaki durgunluğunun ne kadar derin olduğu -ya da bir başka şekilde bakarsak, artığı massetme sürecinin nasıl tümüyle kesildiği- birtakım göstergelere bakılarak anlaşılabilir. Birincisi, tabii ki, işsizlik görüşmemiş bir düzeydeydi (Tablo 10, Grafik 3). 1908 yılından 1915 yılına kadar geçen ve yarı durgunluk yılları adı verilen dönemde işsizlik emek gücünün yaklaşık olarak ortalama yüzde 6.6 iken, 1930 yılından başlayarak 1939 yılına kadar süren ve tam anlamıyla durgunluğun yaşandığı on yılda şok edici bir gelişmeyle ortalama yüzde 18.2 düzeyine yükseldi.

Streever'in kapasite kullanım endeksi de aynı şeyi ortaya koymaktadır. Tablo 12, Tablo 11'in devamı olup 1930-1939 yıllarına ait kapasite kullanım alanlarını göstermektedir.

Böylece, 1930'lu yıllarda ulaşılan en yüksek kullanım oranı (1937 yılında yüzde 83), 1920'li yıllardaki oranı (1928 yılında yüzde 82) zar zor aşabilmekteydi. Ortalamalar da bundan farklı değildi. 1920'li yılların yüzde 84.5 ortalaması, 1930'lu yıllarda 63.4'e düşmektedir.

Dikkat çeken bu büyüklükler bile, 1930'lu yıllarda içine düşülen durgunluğun gerçek derinliğini anlatmaya yetmez. Tablodaki veriler bize 1939 yılında, on yılın sonunda, ülkedeki emek gücünün yaklaşık olarak beşte birinin ve üretken kapasitenin dörtte birinden fazlasının atıl olduğunu göstermektedir. Bu noktadan hareketle, emek gücüne ilâve işçilerin katılımı sağlanmış ve sermaye donanımı da normal yoğunluğunun üzerinde çalışmış olsaydı bile çıktının daha fazla, diyelim ki üçte bir oranında, artmasının mümkün olmayacağı düşünülebilir. Yine de daha sonraki birkaç yılda, savaşın etkisi ve kapitalist pazarın sınırlamalarının geçici olarak kalkmasıyla, sanayi üretimi iki kattan ve reel Gayrisafi Millî Ürün de üçte iki oranından fazla arttı. Bundan başka, söz konusu artışlar, net yatırımların neredeyse hiç yapılmadığı ve üretken yaş grubunda bulunan 11 milyondan fazla insanın askere alındığı bir dönemde gerçekleşiyordu. İnsan gücü ve sermaye donanımı, savaşta sınırsız bir şekilde faaliyetine devam edemeyeceğinden, 1939-1944 döneminde çıktıda meydana gelen büyük artışları, resmî işsizlik tahminlerinin ve herkes tarafından kabul edilen istatistikî yöntemlerle elde edilen kapasite kullanım oranlarının, tekelci bir kapitalist ekonomide insan ve maddî kaynakların ne ölçüde eksik kullanıldığına ilişkin eksik bilgilerin kesin bir delili olarak düşünüyoruz. Bu doğal bir önyargıdır: burjuva sosyal bilimi, özel girişim sisteminin yetersizliklerini vurgulamak ve buna karşılık da, rasyonel olarak örgütlenmiş

ve plânlanmış bir sosyalist ekonominin daha iyi işleyeceğini, ima yoluyla bile olsa, belirtmek istemez. İşsizlik ve kullanılmayan kapasitenin varlığı inkâr edilmez. Ancak, bunun azaltılabileceği ve de azaltıldığı vurgulanır.

4. Kısımda, bir iktisadî canlanma evresinin nasıl başlarsa başlasın, hem mutlak ve hem de artığın bir kısmı olarak artıkta hızlı bir artış meydana getirdiğini gösterdik. Artan artığın yatırım arayan kısmı mevcut yatırım alanlarından fazla olursa, genişleme ve dolayısıyla da artığın yükselmesi sona erer. Ve kapasitenin tam olarak kullanılmasından ya da tam istihdamdan çok önce böylesi bir üst dönüm noktasına ulaşılabilir[22] 1930'lu yılların iş çevriminin bu ifadeye tam anlamıyla bir açıklama getirdiğini görecek durumdayız. Tablo 13, 1929-1938 yıllarına ilişkin millî gelir, vergi sonrası şirket kârları, dividantlar, dağıtılmamış kârlar ve kârların (ya da zararların) millî gelir içindeki payını göstermektedir. (Yıllık verilerin kullanılması -1946 yılı öncesine ilişkin olarak üç aylık veriler olmadığından- görünümü bir dereceye kadar bozmasına rağmen temel çerçeve yeterinde açık bir biçimde ortadadır).

Gelir azaldıkça, kârlar daha hızlı azalmaktadır (ya da zararlar artmakta) ya da tersi. Diğer taraftan, dividantlar gerek gelir ve gerekse de kârlardan daha istikrarlıdır. Sonuç olarak, 1930 yılından 1936 yılına kadar her yıl, şirket sistemi bir bütün olarak hissedarlarına sermayesinden ödeme yapmaktadır.

Kârların yatırım arayan kısmı ancak 1937 yılında yeniden artıya dönmüştür. Ancak, hiçbir dışsal uyarıcı olmadığından, gerçekte yatırım alanları bulunmamaktaydı. Yükselen artığın yatırım alanları bulamaması canlanmayı durdurdu ve 1937 yılının ikinci yarısında aşırı bir resesyonu beraberinde getirdi. Ve tüm bunlar, yüzde 14'lük emek gücü ve yüzde 20'lik üretken kapasite atılken meydana geldi. Dışsal uyarıcılar olmadan, tekelci kapitalizmin durgunluktan çıkamayacağına ilişkin da tatmin edici bir kanıt olabilir mi?

5

Savaş sonrası dönemin yorumlanması ortaya teorimizle ilgili hiçbir sorun çıkarmamaktadır. İstihdam ve gelir düzeyini nispî olarak yüksek tutmada boom sonrasının ve büyük ölçüde artan askerî bütçenin rolü üzerinde yeterince duruldu. Ancak, o dönemdeki ekonomi için sadece bunların, güçlü destekler olduğu izlenimini yaratmak yanlış olacaktır: ipotekli ev kredileri ve tüketici borçlarıyla ateşlenen bir ikinci büyük otomobil-

22) Bakınız. s. 96-97

Tablo 13: Kârlar ve Millî Gelir, 1929-1938 (Milyon dolar)

	Millî Gelir	Vergi Sonrası Şirket Kârları	Dividantlar	Dağıtılmayan Kârlar	Kârların Millî Gelir İçindeki Payı
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 Indicators*, Washington 1962.

leşme ve şehir dışına yerleşim dalgasının da aynı derecede önemi vardır.

Bu nedenle ilginç ve önemli bir sorular ortaya çıkmaktadır? İkinci otomobilleşme dalgası neden o sırada geldi? 1930'lu yılların canlanmasını uzatmak ve bunu tam bir boom'a dönüştürmek neden 1937 yılında olmadı? Buna rağmen, bu, yeni ya da teknolojik icatlar meselesi değildi ve insanların, savaş sonrasında olduğu gibi savaş öncesinde de daha fazla otomobil ve şehir dışında yerleşerek yaşamaya "ihtiyacı" olabilirdi.

Bunun cevabı, 1937 yılında, insanların bir şeyler yapabilmek için gerekli satın alma ve borçlanma gücüne sahip olmamalarıdır. Oysaki 1945 yılı sonrasında bu gerçekleşti. Savaş sırasında, borçlarını ödemişler ve para cinsinden büyük miktarlarda tasarruf yapmışlardı. Harcama yapma ve borç alma konusunda yeniden özgür olduklarında, otomobil ve şehir dışı ev "ihtiyaçlarını" efektif talebe dönüştürebilirlerdi ve dönüştürdüler de. Dalga gerektiği gibi bir kez başlayınca, kendi momentumunun hızını kendisi ayarladı. Burada niceliğin niteliğe dönüştüğü klâsik bir durumla karşı karşıyayız. Birkaç kişi araba satın alır ve şehir dışına yerleşse, mesele de bitmiş olur. Ancak, birçok kişi aynı şeyi yaparsa, her şey olmadığı kadar daha kârlı ya da gerekli hale gelir -alışveriş kârlı, okullar gerekli hale ge-

lir.[23] İş yatışıncaya kadar kartopu etkisi işlemeye devam eder yani yurt içi göç geçinceye ve gerekli yeni kolaylıklar sağlanıncaya kadar sürer. Bunları yazdığımız sırada, savaştan yaklaşık olarak yirmi yıl sonra, tüm bu hareketin momentumunu ne zaman yitireceğine ilişkin bir şey söylemek hâlâ mümkün değildir.[24]

Bu nedenle, savaş sonrası Birleşik Devletler ekonomisinin performansıyla ilgili ortada gizemli bir durum söz konusu değildir. Savaş sonrası boom'un tetiklemesiyle on milyonlarca insanın yaşam kalıplarının hızla gelişmesi ve silâh harcamalarının beş kat artmasıyla -1947 yılında 11.4 milyar $'dan, 1963 yılında 55.2 milyar $'a yükselmesiyle- demiryolu çağının yarattığı gelişmeden bu yana Amerikan ekonomisinin böylesine güçlü uyarıcıların etkisinde kalmadığını güvenle söyleyebiliriz. Dikkat edilmesi gereken husus, bu uyarıcıların gücü ve sürekliliğine rağmen, artığı yetersiz massedilememesinin -işsizlik ve eksik kapasite kullanımı- bilinen belirtileri daha ilk evrelerde görülmeye başlandı ve çevrimsel dalgalanmaların dışında, giderek daha ciddi bir hale geldi. Tablo 14 gerekeni ortaya koymaktadır.[25]

---

23) Ne kadar insanın bu işin içinde olduğunu Bureau of the Census'un Standart Metropolitan Statistical Areas dediği alanlar gösterir. 1950 ilâ 1960 yılları arası (1940 yılıyla karşılaştırılabilecek veriler mevcut değildir) büyük şehirler dışındaki bu alanlardaki nüfus 36.8 milyon arttı. Bu sayı yüzde 50'nin biraz altındadır. Aynı on yılda millî nüfua artışı toplamının neredeyse üçte birinden daha fazladır.

24) İkinci otomobilleşme ve şehir dışına yerleşme dalgasını güçlendiren çok sayıda unsurlardan biri, konunun tam anlamıyla incelenmesi sırasında dikkatli bir biçimde analiz edilmesi gereken biri, hiç değilse dipnotta belirtilmeye değer: federal hükümet politika ağının tek tek konut birimleri mülkiyeti lehine olması ve bunları sübvanse etmesi.

25) Kapasite kullanım endeksi, Federal Reserve Board'un sanayi üretim endeksinin pay ve McGraw-Hill'in sanayi kapasite endeksinin payda olarak alınıp, söz konusu endekslerin birbirlerine bölünmesiyle hazırlanır. Şimdilerde iktisatçılar ve istatistikçilerce kullanılan kapasite hesaplamaları içinde savaştan bu yana kapasite artışının belki de en önemli yönünü dışarıda bırakmayan ya da eksik tahmin etmeyen sadece McGraw-Hill'in İktisat Bölümünde hesaplananlardır: teknolojik ve örgütsel gelişmeler karşında bir dolar değerindeki araç ve gereçlerin artan etkinliği. McGraw-Hill hesaplamaları, tüm güçlüklerine ve zayıflığına rağmen, üretici anketlerine dayanarak yapılır. Ancak, nasıl tanımlanırsa tanımlansın, bu hesaplamada, kapasiteyi sermaye stokunun dolar değerine eşitleyen tüm yöntemlerin bu endeksi düşük gösterme eğiminden uzak durulur.

Federal Reserve'in büyük ölçüde mühendislik verilerine dayanarak 17 temel madde için hazırlandığı kapasite hesaplamalarıyla da, sermeye stoku değeri yöntemiyle yapılan hesaplamaların tipik az gösterme eğiliminden uzak durulur. 1950'li yıllarda bu temel maddeleri üreten sanayilerde ağırlıklı ortalama kullanım oranlarının azalması, McGraw-Hiil'in tüm sanayiler için yapmış olduğu hesaplamalara hemen hemen uyınaktadır. Bu da, McGraw-Hill'in yöntemine güvenilebileceğini göstermektedir. Bu konularla ilgili tartışmalar için bakınız *Measures of Productive Capacity*, Hearings Before the Subcommittee on Economic Statistics of the Joint Economic Committee, 87th Congress, 2nd Session, May 14, 22, 23 and 24, 1962.

Tablo 14: Kapasite Kullanımı ve İşsizlik

	Kapasite Kullanımı (1950=100)	İşsizliğin Emek Gücü İçindeki Yüzde Payı
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

Kaynaklar: Kapasite endeksinin açıklaması için bir önceki dipnota bakınız. McGraw-Hill'in 1950-1961 dönemine ilişkin kapasite hesaplamaları bir önceki dipnotta belirtilen Hearing s. 11'den alınmıştır. 1962 ve 1963 yılları, McGraw-Hill'in April 26, 1963 ve April 24, 1964 tarihli basın bültenlerinden alınmıştır. Federal Reserve sanayi üretim endeksi ve emek gücünün bir yüzdesi olarak işsizlik oranı *Council of Economic Advisers, Economic Indicators*, son sayılarından alınmıştır.

Buna ilâve etmemiz gereken husus, tabloda dönem sonu itibarıyla ortaya çıkan işsizliğin, verilerin gösterdiğinden daha kötü olduğudur. 1960-1963 yılları arasında, emek gücü katılım oranında yüzde birlik azalma meydana gelmiştir. Bunun anlamı da, ölüm ve emekliliğe ilâveten 1.3 milyon kişinin daha emek gücünden çekilmiş olduğudur. Bunun temel nedeni ise iş bulma imkânının zorlaşması karşısında insanların cesaretinin kırılması ve iş aramaktan vazgeçmeleridir. Resmî olarak işsiz sayılanlara iş gücünden çekilenleri de eklediğimizde, duruma ilişkin daha doğru bir fikir elde etme imkânına sahip oluruz ve bu durumda 1963 yılında işsizli-

ğin emek gücünün yüzde 5.6'sına değil de, yüzde 7.1'ine eşit olduğunu görürüz.[26]

Geriye sadece 1963 yılının süregelen canlılığın üçüncü yılı olduğunu söylemek kaldı. İş çevrimlerinin genişleme aşamasında bile işsizliğin arttığı bir ekonomi zor bir durumdadır. Ve askerî harcamalar zirveye ulaşmışken, otomasyon artarken ve gençler (1940'lı yılların "küçük boom'unun" ürünü olarak) emek piyasasına sel gibi akarken, Birleşik Devletler ekonomisinin geleceği pek parlak görünmemektedir. Rasyonel bir toplumda herkesin yararlanabileceği bir bolluk ortamı sağlayan gelişmeler, tekelci kapitalizmde çalışanların gittikçe daha büyük bir kısmının geçim koşullarını tehdit eder hale gelir.

---

26) 1960 yılında iş bulabildiklerinde çalışabilecek olanlar resmî olarak emek gücüne dâhil edilmemiş olduğundan, bu prosedür de reel işsizlik miktarını eksik hesaplamaktadır. Emek gücü katılım oranındaki değişmelere ilişkin ilginç ve değerli bir çalışmada ("Cyclical Variation in Civilian Labor Force Participation", *The Review of Economics and Statistics*, November 1964) Kenneth Strand ve Thomas Dernburg işsizliği, "tam istihdam emek gücü" olarak adlandırdıkları durumun bir yüzdesi olarak hesaplar. Yani bu oran, işsizlik yüzde 3 ("yüksek tam istihdam") ya da yüzde 4 ("düşük tam istihdam") olmasaydı, çalışacak ya da iş arayacak olanların yüzdesidir. Bu yüzdeye "fark işsizlik oranı" adını verirler. Yüksek tam istihdam kriterini kullanarak, 1953 yılından 1963 yılına kadar her yılın Kasım ayındaki fark işsizlik oranını elde etmişlerdir.

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		

Bu nedenle, "fark işsizlik oranı trendinin 1956 yılından bu yana sürekli olarak arttığı görülebilir....Gerçekte, analizimiz, işsizliğin sürekli olarak kötüleştiğini göstermektedir". (s. 388). Strand ve Dernburg'un çalışmasının bir yan ürünü, "1975 yılındaki potansiyel emek gücü Bureau of Labor Statistics'in bugün hesap ettiğinden en az dört milyon ve belki de beş milyon daha fazla olacaktır". (s. 378-379).

IX
TEKELCİ KAPİTALİZM VE IRK İLİŞKİLERİ

Birleşik Devletler'de ırk sorununu tekelci kapitalizm yaratmamıştır. Bu sorun, Eski Güneyin köle sisteminin mirasıdır. Bununla birlikte, sorunun doğası, tekelci kapitalizm döneminde dönüşüme uğramış ve başka renkten ırkların baskı zincirlerini sallamaya başladığı dünyada Birleşik Devletler'in geleceğinin büyük ölçüde ve belki de kesinlikle ülke içindeki ırklara arasında ilişkilerin daha da gelişmesiyle etkileneceği herkes tarafından bilinen bir husus haline gelmiştir.

Birleşik Devletler'in ırk sorununa ilişkin olarak yapılan ve en detaylı ve yaygın olarak desteklenen çalışma Gunnar Mtrdal'ın *An American Dilemma* adlı eseridir ve bu nedenle de analizimiz açısından uygun bir başlangıç noktası olacaktır.[1]

Myrdal'a göre, Birleşik Devletler'de ırk ilişkilerinin dinamiği, beyaz önyargı ve Amerikan Amentüsü olarak adlandırdığı değerler arasındaki gerginlikte aranmalıdır. Önyargı; fark gözetme, ayrımcılık ve siyahlar için genellikle düşük sosyoekonomik bir statüye neden olur. Amentü ise tüm insanların özgürlük ve eşitlik ideallerine olan sadakatini ifade eder. Önyargı, fark gözetme ve aşağılama birbirlerini etkiler: ne kadar önyargı, o ka-

1) İlk baskı, iki cilt, New York, 1942. Yirminci yıl baskısı, tek cilt, New York and Evanstone,, 1962.

dar fark gözetme; ne kadar fark gözetme, o kadar aşağılama; ne kadar aşağılama, o kadar önyargı ve bu böyle kısır döngü biçiminde sürüp gider. Ancak, bu bir başka şekilde de işler. Amentünün gerçekleşmesi için alınan her tedbir aşağılamayı hafifletir, önyargıyı azaltır ve fark gözetmeye karşı durur ve bu da doğal olarak bu çerçevede oluşan bir birikimin gelişmesini sağlar. Her iki yöne doğru da kendi kendine sürüp gidecek olan hareketler teorik olarak mümkün olduğundan, Myrdal uygulamada ve uzun dönemde Amentünün egemen olacağına inanmaktadır ve bu inancın altında iyileştirici bir trendin mevcudiyeti çıkarsamasında bulunur. Buna ilâveten, Mrydal savaşların birçok nedenle siyahların statüleri lehine etkileri olduğundan bahseder. Bu nedenle, İkinci Dünya Savaşı'nın ilk aşamasında yazar Myrdal'ın iyimser olmasını sağlayan iki nedeni vardır. İlk baskıdaki Yazarın Önsözü'nde düşüncelerini, "Yenidenyapılanmadan bu yana Amerikan ırk ilişkilerinde, Amerikan ideallerinin gelişmesini sağlayarak temel bir değişiklik beklentisini ortaya çıkaracak fazlaca bir neden yoktur" biçiminde ve italik olarak yazarak ortaya koymuştur.

Yirmi yıl sonra, yirminci yıl baskısına ilâve bir önsöz yazan Myrdal bu ifadeyi aynen alıp, şunları eklemiştir. "Tahminlerinde sık sık yanılan bir öğrenci, haklı çıktığında mazur görülecektir". Bu incelemedeki yakın arkadaşı olan ve söz konusu baskıya bir dipnot düşen Arnold Rose da çalışmanın tahminleri konusunda benzer lehte görüşleri ortaya koyarak, gelecekte durumu iyileştirici trendin hızlanacağı öngörüsünde bulunmaktadır. Rose'a göre:

> *1962 yılına kadar ırkların eşitlik ve ayrımcılığın kalkmasına doğru hızla hareket ettikleri konusunda hiçbir şüphe yoktur. Geçmişe bakınca, geçen yirmi yılın değişikliği insan ilişkileri tarihinde çok hızlı bir değişme olarak görünüyor...Değişim öylesine hızlı, kast ve ırkçılık öylesine zayıflamıştır ki, tüm formel fark gözetmenin ve ayrımcılığın on yıl içinde sona ereceğini, informel fark gözetmenin ve ayrımcılığın gerileyeceğini ve yirmi yıl içinde bir gölge niteliğine bürüneceğini tahmin ediyorum...eşitsizliği yaratan dinamik sosyal güçlerin de otuz yıl içinde ortadan kalkacağını düşünüyorum.*

Görüldüğü gibi Myrdal ve Rosa, Birleşik Devletler'deki ırk sorununun bugünkü sosyal düzen çerçevesinde tam bir çözüme kavuşma yolunda ol-

duğuna inanmaktadırlar. Ancak, öyle mi acaba? Siyah kurtuluş hareketinin giderek militanlaşması, Güneyli ırkçıların devam eden şiddetleri, Kuzey ve Batı şehirlerinde gettolarında oturanların ayaklanmaları, tüm ülkenin giderek bu "ikileme" düşmesi -tüm bunlar, belki de Myrdal ve Rose'un iddia edebileceği gibi, ilerleme belirtileri midir? Yoksa bunlar, öncelikle ilerleme olmadığından yaygınlaşan ve keskinleşen çelişkinin meşum görültüleri midir?

Bu sorulara her ciddi cevap verme girişiminin, Myrdal'ın tarihî idealizminden uzaklaşması gerektiğine ve Birleşik Devletler'deki ırk ilişkileri sorununu, Amerikan toplumunun temel tekelci kapitalist yapısıyla ilişkilendirerek araması gerektiğine inanıyoruz.

2

Bugünün dünyasında ırkî önyargı hemen hemen beyazlara özgü bir tutum olup, kökeni, on altıncı yüzyıldan bu yana Avrupalı işgalcilerin tüm yerkürede başka renkten kurbanlarını soyma, köleleştirme ve sürekli olarak sömürmelerini mantıklı bir biçimde açıklama ve haklı çıkarma ihtiyacıdır.[2] Kölelik sistemi Amerikanın güneyinde işlemeye başladığında, ırk önyargısı da ister istemez ortaya çıktı ve sistemin ideolojik haklılığı için bu konuda dünyanın herhangi bir yerinde gösterilenden daha çok gayret ve manevra çerçevesinde inceden inceleye bir çalışma yapıldı. Koloni çağlarından bu yana, hem Kuzeyli ve hem de Güneyli Amerikalılar, beyazların üstünlüğü ve siyahların aşağılığı fikrini büyüten sistemli ve sürekli bir propaganda ateşine maruz kaldılar.

Beyazın üstünlüğü/siyahın aşağılığı tezini "ispatlamaya" yönelik kanıtlar bulmak her zaman için tabii ki kolaydı. Köleleştirilen ve uygarca yaşamanın faydalarını paylaşma fırsatından uzaklaştırılan siyahlar uygar toplumların üstünlük ve aşağılık yargılarına göre her bakımdan açıkça ve inkâr edilemez bir biçimde ortadaydı. Bu *de facto* aşağılığın doğuştan gelen ırkî karakteristikler olduğunun kanıtı ise buna inanmak isteyenleri ikna eden bir hususdu. Bunu kabul edenler sadece beyazlar değildi. Birçok siyahın beyinleri yıkanarak, aşağılık olma gerçeğinin doğuştan gelmiş olduğuna inandırılmıştı ve bu kendini küçük görme, ırk sisteminin en önemli istih-

2) Bu konunun mükemmel olarak ele alınışıyla ilgili olarak bakınız Eric Williams, *Capitalism and Slavery*, Capel Hill, 1944, Kısım 1; ve Oliver C. Cox, *Caste, Class, and Race,* New York, 1948, 16. Kısım.

kâmılarından biri oldu.[3] Kölelik sistemi, siyah aşağılığı fikrini bıkıp usanmadan beslerken, bunun illâki beyazların siyahlara karşı kin gütmelerini gerekli kıldığı anlamında olmayacağı da belirtilmelidir. Siyah "yerini" bildiği ve orada kaldığı sürece, beyazlar onu hoş görür ve hatta sever. Beyazların nefret ettiği siyah, tüm insanların eşit yaratıldığı ilkesine inanan ve buna göre davranan siyahdır.

İç Savaş, çoğunun yanlış bir biçimde inandığı gibi, Kuzeyin hâkim sınıfı tarafından köleleri özgürleştirmek amacıyla için yapılmadı. İç Savaş, Kuzeyin sermayesine esasen bir koloni ilişkisiyle bağlanmak istemeyen Güneyli köle sahibi oligarşinin hırsını durdurmak için yapıldı. Köleliğin kaldırılması, savaşın amacı değil, bir yan ürünüydü ve Yenidenyapılanma teranesine rağmen, Kuzeyin kapitalizminin, siyahları gerçek anlamda özgürleştirmeye hiç niyeti yoktu. Güneydeki plantasyon sahiplerini bastırdıktan sonra, bunlara yeniden kara emeğin sömürücüsü rolünü vermesi memnuniyet vericiydi. 1870'li yılların meşhur uzlaşısı, Güneyin yenilenen koloni statüsünün, Güney oligarşisinin siyahları sömürmesi ve bu ayrıcalığı kullanmasına karşılık Kuzey sermayesine haraç vermesi biçiminde, iki tarafça da zımnen benimsenmesiydi.

Bu koşullarda, köleliğin yerini alacak siyah emeği kontrol edecek yeni yöntemler gerekiyordu. Bu yöntemler de ücretli emek, ortakçılık ve köle gibi çalışmak gibi değişik şekillerde geliştirildi. Siyahlar, yoksul beyazlarla birlikte Popülist harekette örgütlenmek amacıyla kanunî özgürlüklerinden yararlanmaya kalktıklarında, plantasyonların sahiplerinin verdiği cevap şiddet ve Jim Crow sistemi adı verilen bir türden kanunî kılıfı bulunmuş fark gözetme biçiminde oldu. Yüzyılın sonuna doğru, siyahların baskıya maruz kalmaları ve sömürülmeleri, belki de kölelik dönemindekinden daha da kötüydü ve ırkçı propaganda çok tehlikeli bir hal almıştı ve bu Kuzeyde daha da başarılı bir biçimde sürdürülüyordu. Zira artık ırkçılık, düpedüz köleciliğin olumsuz ahlâkî izlerini taşımıyordu.[4]

---

3) Harold R. Isaacs bu konuyu aydınlatıcı bir biçimde ele almış ve şunu göstermiştir: "Siyahın sistematik olarak alçaltılması ve kendi kendini alçaltması...siyah çocuğun çıplak, uygar olmayan Afrika'da doğması imajıyla başlamış ya da temelinde bu olmuştur". (*The New World of Negro Americans*, New York, 1963, s. 161). Bu, bağımsız Afrika ülkelerinin ve liderlerinin ortaya çıkışı ve hukuk ve adetlerinin tanınmalarının, Amerikan siyahları üzerinde yarattığı inanılmaz derecede önemli psikolojiyi de açıklamaktadır.

4) Bakınız Rayford W. Logan, *The Negro in American Life and Thought, the Nadir, 1877-1901*, New York, 1954. Harold Isaacs'ın sözleriyle, on dokuzuncu yüzyılın son yirmi yılı, "batılı beyazların üstünlüğünün tüm dünyada zirveye ulaştığı yıllardır". *The New World of Negro Americans*, s. 119.

Birinci Dünya Savaşı'ndan önce, Birleşik Devletler'deki siyahların büyük bir çoğunluğu Güneyli köylülerden oluşmaktaydı. 1880'li yıllarda önemli oranda eski Güneyden ayrılmaya başlamışlardı. Ancak, nüfus sayımına göre, 1910 yılında siyah nüfusun yüzde 80'i hâlâ Güneyin önceki Konfederasyon devletlerindeydi ve bunların yüzde 90'ı da kırsal alanlarda yaşıyordu. Siyahların 1914 yılı öncesinde Kuzey ekonomisi üzerinde oynadıkları rol genellikle çok küçüktü.

On dokuzuncu yüzyıl boyunca, hızla genişleyen ve sanayileşen bir ekonominin şekillenmesiyle oluşan muazzam bir emek talebi karşısında söz konusu talebi karşılayan benzersiz bir sistemi gelişti. Ekonominin alt basamakları, çoğu Avrupa'dan olmak üzere Asya'dan, Meksika ve Kanada'dan birbiri ardına gelen göçmenler tarafından tutulmaktaydı. Bunların ekonominin alt basamaklarındaki yerini alacak yeni göçmenler geldikçe, "eski" göçmenlerin çocukları ve torunları kalfa, usta ve çavuş ihtiyacını karşılamak üzere merdivenleri tırmanıyorlardı. Halk eğitimi sistemi, bunların daha yüksek ücret almalarında ve daha üst statüde bir iş imkânına kavuşmalarında önemli rol oynuyordu. Myrdal'ın önemle vurguladığı aşağılık-önyargı-ayırımcılık kalıbının, yeni göçmenler için de işlediğini belirtmek yerinde olacaktır. Yerli halkın tepkisi hemen hemen her zaman düşmanca ve bazen de çok şiddetliydi. Günümüzde siyah haklarının yürekli savaşçısı Anne Braden kendi şehrinde "Kanlı Pazartesi" olarak bilinen olayı şöyle anlatmaktadır:

> *Louisville, Kentucky'de 6 Ağustos 1855 Pazartesi günü, bir sürü adam kasabada Alman ve İrlandalı göçmenlerin oturduğu yerlere daldı. Dükkânları ve evleri ateşe verdiler. Kaçmaya çalışanları tüfekleriyle öldürdüler. Yanan evlerden kucaklarında bebekleriyle kaçan kadınlara bile ateş edildi. Ev kadınlarının ve kızlarının haykırışlarıyla harekete geçen gözü dönmüş kalabalık, "Alman, İrlandalı ve bunların soyundan gelen herkese ölüm" diye bağırıyorlardı.*[5]

Göçmenlere karşı zaman zaman soykırım biçiminde patlak veren düşmanlık ve önyargı, hiç şüphesiz yabancı millî grupların konum olarak yukarı doğru yükselmelerini büyük ölçüde geciktiriyordu. Bu tür tutumların

5) Anne Braden, *The Wall Between*, New York, 1958, s. ix.

söz konusu yükselmeyi tümüyle ortadan kaldıramamasının iki nedeni vardı. Bunlardan biri iktisadî ve diğeri ise sosyo-psikolojikti. Bir taraftan, ancak konumun yükseltilmesiyle karşılanabilecek artan nitelikli emek talebi söz konusuydu. Diğer taraftan ise yerli halk (ve asimile olan eski göçmenler), yeni gelen grupların gettolara yerleşmesiyle birlikte üstünlük, düşmanlık ve saldırı duygularını hınç alma biçiminde bunlardan çıkarıyordu. İrlandalı ve Almanların yerini İtalyanlar ve Polonyalılar aldı: temel tutum ve davranış kalıpları değişmedi.

Birleşik Devletler emek piyasasına işçi sağlayan bu sistemi etkin bir biçimde sonlandıran Birinci Dünya Savaşıydı. Avrupa'dan yapılan göç birden azaldı ve sonrasında da her türden emek talebi arttı. Sorun, işsizlerin işe alınmasıyla birlikte kısmen çözüldü. Daha önce de belirttiğimiz gibi, emek gücünün yüzde 9,7'si olan işsizlik 1915 yılında oldukça yüksekti. Bu oran 1918 yılında yüzde 1,4'e düştü.[6] Ancak, bu yeterli değildi. Bir süreden beri özellikle de Güneyde biriken büyük ölçekli artık insan gücü rezervuarını çekmek gerekliydi.

Göçler hemen her zaman kopmalarla olduğu kadar iteklemelerle de harekete geçirilir. Birinci Dünya Savaşı sırasında kırdan kente yapılan büyük göç de bu kuralın bir istisnasını teşkil etmiyordu. Tarımda mekanizasyona bağlı olarak üretkenlik artışı, daha yoğun tarımsal yöntemlerin kullanılması v.s. bu iteklemeyi sağladı. Sonuç olarak, tarımda çalışacak emek talebi artan tarımsal çıktını gerisinde kaldı ve sonuçta da sayım yılı olan 1910'da zirveye ulaştı. Bu tarihten sonra da çıktıya göre nispî ve mutlak olarak azalmaya başladı.[7] Tarımsal emek talebinin azalmasıyla karşı karşıya gelindiğinde, çiftçilerin erkek ve kız çocuklarının çoğu hayatlarını kazanacak bir fırsat yakalamak için yüzlerinin doğal olarak şehirlere çevirdiler. 1907 yılından sonra hüküm süren ağır işsizlik şüphesiz birçoğunu yolundan alıkoyduysa da, o zamana kadar zaten şehirlere önemli ölçüde göç gerçekleşmişti. Savaş sırasında şehirlerde emek talebinde meydana gelen

6) Bakınız. s. 221.

7) Tarımda çalışarak para kazanan işçilerin sayısı 1870 yılından 1930 yılına kadar geçen sayım yıllarında şöyleydi (bin):

1870	6,850	1910	11,592
1880	8,585	1920	11,449
1890	9,938	1930	10,472
1900	10,912		

Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957, s. 72.

büyük artış bu engeli ortadan kaldırarak yerine güçlü bir mıknatısı ikâme etti. Yoğun bir göç için gerekli tüm koşullar yerine getirilmişti. Oldum olası yurtdışından yapılan göçlere güvenen Birleşik Devletler, her zaman olduğu gibi birdenbire Avrupa'nın sanayi devriminden bu yana yaptığı gibi, kendi artık kırsal insan gücünü çekerek işlerini sürdürebileceğini keşfetti.

Savaştan sonra eski sisteme dönme gereği kalmamıştı. Tarımsal devrim hızlandırılmış ve tarımsal alanlarda yüksek oranlı nüfus artışı elde edilmişti. Bu da vasıfsız işçilerin şehirlere akmasını sağlamıştı. Bu koşullarda, dışgöçe kanunî sınırlamalar getirmek doğaldı. Dışgöçe karşı muhalefet sesinin yükselmeye başlaması 1880'lerin ilk yıllarına kadar gider. Ancak, bu muhalefet, savaş öncesi bol miktarda ucuz emek bulan güçlü kapitalist çıkarlarına karşı hiçbir başarı elde edemedi. Şimdi, bu ihtiyaç ülke içi kaynaklardan sağlandığı için, kapitalistler de, Rusya'daki kapitalist sistemi çökerten ve Avrupa'nın geri kalan kısmını da tehdit edecek gibi görünen devrim virüsünün göç eden işçi sınıfıyla birlikte Birleşik Devletler'i de tehdit etmesinden korkarak muhalefete katıldılar. Dışgöç tümüyle kesilmedi. 1924 yılında uygulanan kota sistemiyle, son zamanlarda vasıfsız emeğin başlıca kaynağı olan doğu ve güney Avrupa ülkelerinden yapılan göçün önü kesildi. O zamandan beri, göçmenlerin çoğu, yeni yurtlarında statükoyu güçlü bir biçimde savunacakları düşünülen üst düzey işlerde çalışacak olanlardı. Göçmen akımının karakterinde meydana gelen bu radikal değişikliğin yarattığı bir önemli etki, vasıfsız ve yarı vasıflı işçilerin vasıflı hale getirilmesi ihtiyacının azalması oldu. 1924 yılından sonra, şehirlere giden yerli göçmenlerin ekonomi merdivenini tırmanması, savaştan öncesi dönemde Avrupalı göçmenlerin söz konusu merdiven tırmanmasından daha zordu.

3

Buradaki bakış açımızdan, önemli olan husus, vasıfsız emek talebinin dış kaynaklarla değil de iç kaynaklara karşılanmasının, siyahları şehirleşmesi anlamına geldiğidir. Tablo 15, İç Savaş sonrasında siyahların sayım yılları aralarında Eski Güneyden yaptıkları göçü göstermektedir.[8]

---

8) 1940'lı yıllara kadar bu verilere ilişkin kaynak *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, s. 46-47'dir. Daha önce de açıklandığı gibi, bu veriler nüfus sayımı verilerinden elde edilmiştir ve 1950'li yıllara ilişkin böylesi veriler yoktur. 1950'li yıllara ilişkin nüfus sayımı verilerini (*Statistical Abstract of the United States, 1962*, s. 40), 1940'lı yıllara ilişkin nüfus sayımı verilerini indirgemede kullanılan *Historical Statistics*'le aynı oranda indirgeyerek tahmin ettik.

Siyahların Güneyden göç etmeye başlamaları, on dokuzuncu yüzyıl bitmeden ortaya çıkmasına rağmen büyük çaplı göçler, savaşın yapıldığı on yıl içinde gerçekleşmiştir. 1930'lu yıllarda göç oranında bir azalma söz konusudur. Ancak, aynı dönemdeki en ağır işsizlik bile kuzeye göç edilmesinin önüne geçememiştir. En büyük göç dalgası İkinci Dünya Savaşı'yla birlikte ortaya çıkmış ve o zamandan bu yana da çok az bir değişme göstererek devam etmektedir.

Güneyden gelen göçmenlerin çoğu, Kuzey ve Batı'daki şehirlere yerleşmişlerdir. Ancak, bu göç, siyahların gerçekleştirdikleri tek göç hareketi değildir. Güneyde bizzat şehir dışından şehirlere doğru bir göç söz konusudur. Bunun en önemli sonucu, 1919 yılından 1960 yılına kadar geçen yarın yüzyıllık zaman diliminde siyahların bölgesel köylü olmaktan çıkıp, şehirdeki işçi sınıfının önemli bir parçası haline gelmeleridir. 1910 yılının üçte bir olan kır-şehir oranı hemen hemen tamamıyla tersine dönmüştür: bugün siyah nüfusun dortte üçü şehirlerde oturmaktadır.

Siyahların şehir ekonomisine en alttan başlayarak katılmaları tabii ki kaçınılmaz bir gelişme olma özelliğini taşımaktaydı. Geldiklerinde en fakir, en cahil, en az vasfı olan kişilerdi. Tarihî ırk önyargısı ve ayırımcılık ve her yeni gelen fakir grubu karşılayan önyargı ve ayrımcılık, siyahların omuzlarına binen çifte yük niteliğindeydi. Burada sormamız gereken soru: Şehirlere geldikten sonra nasıl bir değişme göstermişlerdir? İktisadî merdivenin basamaklarını tırmanarak ve ilk yerleştikleri gettolardan kurtularak, önceki göçmen gruplarının izinden gidebilmeyi başarabilmişler midir?

Tablo 15: Önceki Konfederasyon Devletlerinin On Birinden Siyah 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

Bu sorulara cevap verirken, yarım yüzyıldır süregelen, köyden şehre gelmenin yarattığı etkiyle, şehre geldikten sonra olanların etkisini birbirine karıştırmamak gerekir. Köy ve kasabalardan şehirlere akım, siyahlar açısından, ortalama olarak kuşkusuz daha yüksek bir yaşam standardı anlamına gelmektedir: böyle olmasaydı, göç, çok önceleri sona ererdi. Bir başka deyişle, şehirdeki sanayi merdivenin en alt basamakları, Güneydeki tarımsal merdivenin en alt basamaklarından daha yüksektir ve siyahlar bu iki merdiven arasında geçiş sağladıklarında, bir üst basamağa ulaşmışlardır. Bununla beraber, bizim öncelikle ilgilendiğimiz husus bu değildir. Bu tıpkı, Avrupalı yoksul köylülerin ülkelerini terk edip Birleşik Devletler'e geldiklerinde atmış oldukları adıma benzemekteydi: yine bunun da ispatı, göç akımının savaş ve kanunî düzenleme yapılıncaya kadar devam etmesidir. Üzerinde durulacak nokta, bunların Birleşik Devletler'e gelmelerinden sonra, yeni merdivenin basamaklarını tırmanmaları ve yeni gelen göçmen grupların da bunların alt basamaktaki yerlerini almaya başlamalarıdır. Bilmek istediğimiz husus, şehre geldikten sonra siyahların de yeni merdivenin basamaklarını tırmanırken aynı süreci yaşayıp yaşamadıklarıdır.

Tabii ki, birkaç kişinin yaptığı gibi, biz de, bu azınlığın rolü ve önemini, tokenizm (bir reformu sembolik olarak yerine getirme) konusunu ele aldığımızda tartışacağız. Ancak, siyahların büyük bir kısmı açısından cevabın, kesin ve hiçbir şüpheye mahal bırakmayacak bir biçimde hayır olduğudur. Bunun aksi olan yaygın görüş, gerçek bir temele sahip olması ölçüsünde, bir merdivenden diğerine atılan adımla, yeni bir merdivende yukarı doğru atılan adımın birbirine karıştırmasına dayanmaktadır. Bu önemli nokta, Bureau of Census'ün Müdürü'nün Özel Yardımcısı ve gelir dağılımı konusunda ülkenin önde gelen otoritelerinden Herman P. Miller'in *Clark Committee*'ye yaptığı açıklamadır:

> *Bu sabah, Profesör Ginzberg'ten siyahların 1950'li yıllarda durumlarını değiştirecek bir girişimde bulunduklarını duyduk. Senatör Javits de Discrimination, U.S.A. adlı o mükemmel kitabında, siyahların iktisadî statülerinde meydana gelişmeden söz etmektedir. Department of Labor bile siyahların son 20 yılda meslekî olarak elde ettikleri kazanımlara işaret etmektedir. Bunların hepsi de çok doğrudur. Ancak, nüfus sayımı istatistiklerine dayanarak, siyahların 1940 yılından bu yana meslekî olarak elde ettikleri kazanımların büyük bir kısmının, Güneydeki ortakçılık ve*

> *tarımsal emek gücü olma konumlarından çıkıp, Kuzeydeki sanayi bölgelerine doğru hareket etmelerinin sonucunda geliştiği ortaya konabilir.*
>
> *Kuzey ve Orta bölgelerdeki eyaletlere ilişkin verilere baktığımızda, 1940 yılından bu yana siyahların meslekî statülerinin beyazların meslekî statülerine göre çok büyük bir ölçüde iyileşmediğini görürüz.*[9]

Gelir konusuna gelince, durum biraz daha karmaşıktır ama siyahların merdivende yukarı doğru tırmandıkları teorisi lehine olmadığı da ortadadır. Miller, Clark Committee için hazırladığı raporda bunu şu şekilde açıklamıştır:

> *Beyaz olmayanların karşılaştırmalı meslekî statüleri 1940 yılından bu yana önemli ölçüde değişmediyse de, beyazlar ve beyaz olmayanlar arasındaki gelir farkı İkinci Dünya Savaşı sırasında azalmıştır. Bununla beraber, son on yılda, iki grup arasındaki gelir farklılığı bir değişme olmamıştır. ...1947 yılında, beyaz olamayan işçilerin ortalama ücret ve maaş gelirleri beyazlarınkinin yüzde 54'ü kadardı. 1962 yılında da, bu oran hemen hemen aynı kalmıştır (yüzde 55). ...Savaş dönemi sonrasında kazanç farkındaki istikrardan dolayı savaş yıllarında meydana gelen azalma, devam eden bir sürecin bir parçası olarak görülemez. Ancak, savaşın neden olduğu vasıfsız emek yetersizliği ve War Labor Board gibi genellikle düşük gelir elde eden işçilerin gelirlerini yükseltmek için yapılan hükümet düzenlemeleriyle ekonominin tam anlamıyla işlemesinin sağlanması, bu azalmanın nedenleridir.*[10]

Siyahların bu durumlarının sadece ortalama olarak daha az eğitim almış olmaları ve vasıfsız ya da yarı vasıf gerektiren işlerde toplanmış olmaları gibi su götürmeyen gerçeklerden kaynaklanmadığını anlamak önemlidir. Si-

---

9) *Equal Employment Opportunity, Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare*, United States Senate, 88th Cong., 1st Sess. on S.773, S. 1210, S. 1211 ve S. 1937: July 24, 25, 26, 29, 31, August 2 and 20, 1963, s. 375. Pennyslvania senatörü Joseph S. Clark söz konusu Subcommittee'nin başkanıdır.

10) *Ibid.*, s. 373. Hükümet istatistikleri beyaz ve siyah ayırımı yerine beyaz olan olmayan ayırımını yapmaktadır. Siyahlar, beyaz olmayanların yüzde 90'ını oluşturduğundan, bu iki terimi birçok açıdan, Miller'in Clarck Committee'de yaptığı tanıklığı sırasında yaptığı gibi, yekdiğerinin yerine kullanmak, meşru olacaktır.

yahlar, beyazlar kadar eğitim görmüş olsalar bile, meslekî olarak daha düşük statüde bunmaktadırlar. Aynı işi yaptıklarında bile, kendilerine ödenen para daha düşüktür. Ve her iki durumda da, siyahın içinde bulunduğu nispî dezavantaj, meslek ve gelir yükseldikçe daha da artmaktadır.

> *Sekizinci sınıftan sonra okumamış beyaz olmayan bir kişinin işçi, hamal ya da fabrika ırgatı olmaktan öte bir statüye gelebilme şansı çok azdır. Sekiz yıl eğitim görmüş her 10 beyaz olmayandan 8'i son nüfus sayımına göre işçi, hizmetçi ya da makine işçisi olarak çalışmaktadır. Aynı eğitime sahip beyazlar arasında ise her 10 kişiden 5'i söz konusu düşük gelirli işlerde çalışmaktadır.*
>
> *Beyaz olmayan yüksek okul mezunlarının daha yüksek gelir getiren iş bulma şansları daha fazla gibi görünse de, zannedildiği kadar da değildir. Yüksek okul mezunu her 10 beyaz olmayan kişiden 6'sı, işçi, hizmetçi ya da makine işçisidir. Oysaki bu sayı, aynı eğitim düzeyindeki her 10 beyazdan 3'ü için geçerlidir.*
>
> *Beyaz olmayan kolej mezunları, daha ziyade meslekî işlerde çalışmaktadırlar. Her dört kişiden üçü meslekî ya da yönetim işlerinde çalışmaktadırlar-bu oran, kolej mezunu beyazlarda da aynıdır. Ancak, arada çok büyük bir fark vardır. Beyaz olmayanlar, daha düşük gelir getiren mesleklerde çalışmaktadırlar. ...*
>
> *Aynı eğitimi almış beyaz olmayan kişiler, en az iki nedenle, beyazlardan daha düşük gelir elde etmektedirler: (a) daha düşük ücretli işlerde çalışmaktadırlar ve (b) aynı işi yapsalar da kendilerine daha az para ödenmektedir. Bu iki nedenin yarattığı etki, beyaz olanlarla olmayanların tamamladıkları eğitim süreleri temelinde yaşam süreleri boyunca elde ettikleri gelirler biçiminde tabloda gösterilmiştir. Bu tablo, beyaz olanlarla olmayanlar arasındaki kazanç farkının eğitim düzeyiyle birlikte arttığını göstermektedir. Beyaz olmayan ilkokul mezunlarının yaşam boyu kazançları, beyazların kazanç toplamının yüzde 64'üdür. Beyaz olmayan kolej mezunlarında bu oran yüzde 47'ye düşer. İşin gerçeği, beyaz olmayan ve 4 yıllık kolej eğitimi almış bir kişi, sekizinci sınıftan sonra okumamış bir beyazdan yaşam süresi boyunca daha az kazanç elde etmeyi bekliyor olmasıdır.*[11]

11) *Ibid.*, s. 324-325.

Tablo 16: Beyaz Olan ve Olmayanlara İlişkin İşsizlik, 1940-1962 (Emek Gücü İçindeki Yüzdesi)

	Toplam	Beyaz	Beyaz Olmayan	Beyazların Yüzdesi 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 yılları için U. S. Census of Population, 1960. *Unitesd States Summary: General Social and Economic Characteristics*, Washington. 1962 yılı için, Manpower Report of the President, Washington, 1963, s. 43.

Bu nedenle, 1940 yılından bu yana siyahların meslekî statülerinde beyazlara göre bir gelişme olmamıştır. Bundan başka, diğer bazı temel noktalar açısından da durumları kötüleşmektedir. Burada, özellikle işsizlik ve gettolaşma derecesinden bahsediyoruz.

Tablo 16, 1940 ilâ 1962 yılları arasında, beyaz olan ve olmayanlar kişilere ilişkin işsizlik oranlarını ortaya koymaktadır.

Siyahların durumlarının giderek kötüleştiği görülmektedir. Toplam işsizlik verilerinde ortaya çıkan bozulma, siyahların belli karakteristik yetersizliklerini ortaya koymaktadır. Bunların bazıları, Secretary of Labor'da çalışna John F. Henning tarafından Clark Committee'ye sunulan raporda şu şekilde açıklanmıştır:

> *Bugün, beyaz olmayanlara ilişkin işsizlik oranı, beyazlara ilişkin işsizlik oranının iki katından fazladır-Mayıs [1963] itibarıyla yüzde 10,3'e karşılık yüzde 5. Aile sorumluluğunu üstlenen evli erkekler arasındaki fark daha da yüksektir. Yüzde 8'e karşılık, yüzde 3.*
>
> *Siyahların durumu, daha çok gelir getiren, daha çok arzulanan işler işin içine girdiğinde özellikle daha da ciddi bir hal almaktadır. ... İşçiler arasında, beyaz olmayanlara ilişkin işsizlik oranı, üçte bir oranında daha fazladır ve vasıf gerektiren meslekî işlerde bu oran iki katına çıkmaktadır. Bu yılın Mayıs ayında...beyaz olma-*

yan gençlere ilişkin işsizlik oranı yüzde 25 iken, beyaz gençlere ilişkin işsizlik oranı yüzde 17 olarak gerçekleşmiştir. Genç kızlar arasında bu fark daha da büyüktür-yüzde 33'e karşı, yüzde 18.

Sert ya da uzun dönemli işsizliğin en ağır yükünü beyaz olmayan azınlıklar taşımaktadır. Emek gücünün yüzde 11'ini oluşturmasalar da, 8 ay ta da daha fazla süre işsiz kalan işsizlerin yüzde 25'inden fazlasını oluşturmaktadırlar. [12]

Siyahların, tüm ülkenin her şehrinde giderek gettolaşmasına ilişkin bulgular kesindir. Yapılan kapsamlı araştırmalardan sonra *Commission on Race* raporunda şunları açıklamıştır: "Birçok şehirde kendini gösteren tecrit etme, 1950 yılında, on yıl öncesine göre daha da sıkı bir biçimde işliyordu. ...Bir bütün olarak bu bulgular, beyaz olmayanların, beyazlar tarafından terk edilen şehir merkezlerinde birikmelerinin ve beyazların da, azınlıklara kapatılan banliyölere gitmelerinin, ırkçı gruplar arasındaki tecridi giderek artırdığını göstermektedir".[13] 1940, 1950 ve 1960 yıllarında yapılan nüfus sayımlarına dayanarak yapılan istatistikî bir çalışmada Karl E. and Alma F. Taeuber, *New York Times*'ın raporundaki ifadelerle, "Birleşik Devletler'de ırk ayırımı, bazı istisnalar dışında, ortadan kalkacağına, artmaktadır".[14]

Bu sadece son zamanlarda görülen bir trend de değildir. Lieberson, on büyük şehre ait nüfus sayımlarının derinlemesine değerlendirilmesine dayanan araştırmalarıyla, 1910 yılından bu yana, siyahların şehirlere doğru süren geniş çaplı göç akımları devam ederken, yerleşim yerlerine ilişkin tecridin düzenli bir biçimde arttığını buna karşın yabancı ülkelerden gelen göçlerin de azaldığını göstermiştir.

Siyah-Avrupalı göç yerleşim kalıpları [1910 yılından 1950 yılına kadar] hakkındaki bulguları özetlerken şu olguyu gözlemleyebiliriz. Belli bir zamanda bazı şehirlerde bazı göçmen gruplarının, siyahlardan, yerli beyazlarla aralarında yapılan tecride nazaran daha az ölçüde tecride tabi tutulmuşlarsa da, genel rakamlar, si-

12) *Nation's Manpower Revolution, Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare*, United States Senate, 88th Cong., 1st Sess. *Relating to the Traning amd Utilization ıf the Manpower Resources of the Nation*, Part 2, Kune 4-7, 1963, s. 403.

13) *Where Shall We Live? Report of the Commission on Race and Housing*, Berkeley, 1958, s. 3.

14) M. S. Handler, "Segration Rise in U. S. Reported", *New York, Times*, November 26, 1964.

> *yahlarla göçmen gruplarının ayrı yönlerde hareket ettiklerini göstermiştir. Yani göçmenlere yapılan tecrit azalırken, siyahlara yapılan tecrit artmıştır. İşe bütünüyle bakıldığında, siyahlara yönelik olarak, göçmen gruplara karşı sürdürülenden çok daha fazla bir tecrit uygulanmaktadır. Daha önceki analizlerde önemli olan eski-yeni ayırımı ["eski" ve "yeni" göçmen grupları arasında] siyahlarla yapılacak ayırım açısından özellikle önemi olan bir husus değildir. Yani, eski ve yeni göçmen grupları, siyahlardan oldukça ayrı olmaları çerçevesinde ortalama olarak birbirlerine benzerler.*[15]

Ortaya konan ve daha ayrıntı ve kapsamlı ele alınabilecek bu verilere göre, kaçınılmaz olarak ortaya çıkan sonuç, siyahların şehre yerleşmeye başlamalarından bu yana, sosyo-ekonomik durumlarını düzeltme çabalarının önlendiğidir: siyahlar açısından, önceki göçmen grupları gibi meslekî merdivenlerde yükselmek ve gettolardan çıkmak mümkün olmamıştır.

4

Her zaman olduğu gibi sosyal bilimlerde bir soruya cevap vermek, bir başka soruyu gündeme getirir. Hangi sosyal güçler ve kurumsal mekanizmalar, siyahların şehir ekonomisine en alt düzeyden girip, yıllar yılı hep o noktada kalarak sürekli göçmen rolü oynamalarına neden olmuştur?[16]

Bize göre, bu önemli soruya cevap vermede işin içine giren üç temel unsur söz konusudur. Bunlardan birincisi, en dolaysız ve dar anlamda, içinden en çıkılması oldukça zor özel çıkarlar düzenin, ayrı tutulan bir alt proletaryanın devam eden varlığından yararlanmasıdır. İkincisi, tekelci kapitalist toplum tarafından oluşturulan sosyo-psikolojik baskılar, mevcut ırkî önyargıyı ve dolayısıyla da ayırımcılığı ve tecrit etmeyi hafifletmekten ziyade şiddetlendirmektedir. Ve üçüncüsü, tekelci kapitalizm geliştikçe, vasıfsız ve vasıflı emek talebi hem nispî ve hem de mutlak olarak azalır. Bu trend de diğer tüm gruplardan çok siyahları etkileyerek, iktisadî ve sosyal yetersizliklerinin açığa çıkmasına neden olur. Tüm bu unsurlar karşılıklı etkileşim içine girerek, siyahların sosyal yapıda daha da alt düzeylere itilmesine ve gettolarda sıkışıp kalmalarına neden olur.

---

15) Stanley Lieberson, *Ethnic Patterns in American Cities*, New York, 1963, s. 132.

16) *Commission on Tace and Housing* "yüzyıllardır Amerika'da oturmalarına rağmen siyah nüfus bugün asimilasyonu tamamlanmamış bir göçmen grubun bazı karakteristiklerini taşımaktadır" demektedir". *Where Shall We Live?* s. 8-9.

İlk olarak, siyah alt proletaryanın varlığından yararlanan özel çıkarları düşünelim. (a) İşverenler, bir grubu başka bir grupla karşı karşıya getirerek her iki tarafı da zayıflatan emek gücünün bölünmesinden yararlanırlar. Tarihî olarak, örneğin, grev yapan işçilerin grevlerini kırmak için ileri sürülen siyah göçleri hiç de azımsanmayacak düzeydedir. (b) Gettodaki mülklerin sahipleri kalabalık kişilere aşırı fiyattan satış yapabilirler. (c) Orta ve üst gelir grupları, ellerinde kullanıma hazır olarak bulunan ucuz yerli emek arzından yararlanabilirler. (d) Birçok küçük marjinal işletmeler özellikle de hizmet sektöründe faaliyet gösterenler, ancak ucuz emek bulabildiklerinde kârlı iş yapabilirler. (e) Beyaz işçiler daha çok arzulanan ve gelir getiren işler çerçevesinde siyah rekabetinden korunmaları nedeniyle yarar sağlarlar. Bu nedenle, "beyaz" ve "siyah" işleri arasında özellikle de Güneyde alışılagelmiş ayırım, siyahların çıraklık programlarına dâhil edilmemeleri, birçok sendikanın siyahları kabul etmemeleri v.s. gibi örneklere rastlanılmaktadır.[17] Tüm bu gruplarda -ve hepsi bir arada beyaz nüfusun büyük bir çoğunluğunu oluştururlar- Marx'ın dediği gibi, "insanların en şiddetli, rezil ve melun ihtirasları, özel çıkar Çılgınlıkları", siyahları "yerinde tutmak amacıyla" harekete geçirilmiştir.

Daha önce de belirtildiği gibi, beyazların ırka ilişkin önyargılı tutumları bilerek yaratılmış ve renkli emeğin köleleştirilmesi ve sömürülmesini gerekçelendirmek ve haklı göstermek için geliştirilmiştir.[18] Ancak, zamanla,

---

17) "Siyah ve beyaz işleri diye bir sistem gelişmiştir. Bu durum, Güneyli siyahın karşılaşabileceği en zor sorundur". Leslie W. Dunbar, Southern Regional Council'i Sorumlu Müdürü, Clarck Committee'deki ifadeleri. *Equal Employment Opportunity*, s. 457.

18) Beyaza olmayan (renkli) insanlar arasında ırk önyargısı, var olma derecesi ölçüsünde, beyazların saldırganlığına karşı bir korunma tepkisidir ve bu nedenle de, tümüyle farklı bir öneme sahiptir. Beyaz olmayanların özgürlük ve eşitlik mücadelelerini birleştirmeye ve teşvik etmeye yaratabilir. Ancak bu amaçlara ulaşıldığında, hızla *raison d'être* ortadan kalkar. Oliver Cox'un da belirttiği gibi, "*İletişim bugün öylesine gelişmiştir ki, derisi renkli olan hiç kimse, hüner sahibi olsa da, kendileriyle beyazla arasına, ticarî ve sınaî devrime ulaşan Avrupalıların kendileriyle tüm dünyadaki renkli derililer arasına uygulamada koydukları ayırımla karşılaştırılabilecek bir kültürel uzaklık koymayı düşünemez. Böylesi bir ilişki, Avrupalıların elde ettikleri biyolojik üstünlük ve bunun sonucunda ortaya çıkan renk önyargısı biçimindeki karmaşık inancın gelişiminde hayati önem taşımaktadır. Bu nedenle de, ırk önyargısının sadece Avrupalılar arasında gelişmiş bir kültürel özellik olmakla kalmayı, aynı zamanda da başka hiçbir ırkın da bu olguyu taklit etme umuduna sahip olamadığı sonucuna varabiliriz. Dünyanın keşfi gibi, söz konusu ırkî başarının da sadece bir kereliğine elde edildiği açıktır*". Cast, *Class, and Race*, s. 348-349. Madalyonun diğer yüzü ise beyaz olmayan ırklar, beyazlarla aynı kültürel ve teknolojik eşitliği elde edebileceklerinden, günümüzdeki beyazların ırk önyargısı sadece tek değil ama aynı zamanda da geçici tarihî bir olgudur. Bununla birlikte, bunu tümüyle beyazların bilinçlerinden silip atmak için, sömürünün olmadığı dünyada bile (yani sosyalist), aylar ya da yıllar değil kuşakların geçmesi gerekecektir.

ırk önyargısı ve bununla birlikte ayırımcı davranış kalıpları diğer amaçlara da hizmet etmeye başlayacaktır. Kapitalizm geliştikçe, özellikle de tekelci aşamasında, sosyal yapı daha karmaşık hale gelir ve farklılaşır. Özü değişmeden kalan temel sınıf çerçevesinin içinde, meslek ve gelir düzeyinin belirlediği sosyal tabaka ve statü gruplarında bir artış meydana gelmiştir. "Tabaka" ve "statü" kavramlarının da ifade ettiği gibi, bu gruplaşmalar, birbirleriyle daha yukarı ve daha aşağı biçiminde gelişecek bir ilişki içine girerler. Bu da bir bütün olarak düzensiz ve istikrazsız bir hiyerarşi oluşturur. Böylesi bir sosyal yapıda, kişiler kendilerini "statü hiyerarşisi" çerçevesinde görme ve tanımlama eğilimine girerler ve yükselme tutkusu ve düşme korkusuyla motive olurlar.[19] Bu tutkular ve korkular tabii ki abartılmakta, yoğunlaştırılmakta ve bunlar da tüketim toplumunun "fayda işlevlerini" manipüle etmenin temel araçlarını bulan şirket satış aygıtınca kullanılmaktadır.

Tüm bunların sonucu olan şey, her statü grubunun kendisi için hissettiği aşağılık, kendinden yukarıda olanların sahip olduğu üstünlük duygularına karşı kıskançlık ve aşağıda olanlara karşı beslediği küçük görme duygularını gidermek için köklü bir psikolojik yardıma ihtiyaç duymasıdır. Böylece, en altta bulunan bir parya grubunun varlığı, daha yukarıda bulunan grupların kendilerine yönelik engelleme ve düşmanlıklarına karşı bir tür paratoner işlevi görmektedir. Bu engelleme ve düşmanlık ne kadar fazlaysa alt grupta bulunanlara o kadar yaklaşacaklardır. Parya grubunun tam da varlığının, -bu grubu rollerini pasif ve boynu eğik bir biçimde oynadığı sürece- sosyal yapıyı uyumlaştırdığı ve istikrara kavuşturduğu söylenebilir. Böylesi bir toplum zamanla ırk önyargısına öylesine doygun bir hale gelir ki, bu önyargı toplumun bilinçaltına yerleşerek, toplumun üyelerinin sahip olduğu "insan doğasının" bir parçası haline gelir.[20] Beyazların, siyahlara karşı sosyo-ekonomik üstünlükleri nedeniyle duydukları hazzın karşılığı, siyahların eşitlik sağlayabileceklerinin yarattığı alarm, kızgınlık ve hatta paniktir. Statü nispî bir konu olduğundan, siyahların yukarı doğru gerçekleştirdikleri bir hareketi, beyazların kendileri

19) Statü hiyerarşisinin bireyin bilincini şekillendirmedeki önemi, Birleşik Devletler'de oldukça yaygın olan, bu ülkede sınıflar yoktur ya da aynı ifadenin herkes orta sınıfın üyesidir biçimindeki düşünüşün yanlışlığını açıklamanın çok ötesine gider.

20) Gelişmenin bu aşamasında, ırk önyargısı hakkında, kamuoyu anketleri ya da bireyin ve sosyal olguların çok yüzeyinde kalan "sosyometrinin" benzer araçlarıyla bilgi elde etmek zorlaşır. Aklımıza gelmişken, beyazların kafalarından ırk önyargısının, rasyonel bir toplumda bile, ne kadar zor ve uzun bir süreç olduğuna inanmamız için bir başka nedenimiz daha vardır.

için bir aşağı düşme olarak yorumlamaları kaçınılmazdır. Tekelci kapitalist toplumdaki tabakalaşma ve statü bilincinin bir ürün olan bu tutum bütünü, beyazların neden siyahların yükselmesine yardımcı olmadıklarının ve siyahların bu yolda yaptıkları girişime de neden direnç gösterdiklerinin açıklanmasında önemli bir rol oynar. (Beyazlardan ve önyargılarından ve davranışlarından bu şekilde söz ettiğimizde, tabii ki tüm beyazları kastetmiyoruz. John Brown, hatta ondan da çok önceleri kendini ırk önyargısı hastalığından kurtarmış, bu çürümüş sömürü ve eşitsizlik sistemini sonlardırmak için siyahlarla birlikte savaşmış, dayanışma ve kardeşliğin üstünlük ve aşağılanma ilişkilerinin yerini alacağı bir toplumun yaratılmasını isteyen beyazlar vardır. Bundan başka, ileriyi yıllarda böyle düşünen beyazların sayısının artacağı inancını taşıyoruz. Ancak, bugün bu çizgide düşünen beyazlar sayıca çok fazla değiller ve bugünkü sosyal durumun kapsamlı bir çerçevesini çizmeye çalışan bir araştırmada söz konusu beyazlara önemli roller biçmek tümüyle yanlış olur).

Siyahların nispî durumunu ters yönde etkileyen üçüncü etken, teknolojik trendler ve bu trendlerin farklı tür ve derecede emek talebi üzerindeki etkileriyle bağlantılıdır. 1955 yılında bir Kongre komitesinden öne konuşan o zamanın Çalışma Bakanı James P. Mitchell, emek gücünün bir kısmını oluşturan vasıfsız işçilerin oranının 1910 yılına yüzde 36 iken 1950 yılında yüzde 20'ye düştüğünü açıklamasında bulunmuştur.[21] Daha sonraki Çalışma Bakanı Willard Wirtz 1963 yılında Clark Committee'ye vasıfsız işçi oranının yüzde 5'e düştüğünü söylemiştir.[22] Bu yüzdeleri mutlak rakamlar olarak ifade edecek olursak, bunun anlamı 1910-1959 yılları arasında 13 milyonun biraz üstünde olan vasıfsız işçi sayısının bu sayının biraz altına düştüğü ve sadece on iki yıl sonra ise dört milyonun altına indiğidir. Bu veriler, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana siyahların istihdam durumlarında meydana gelen hızlı bir kötüleşmeye ışık tutmaktadır. On beş yıldan bu yana olan şey, vasıf gerektirmeyen iş sayısı değişmezken, beyazların meslekî merdivende daha yukarılara doğru çıkarken bıraktıkları işlere siyahların kendilerini yerleştirerek toplam istihdam içindeki konumlarını koruyabilmiş olmalarıdır. Bu, Tablo 16'nın da göstermiş olduğu gibi, Büyük Depresyonun sonu itibarıyla siyah işsizlik oranının, beyaz

21) Automation and Technological Change. *Hearings Before the Subcommittee on Economic Stabilization of the Joint Committee on the Economic Report*, 84th Cong., 1st Sess. Pursuant to Sec. 5 (a) of P. L. 304, 79th Cong., Oct. 14, 15, 17, 18, 24, 25, 26, 27 and 28, 1955, s. 264.

22) *Nation's Manpower Revolution*. Part 1, May 20, 21, 22 ve 25, 1963, s. 57.

işsizlik oranından neden birazcık daha yüksek olduğunu açıklamaktadır. Diğer taraftan, 1950 yılından bu yana vasıf gerektirmeyen işler korkunç bir hızla ortadan kalkmaktayken, başka tür işler için gerekli vasıflara sahip olmayan siyahlar kendilerini giderek artan bir işsizlik içinde buldular. Bu nedenle de, 1960'lı yılların başlarında siyah işsizlik oranındaki artış beyaz işsizlik oranındaki artışın iki katından fazla oldu. Bir başka deyişle, en vasfa sahip olan işçiler olan siyahlar, mekanizasyon, otomasyon ve sibernetiğin gelişmesiyle vasıf gerektirmeyen (büyük ölçüde de yarı vasıf gerektiren) işlerin ortadan kalkması sonucunda bu işten çok büyük yara almışlardır. Bu teknolojik devrim henüz sona ermediğinden -gerçekte çoğu otoriteler teknolojik devrimin daha ilk aşamalarında olduğunu düşünmektedir- siyahların iş durumları giderek daha da kötüleşecektir. Teknolojik trendler, birçoğunun da inandığı gibi, işsizliğin nedeni değildir: bu rol, daha önceki kısımlarda da göstermeye çalıştığımız gibi, tekelci kapitalizmin belli mekanizmaları tarafından oynanmaktadır.[23] Ancak bu toplumun çatısı içinde teknolojik trendler, iş fırsatları üzerinde yarattıkları farklı etkiler nedeniyle, siyah işsizliğin nispî olarak artmasının nedeni ve hiç kuşkusuz en önemli nedeni olarak düşünülebilir.

5

Tartıştığımız tüm güçler -kazanılmış iktisadî çıkarlar, sosyo-psikolojik ihtiyaçlar, teknolojik trendler- tekelci kapitalizmde kökleşmiş ve bir bütün olarak siyahların, Amerikan toplumunun en alttaki derinliklerinden daha yükseklere çıkamamasını açıklamada kullanılacak yeterince güçlü unsurlardır. Gerçekte bu güçler öylesine yaygın ve güçlü unsurlardı ki, siyahların durumlarının gittikçe daha da kötüleşmemesi insanı hayretler içinde bırakmaktadır. Reel gelir ve tüketim gücünün mutlak olarak azalmayıp, nüfusun geri kalan kısmıyla üç aşağı beş yukarı uyum sağlayarak artması sadece karşı koyan güçlerin varlığıyla açıklanamaz.

Söz konusu karşı koyan güçlerin biri üzerinde daha önce durmuştuk: Güneydeki tarımda kayma ve şehir ekonomisine geçiş. Biraz eğitim almış olmak, hiç almamış olmaktan daha iyiydi. Farelerin cirit attığı bir yer bile, yıkık dökük bir çatı altından daha iyiydi. Büyük bir şehrin sağladığı yardımlardan yararlanmak geçimlik düzeyde sürdürülen çiftçilikten hem

23) Sosyalizmde, hangi hız ve türde olursa olsun, teknolojik ilerlemenin işsizlikle ilgili olması için ortada hiçbir neden yoktur. Sosyalist bir toplumda, teknolojik ilerleme çalışılmsı gereken yıl, hafta ve saat sayısını azaltır. Ancak, bu azalmanın tümüyle irrasyonel kapitalist işsizlik biçiminde olacağını düşünmek aklın alacağı bir şey değildir.

Tablo 17: Beyaz Olmayanların Kamu İçindeki İstihdamı, 1940-1962

	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 yüzdesi	5.6	9.7	10.7	11.4	12.1

Kaynak: United States Department of Labor, The Economic Situation of Negroes in the United States, *Bulletin* S-3, Revised 1962, s. 8.

parasal ve hem de gerçek anlamda daha fazla gelir elde etmek anlamına gelmektedir. Ve ülkede kişi başına düşen gelir arttığında, düşük gelir grubunda bulunanların hatta yardım alan işsizlerin bile geliri artıyordu. Daha önce de gördüğümüz gibi, şehir dışından şehirlere doğru gerçekleşen akım, birçok gözlemcinin siyahların son yirmi yılda büyük ölçüde kurtulmuş olmaları gerçeğine inanmalarını sağlıyordu. Gerçekte bu, siyahların ekonomi içindeki durumlarında meydana gelen bir değişiklikten çok ekonomide meydana gelen bir yapısal değişmeye ilişkin bir durumdur.

Ancak, bir noktada, yani kamu istihdam alanında siyahlar bir atılım sağlamışlardır. Bu da, tartışmasız bir biçimde, siyahların bir bütün olarak ekonomideki nispî durumlarında felâketle sonuçlanabilecek bir düşüşü önleyen önemli bir unsurdur. Tablo 17 konuyla ilgili verileri ortaya koymaktadır (her düzeyde devlet kuruluşu yer almaktadır).

1940 ilâ 1962 yılları arasında, toplam kamu kesimi istihdamı iki kattan fazla artarken, beyaz olmayanların (yüzde 90'dan fazlasının siyah olduğu daha önce belirtilmiştir) kamu kesimi içindeki istihdamı beş kat artmıştır. Sonuç olarak, beyaz olmayanların toplam istihdam içindeki payı yüzde 5.6'dan, yüzde 12.1'e yükselmiştir. 1961 yılı ortasında beyaz olmayanlar emek gücünün yüzde 11,5'ini oluşturduğundan, siyahların kamu kesiminde nispî olarak normalin üstünde istihdam edildikleri söylemek doğru olacaktır.[24]

24) Kamu kesiminde istihdam edilen beyazların ve beyaz olmayanların elde ettikleri gelirleri karşılaştıracak veriler olsaydı, büyük ölçüde az gelir getiren işlerde yoğunlaşmış olan siyahlar için durum pek de parlak görünmezdi. Ancak, burada, bu açıdan da bir gelişme söz konusudur. Civil Service Commision'un yaptığı bir çalışma, Haziran 1962 ve Haziran 1963 tarihleri arasında federal hükümette istihdam edilen siyahların yüzde 3 arttığını ve bu artışın da "büyük bir kısmının yüksek gelir getiren işlerde sağlandığını" göstermektedir. *New York Times*, March 4, 1964.

Birbiriyle yakından ilişkili iki güç, siyahların kamu kesimi içindeki istihdam durumunun nispî olarak iyileşmesine neden olmuştur. Bunlardan ilki ve hiç şüphesiz en önemlisi, siyah kurtuluş hareketinin faaliyet alanı ve azminin artmasıdır. İkincisi ise her renkten insanı bir araya getiren bir imparatorluğu pekiştirmek isteyen Amerikan oligarşisinin, ırkçılık utancını olabildiğince silme ihtiyacıdır. Amerikan siyahları içinde bulundukları alçaltıcı durumlarının devam etmesini sessiz sedasız bir biçimde kabullenselerdi, tarihî olayların bize göstermiş olduğu gibi, oligarşi bu durumun düzeltilmesine ilişkin hiçbir fedakârlıkta bulunmazdı. Ancak, bir kez başlayan militan siyah mücadelesi karşısında, Amerikan oligarşisi ulusal ve uluslararası konumunun mantığı gereği bazı fedakârlıklarda bulunmaya mecbur kalmıştır. Zorunluluk karşısında yapmış olduğu bu fedakârlığın iki amacı vardır. Bunlardan biri ülke içinde siyahları pasifize etmek ve diğeri ise geçmişin mirası olan şeytanî bir kötülüğün üstesinden gelmenin yollarını arayan liberal bir toplum olarak dış dünyaya karşı Birleşik Devletler'in imajını korumak.

Federal hükümet ve Kuzey ve Batı eyaletlerindeki devlet ve yerel hükümetler aracılığıyla hareket eden oligarşi, siyahların mücadelesi karşısında diğer bazı fedakârlıklarda da bulunmuştur. Silâhlı kuvvetlerdeki ayırımcılık ortadan kalkmış, kamusal yerleşim, mesken, eğitim ve istihdam konularında ayırımı yasaklayan kanunlar çıkarılmıştır. Bununla beraber, silâhlı kuvvetlerdeki ayırımcılığın kalkmasının dışında, bu fedakârlıkların fazlaca bir etkisi olmamıştır. Konuya ilişkin eleştiride bulunanlar, bu başarısızlığı talihsizlik olarak ele almaktadırlar: siyahların eşitlik taleplerinin özüne ilişkin herhangi bir şey yapma niyetinin hiçbir zaman olmadığı söylenmektedir. Bu, durumun yanlış okunmasından başka bir şey değildir. Kuşkusuz, yasama ve idarî organlarda, bu suçlamaları tam anlamıyla hak eden beyazlar vardır. Ancak, aynı suçlamalar, oligarşinin iktisadî ve siyasî liderlik konumunun tepesinde bulunanlar için doğru değildir -dev şirketlerin yöneticileri ve hükümetin en üst makamlarında bulunan ortakları. Bu kişiler, siyasî tutum ve davranışlarında kişisel önyargılarla değil, sınıf çıkarlarının gerektirdiği anlayışla yönlendirilirler. Bunlar, zaman zaman kendi ideolojileriyle ilgili ya da kısa vadeli çıkarlarıyla uzun vadeli çıkarları çerçevesinde bir yanlışlığa düştüklerinde, yine de Birleşik Devletler'deki ırk soruyla ilgili olarak, geç de olsa, sistemlerinin tam da varlığının tehlikede olduğunu anlayacak durumda olan kişilerdir. Siyahların bağlılığını, hiç değilse tarafsızlığını sağlayacak bir çözüm ya da başka bir

şey bulunmazsa, büyük bir dünya devrimi er ya da geç, tekelci kapitalizmin güçlü kalesi içinde, hazır ve potansiyel olarak güçlü bir Truva atını ele geçirecektir. Kenndey, Johnson ve Warren gibi kişilerin 1964 yılındaki İnsan Hakları Kanunu'nu savunmalarını ucuz bir siyasî manevra olarak değerlendirmek oldukça suni olacaktır. Zorda olduklarını bilmekte ve bir çıkış yolu aramaktadırlar.

O zaman neden böylesi yetersiz sonuçlar elde edilmektedir? Bunun cevabı basitçe, oligarşinin ırk ilişkilerini şekillendirme ve kontrol etme konusunda, ekonominin gelişmesini plânlarken sahip olduğu güçten daha fazlasına sahip olamamasıdır. Hükümetin yönetim yetkileri dâhilinde olan konularda, politikalar etkin bir biçimde uygulanabilir. Bu nedenle de, silâhlı kuvvetlerde ayırımı kaldırmak ve kamu kesiminde istihdam edilen siyahların sayısını artırmak mümkün olmuştur. Ancak, iş, mesken, eğitim ve özel sektör istihdamına gelince, yukarıda analiz edilen köklü iktisadî ve sosyopsikolojik güçler işlemeye başlamaktadır. Irk sorununu yaratıp, bugünkü çirkinliğine getiren, hırs ve ayrıcalığın yönettiği kapitalizmdir. Çözüme yönelik her girişime karşı direnen ve engel çıkaran da tam da aynı sistemdir.

6

Tüm siyasî çabalara rağmen son yıllarda, siyahların iktisadî ve sosyal durumlarında nispî olarak çok az bir değişikliğin olması ve bazı açılardan da kötüleşmesi gerçeği, oligarşi açısından, siyahların protesto hareketini bölecek ve zayıflatacak ve dolayısıyla da tam anlamıyla devrimci potansiyelinin gelişmesini önleyecek acil stratejiler tasarlama meselesi haline gelmiştir. Bu stratejiler tokenizm başlığı altında gruplanabilir.

Tokenizmin gerçek doğasını anlayabilmemiz için, Güneyin kırsalından başlayan büyük göçten bu yana siyah toplumunun içindeki belli gelişmeleri hatırdan çıkarmamak gerekir. Siyahlar büyük ölçüde geçerli olan geçimlik ekonomiden para ekonomisine geçtiğinden ve ortalama gelir ve eğitim düzeyleri yükseldiğinden, mal ve hizmetlere yaptıkları harcamalar da bu gelişme çerçevesinde artmıştır. Malların büyük bir çoğunluğu beyazların kurmuş olduğu işletmeler tarafından arz ediliyordu. Ancak, Güneydeki *de jure* ve Kuzey'deki *de facto* ayırımcılık, beyazların yapmadıkları ya da yapamadıkları ya da siyahların daha iyi sağlayabilecekleri belli türdeki hizmetlerin talebinin hızla artmasına neden oldu. Bunların arasında öğretmenlik, rahiplik, doktorluk, dişçilik, avukatlık, berberlik ve güzellik salonları, müteahhitlik, belli sigorta türleri ve ayırıma uğrayan siyah top-

luluğun belli ihtiyaçlarını karşılayan basım işleri en önde gelen hizmetlerdi. Meslek ve bu hizmetleri sağlayan işletmelerin sahipleri, Franklin Frazier'in siyah burjuvazi adını verdiği grubun özünü oluşturmaktadır.[25] Devlet memurluğunun orta ve üst kademelerinde siyah istihdamının artmasıyla ve spor ve eğlence dünyasındaki siyah sayısının yükselmesiyle bunların safları da giderek genişlemiştir. Siyah burjuvazi özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında gözle görülür bir biçimde büyümüştür.1950 ilâ 1960 yılları arasında, geliri 10,000 $'ın üzerinde olan beyaz olmayan ailelerin oranı yüzde 1'den yüzde 4,7'ye yükselmiştir. Bu büyüme oranı, beyazlar arasında gerçekleşen büyüme oranının üç katına yakındır. Aynı yıllarda, siyah aileler arasında gelirin toplam dağılımı daha eşitsiz bir hale gelmiştir. Bu karşılık, beyaz aileler arasındaki söz konusu dağılım tam da tersi yönde gelişme göstermiştir.[26]

Tokenizmin arkasında bulunan ve sıkça telâffuz edilmemekle rağmen uygulama çerçevesinde ne olduğu anlaşılabilecek teori, siyah burjuvazinin, siyah topluluğunun içinde belirleyici bir etken olduğudur. Siyah burjuvazi, eğitim görmüş ve liderlik yetenek ve deneyimine sahip entelektüel ve siyasî elitlerden oluşur. Mevcut sosyal düzende maddî imkânlara sahiptir. Ancak, salt rengi nedeniyle kendisine atfedilen belli yeteneksizlikler çerçevesinde sadakatine güvenilmemektedir. Sadakati sağlanabilirse, siyah protesto hareketinin potansiyel olarak devrimci bir niteliğe dönüşmesine karşı erken davranılıp önüne geçilir ve tüm dünyaya, -sadık siyahların önemli mevkilere getirilmesiyle- Birleşik Devletler'in Güney Afrika tipi bir ırk ayırımcılığı politikası sürdürmediği, aksine bu politikaya karşı bir yol izlediği ve siyah vatandaşlarına fırsat eşitliği yaratma çabası içinde olduğunun kanıtları sunulur. Bu nedenle sorun, siyah burjuvazinin sadakatinin nasıl sağlanacağıdır.

---

25) E . Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie: The Rise of a New Middle Class in the United States*, Glencoe, Illinois, 1957.

26) Tüm veriler Herman Pi. Miller'in *Trends in the Income of Famlies and Persons in the United States: 1947 to 1960, Bureau of the Census Technical Paper No. 8*, Washington, 1963, Tablo 9, s. 168-189'den alınmıştır. Miller'i kullandığı eşitsizlik ölçüsü, sözüm ona Gini koefisyanı olarak adlandırılan katsayıdır ve bu koefisyan beyaz olmayan aileler açısından 1950 yılından 1960 yılına kadar sırasıyla .402'den .414'e yükselirken, beyaz aileler için .372'den .357'e düşmüştür. Değişmenin yönü bir yana, beyaz olmayanlar arasında bu sayıların ifade ettiği artan gelir eşitsizliği, siyahlara nazaran beyazlar arasında gerçekten artan bir gelir eşitliğini mümkün kılacak maddî koşulların mevcut olduğu biçiminde yorumlanmamalıdır. Sosyal yapının üst katmanlarında, mülkiyet gelirden daha önemlidir. Siyahlara ait mülkiyet verileri elimizde olmadığından, bu alanda siyahlarla beyazlar arasındaki mülkiyet farklılığının, gelir farklılığından ölçülemeyecek kadar büyük olduğu konusunda şüpheye yer yoktur.

Bu amaçla, siyahların kanun önündeki eşitliğini sağlamak için gösterilen siyasî çabaların sürdürülmesi gerekmektedir. Kanun önünde eşit olmanın, gerçek eşitliği sağlamadığını biliyoruz: örneğin, en iyi hotel ve restoranların müşterisi olma hakkının verilmesi, siyahlar açısından pek bir anlam taşımaz. Ancak, durumu iyi olan siyahlar için bu çok önemlidir ve sadece renge dayalı her tür yeteneksizlik düşüncesi, tüm siyahlarca nefretle karşılanmaktadır. Jim Crow sisteminin izleri var olduğu sürece, siyah burjuvazinin sadakatine güvenilmez. Bu nedenle, mücadele ne kadar uzun ve kanlı olursa olsun, Güney'in Kuzey'deki imajı er ya da geç yenileyeceği kestirimini güvenle yapabiliriz.

İkincisi, siyah burjuvazinin toplumda egemen olan kurumlarda büyük ölçüde kabul görmesi sağlanmalıdır: şirketler, hükümette politika yapan mevkiler, üniversiteler, banliyöler. İşte bu noktada oligarşi kendisini gözü açık ve uyumlu göstermektedir. *New York Times*'in yaptığı bir araştırmada şu bulgulara ulaşılmıştır:

> *İnsan hakları devrimiyle karşı karşıya kalan işletme ve sanayiler, istihdam politikalarını yeniden gözden geçirmekte ve daha önceleri nadiren yaptıklarının aksine siyahları büro ve diğer maaşlı işlerde çalıştırmak üzere kiralamaktadır.*
>
> *Merkezleri New York şehrinde olan birçok ulusal kurum ayırımcılığı karşı yeni politikalar belirlediklerini ya da eskiden yapılmış olanları onayladıklarını açıklamışlardır. Personel dairelerinde çalışanlar, işe alma yöntemlerini yenilemişler ve siyah liderlerden, en kaliteli siyahları nasıl bulacaklarına ve bunların dikkatini nasıl çekeceklerine ilişkin tavsiyede bulunmalarını talep etmektedirler.*
>
> *Ülke çapında, ülkenin en büyük 80 şirketi Plans for Progress of the President's Committeee on Equal Opportunity'e maaşlı işler için kiralanan siyah sayısında önemli artışlar kaydedildiğini bildirmişlerdir...*
>
> *Bu 80 şirketin geçen yılki raporlarındaki son verile...beyaz olmayanların açılan 31,698 işten 2,241 tanesinde çalıştırıldığını göstermiştir. Bu da, bu şirketlerde çalışan beyaz olmayanların sayısının yüzde 8.9 arttığını ifade etmektedir.*[27]

27) *New York Times*, November 12, 1963.

Daha önce de belirtildiği gibi, aynı durum, kamu kesiminde de gerçekleşmekteydi: daha iyi ücret ödenen işlerde çalıştırılmak üzere kiralananların sayısının artmasına ilâveten, siyahlara, federal hâkimlik ve benzeri düzeydeki işler gibi kabinede ya da kabineye yakın sorumluluk gerektiren işlerde giderek daha fazla yer verilmeye başlanmıştır. Ve siyahlara, iktisadî ve siyasî güç yapısında yer verilmeye başlandıkça, orta ve üst gelirlilerin yaşadıkları banliyölerde daha fazla kabul edilmeye başlanmışlardır-tabii ki gelirlerinin ve yaşam standartlarının komşularının gelirler ve yaşam standartlarıyla karşılaştırılabilecek düzeyde olması şartıyla.

Üst iktisadî ve sosyal düzeylerde ırklar arası ayırıma neden olan engellerin kaldırılmasından siyahların büyük bir çoğunluğu etkilenmemiştir - gerçekte, çok fazlaca yapılıyor olsa da, tokenizmin özü de budur. Ancak, bu, işin öneminin azalmasına neden olmaz. Daha üst düzeylere çıkma imkânının bulunması, psikolojik bir etki yaratabilir.

Üçüncüsü, tokenizm stratejisi, siyah liderliğinin siyah burjuvaziden çıkmasını gerekli kılmasının yanı sıra bunun beyaz oligarşiden gelecek lütuf ve malî desteğe bağımlı olması zorunluluğunu ortaya koyar. Kurulan insan hakları örgütleri -National Association fort he Advancement of Colored People, Urban League ve Congress of Racial Equlity- iki taraflı ırk ve fonlarının büyük bir kısmını da beyazlardan sağlayan bir temelde oluşturulmuştur. Bu nedenle, potansiyel bir tehdit oluşturmazlar. Ancak, yeni ve potansiyel olarak bağımsız liderlerin ortaya çıkmasına karşı dikkatli olmak gerekir. Bu gerçekleşirse, yeni gelenlere karşı uygulanacak iki standart taktik vardır. Birincisi, bunları, pohpohlama, iş ya da maddî çıkar sağlanarak oligarşinin hizmetine çağırınaktır. 1964 seçimlerine giren ve Bostonlu genç bir siyah lider olan Noel Day, bu taktiği şöyle değerlendirmiştir:

> *Sistem çürümüş olmakla birlikte aynen Nautilus gibi mucizevî bir biçimde karmaşık ve bu karmaşıklığıyla da güzeldir. Bu çağrı doğumla başlar. Bu çağrı sistemin özünde vardır. Bize iyi olarak öğretilenlerin bir kısmını oluşturur. Yılda birkaç bin dolar daha fazla kazanmanın arzulana bir şey olduğunu düşünmemiz öğretilmişti. Siyah ve diğer birçok azınlık grubuna, çoğunluğun dümen suyuna girmemizin arzulanan bir şey olduğu öğretilmiş, buna karşılık, kendi başlarının çaresine bakmaları ve kendi grupları içinde bir gurur ya da prestij duygusu geliştirmeleri öğretilmemişti. Amerikalı çoğunluk gibi yaşamaları öğretilmişti. Siyahlar açı-*

sından, bu, beyaz olmayı istemekti....Beyaz olmanın yollarından biri, daha yüksek bir maaşa ya da bir etikete ya da bir makama sahip olmaktır. Bu basit bir şey değildir. Ancak, sistemin şeytanî güzelliklerinden biridir. Sistemin işleyen birçok denetim ve kontrol mekanizması vardır -bunlardan bazıları, özgürlük hareketinin enerjisini şimdiden azaltmaya başlamıştır. Resmî retorik değişmiştir-düzensizliklere ve baskılara tepki olarak, emek hareketinin kitlesel olarak içlerine çekilmesine benzer bir kitlesel massedilme girişimine tanıklık etmekteyiz. Örneğin, Amerikan iş çevrelerinin tepkisi şaşırtıcıdır. Bazı büyük şirketlerin bütünleşme programları hızla ve ustaca hazırlanmıştır -First National Bank of Boston'un iki ay önce elli kadar siyah çalışanı varken, bu sayı şimdi bini geçmiştir. CORE örgütünden gelen baskılar karşısında, iki hafta içinde CORE'un talepleri karşılanmıştır. İki ay sonra, bunların üst düzey elemanlarından biri büroma gelerek, gerçekten şimdi, eğitimlerini tamamlayamayanlar için bir program geliştirme üzerinde çalışıyoruz, demiştir. Aslında söylediği, Amerikan işletmelerinde dengeyi sürdürmek ve devrime karşı bir panzehir geliştirmek amacıyla oldukça uyumlu ve esnek olabildikleri ve insan hakları hareketinin talep ettiklerinin daha ötesine de geçebilecek olduklarıdır.[28]

Kendi kurumları içine çekmeyi başaramazlarsa, bir diğer taktik olan ve potansiyel bağımsız lideri Komünist, yıkıcı, zorluk çıkaran bir kişi olarak bertaraf ve önüne çıkarılacak olan iktisadî ve siyasî engellerle taciz etme girişimidir.

Noel Day'in eğitimini tamamlayamayanlar için bir program geliştirilmesinden bahsetmesi, tokenizmin dördüncü yönüne işaret etmektedir: şanslı, sıkı çalışan ya da sahip olduğu özel yetenekleriyle arka plândaki zorlukları yenmiş ve eğitim merdiveninde yukarı basamakları tırmanmaya başlamış her sınıftan siyah gençler için daha büyük fırsatlar taratmak. Bugün Birleşik Devletler'de, "nitelikli" bir siyahın, arzuladıklarını sınırsız bir biçimde elde edecekmiş görüntüsü vardır. *New York Times*'da yayınlanan bir rapor şunları belirtmektedir:

---

28) "Symposium: New Politics", *Studies on the Left*, Summer 1964, s. 44-45.

> *Princeton Üniversitesi rektörü Dr. Robert F. Goheen, dün, kolejler ve üniversiteler arasında yetenekli siyah öğrencilerin alınması konusunda sürdürülen rekabetin, futbol oyuncularını kapma konusunda geleneksel olarak sürdürülen rekabetten "daha yoğun" geçtiğini söylemiştir. ...Dr. Goheen sözlerine şöyle devam etmiştir: "yeterli eğitim fırsatını elde etmiş yetenekli siyah sayısının çok az olduğu açıkça ortadadır. Ve biz de, birkaç genç erkek ve kadına yardım elimizi uzatıyoruz".*[29]

Burada tokenizmin mekaniğini büyüteç altındaymış gibi görmekteyiz. Ülkenin önde gelen öğretim kurumlarının nitelikli siyah öğrencileri kapmak için birbirlerine düşmesi -ve dev şirketlerin ve federal hükümetin, okul bittikten sonra söz konusu öğrencileri kapma arzusu-, şanslı olanlara geleceğin kapılarının açılması göz kamaştırıcıdır. Ancak, rektör Goheen'nin de vurguladığı gibi, bunların sayısı çok azdır ve bu sayı, siyahların büyük bir kısmının iktisadî merdivenin alt basamaklarına demirlemeye devam etmeleri sürdükçe de az kalmaya mahkûmdur.

Siyahların kitleler halinde tokenizmden yararlanmamış olmaları, bundan etkilenmedikleri anlamına gelmemektedir. Tokenizmin amaçlarından ve başarılı olması ölçüsünde de ulaştığı sonuçlardan biri tanesi, en yetenekli genç kadın ve erkekleri kendi halkından uzaklaştırıp, kurtuluş hareketinin en iyi lider unsurundan mahrum bırakmaktır. Sistemde hiçbir çıkarı olmayanlar ve tek bir çıkar elde etme umudunu taşımayanlar bile, çocuklarının ve belki de çocuklarının çocuklarının bu haysiyet kırıcı durumdan kurtulma şansını yakalayabileceklerine inandıkları an, sistemle uzlaşabileceklerdir.

7

Birleşik Devletler oligarşisinin kendi varlığını tehdit eden durumla karşılaştığında, göstereceği maharet ve kararlılığını küçümsemek çok büyük bir hata olacaktır; ırk ilişkileri çerçevede bir tehdittir. Benzer şekilde, tokenizm stratejisinin gerçek ve mutlak etkinliğini küçümsemek de ciddi bir hata olacaktır. Siyah kitlelerin gerçek durumlarının uzun dönemde belirleyici bir unsur olacağına inanıyoruz. Ne kadar ılımlı ve yavaş olursa olsun, önümüzdeki yıllarda bir düzelme olursa, iyi düşünülmüş bir toke-

29) *New York Times*, October 21, 1963.

nizm politikası, siyahların, tekelci kapitalizmin "kapılar arkasındaki düşmanı" olarak gelişmesinin önünü kesmede yeterli olacaktır. Ancak, yakın geçmişteki trendler devam ederse, sağlanan gelişmelere set konulursa, potansiyel bolluğun ortasında yaygın fakirlik ve haysiyet kırma paradoksu daha belirgin hale gelirse, işte o zaman Amerikan siyahlarının, kendi insanî ihtiyaçlarının itelemesiyle ve azgelişmiş ülkelerdeki kardeşlerinin verdiği mücadele ve başarıların verdiği ilhamla kendi devrimci bilinçlerini yartmaları an meselesi olacaktır.

Duruma ilişkin bu değerlendirme doğruysa, bugünkü sistem çerçevesinde mümkün olan reform çeşitlerinin -insan hakları örgütlerini kuranlar ve bunların beyaz destekçilerince savunulanlar- siyah kitleler açısından gerçek anlamda herhangi bir yarar sağlayıp sağlamayacağını öğrenmek önemli sorun haline gelir.

Bizce cevap olumsuzdur. Zira bu tür reformlardan yararlanan başlıca kişiler siyah burjuvazidir ve bunların destekçilerinin niyetleri ne olursa olsun, bunların nesnel etkisi, tokenizme katkıda bulunmaktan başkaca bir şey değildir.

Savaş sırasında siyahlara birçok yeni iş imkânlarının kapılarını açan işçi kiralamadaki ayrımcılığa getirilen yasaklamaların böyle olmadığı düşünülebilir. Bununla beraber, ağır ve giderek artan bir işsizliğin geçerli olduğu bir dönemde, böylesi bir etkinin ortaya çıkması beklenmez. Renkleri nedeniyle olmasa da, siyahlar, değersiz nitelikleri nedeniyle ayırımcılığa maruz kalacaklardır. Sadece belli yetenekleri ve eğitimleri olanlar yarar sağlayacaklardır. Ancak, bunlar zaten gettolaştırılmış kitlelerin dışında tutulmuşlardır.

Getto sakinleri konut alanında da ayırımcılığa karşı alınan önlemlerden bir yarar sağlayacaklarını ümit etmemektedirler. Bunların yararına olacak tek konut programı, en çok ihtiyacı olan kişilere ihtiyaç duydukları yerlerde ucuz kiraya verilecek büyük ölçekli konut yapımı biçimindeki programdır. Mevcut koşullarda, böylesi bir programın tamamlanabilme şansı hemen hemen hiç yoktur. Marjinal mahallelerde düşük kiralı konut yapımı ve bundan her iki ırktan olanların da yararlanması yolunda yapılan girişim, "bağış kotaları" adı verilen uygulamayı zorunlu hale getirmiştir; bir başka deyişle, burada oturan ve yararlanan siyahların sayılarının hep az olması sonucunu doğurmuştur. Özel evlerin satışındaki ayırımın gerek kanunlarla gerekse de kısıtlayıcı sözleşmelerin iptaliyle önlenmesi, zengin siyahların önceden yalnız beyazların oturduğu mahallerle taşınmalarına

yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte, düşük gelirli siyahlarla ilgili olarak en fazla söylenebilecek şey, bunun, "istilâ sırasına göre" biçiminde adlandırılan getto genişlemesini kolaylaştırdığıdır. Bu sınırlı anlamıyla, ayırıma karşı alınan tedbirler düşük gelirli siyahlara yardım etmektedir: bununla birlikte, bu kimseler de bir yerde barınmak zorundadır. Ancak, bu tedbirlerin, siyahların statülerini yükseltmek ve sosyal yapının alt tabakalarındaki ayırımı önlemek konusunda getirdiği hiçbir şey yoktur.

Uygun değişiklikler yapıldığında, okulların birleştirilmesi konusunda da hikâye bundan farklı değildir. Her ırkın yaşadığı mahallelerde, okulların birleştirilmesi doğal olarak ve herkes için iyidir. Ancak, bu, birkaç siyahı çoğunlukla da yüksek gelirli olanları etkiler. Asıl sorun getto okullarıdır. Getto sakinlerini okuduğu okulların bazılarının kalitesini yükseltmek, söz konusu okulların gettonun kenarlarına doğru kurulması ve okul bölgelerinin, hem siyahların ve hem de Beyazların oturdukları alanları içine alacak bir biçimde çizilmesi gerekir. Ancak, bunun, getto okullarının sorununun çözümüne ilişkin bir faydası yoktur ve burada, gelenek, atalet, önyargı ve ayrıcalık gibi güçler, reform girişimlerini önlemek ya da başarısızlığa uğratmak amacıyla ortaya çıkar. Belli sayıda siyah çocuğu otobüsle gettodan alıp, bir yerlerdeki beyazlara ait okullara götürmek sorunun çözümünden kaçınmaktan başkaca bir şey değildir ve bu tür bir uygulamanın güvenli bir yol olmadığına ve çocukların güven duygusunu yitirmelerini beraberinde getirdiğine ilişkin birçok delil mevcuttur.[30]

Sistemin sınırları içinde kalan reformların, siyah kitleler açısından anlamlı bir iyileştirme ihtimali taşımaması konusunda sır sayılabilecek bir durum yoktur. Sistemin iki ucu vardır: servet, ayrıcalık, güç bir tarafta ve fakirlik, mahrumiyet, güçsüzlükse diğer. Bu her zaman böyleydi. Ancak, genişlemenin, yukarı doğru yer açması nedeniyle tüm gruplar birbirine koşut bir biçimde yükselebilirdi ve aşağıda da bunların terk ettikleri yerlere gelecek olanlar vardı. Bugün, siyahlar en alttadır ve ne siyahların yukarıya yükselmesini sağlayacak bir boşluk ve ne de bu gerçekleşse bile, siyahların yerine gelecek bir başka grup vardır. Bu nedenle daha yukarıya yükselecek olanlar sadece kişilerdir, gruplar değil: reformlar birkaç kişiye yardımcı

30) Bakınız A. James Gregor, "Black Nationalism: A Preliminaty Analysis of Negro Radicalism", *Science & Society*, Fall 1963, s. 427-431. Gregor aynı zamanda, konut sorununda da ayırımcılığa karşı hazırlanan programların, siyah kitleler açısından fazlaca önemli olmadığını gösteren kanıtlar ortaya koymaktadır.

olabilir, herkese değil. Çoğunun durumlarını dönüştürebilmesi, sadece sistemin değişmesiyle -her iki ucunda kaldırılması ve servet ve gücün, tüm toplum tarafından paylaşılır bir hale getirilmesi - mümkün olabilir.

Bazıları, bu doğru olsa bile, bunun, siyah kitlelerin aşağılanma nedeninin farkına varacakları ve devrimci bilince ulaşacakları anlamına gelmeyeceğinden söz edecektir. Siyahlar, burjuva ideolojisinin gizemiyle körleştirilemez, tokenizm eliti tarafından çerçevesi çizilen liderlikle felce uğratılamazlar mı? Bununla birlikte, baslı yapılan sınıflar ve ırklar her zaman için vardır. Ancak, devrimci bir bilince ulaşmak, nadiren gerçekleşebilecek bir tarihî olaydır. Kendilerin önce çok az kişinin gerçekleştirdiği bir şeyi, siyahlardan da bekliyoruz?

Bunu, aynı güce sahip iki nedeni olduğuna inanıyoruz.

Birincisi, Amerikan siyahları, teknolojiye egemen olan ve birkaç yıl öncesinde bile hayal edilemeyecek bir emek üretkenliği sağlayan bir toplumda yaşamaktadır. Bunların, kâr ve daha mükemmel yıkım yöntemleri için yapıldığı doğrudur. Ancak, insan varlığı ve özgürlüğü açısından kullanılabilecek potansiyel ortadadır ve de gizlenemez. Fakirlik ve baskıya artık gerek yoktur ve bunu sürdüren sistem, kurbanlarının gözünde, gittikçe daha açık bir biçimde barbar bir anakronizm olarak gözükmektedir.

İkincisi, günümüzde uluslararası tekelci kapitalizmin yüzü olan emperyalist sömürüye karşı gelişen dünya devrimci dalgası, geri döndürülemeyecek ya da durdurulamayacak kadar güçlenerek büyümektedir. Bağımsız Afrika devletlerinin ortaya çıkışı, daha şimdiden, Amerikan siyahlarının imajını değiştirmesini sağlamıştır. Afrikalılar -ve Asyalılar ve Latin Amerikalılar- devrimlerini millî bağımsızlıklarından sosyal eşitliğe taşırken, Amerikan siyahlarının bilinçleri tekrar tekrar dönüşüm geçirecektir -bu, kendi bilgisi ve deneyimi ve aynı insanlık dışı kapitalist-emperyalist baskı sistemine karşı tüm dünyada savaşan ve giderek zafer kazananların ortaya koydukları örnek çerçevesinde gerçekleşecektir.

Amerikan siyahları bugünkü haliyle içlerinde Amerikan toplumuyla bütünleşme umudunu taşıyamazlar. Ancak, bu toplumu yıkan bir tarihî kurumlardan biri olup, bu toplumun yerine, dar bir burjuva kavramı olan medenî hakları değil ama tüm insan haklarını paylaşabilecekleri bir toplum yaratma umudunu taşıyabilirler.

X
TEKELCİ KAPİTALİST TOPLUMUN NİTELİĞİ ÜZERİNE

Önceki tartışmanın amacı, çağdaş Amerikan ekonomisinin işleyiş ilkelerini anlamanın yanı sıra toplumumuzda hayatı küflendiren, akılları şekillendiren ve kişilerin gelişimini belirleyen güçlerin içyüzünü anlamaktı. Bugün, böylesi bir anlayışa gereksinim duyulmaktadır. Amerikalıları, yaşamlarının her adımında rahatsız eden zihin karışıklığı, ilgisizlik ve umutsuzluk, günümüzde derin bir krizin boyuları haline gelmiştir. Bu kriz, millî yaşamı her açıdan etkilemekte ve sosyo-siyasî ve bireysel alanlarını kasıp kavurmaktadır. Ağır ve boğucu bir boşluk duygusu ve yaşamın değersizliği, ülkenin ahlâkî ve entelektüel ikliminin içine işlemektedir. Ülkedeki sıkıntı günlük basında (roman ve diğer yayınlar) yer alırken, "millî amaçların" keşfedilmesi ve belirlenmesi üst kurullara emanet edilmiştir. Bu keyifsizlik, çalışmanın anlamının ve amacının yitip gitmesine neden olmakta, boş zamanı keyifsiz ve güçsüz bir tembelliğe dönüştürmekte, eğitim sistemini ve gençlerin sağlıklı bir biçimde gelişim göstermesini inanılmaz ölçüde yıpratmakta, din ve kiliseyi, "birlikteliğin" ticarî araçları haline getirmekte ve burjuva toplumunun tam da temeli olan aileyi yok etmektedir.

Bazıları, bunların yeni olmadığı hatta kapitalizmin ya da belki de genelde insan topluluklarına özgü bir durum olduğu eleştirisinde bulunabilirler. Bazılarıysa, bunların, modern sanayi uygarlığının kaçınılmaz yan

ürünleri, "bolluk toplumunun" önlenemez nitelikleri, iktisadî gelişmenin uzak durulamayacak maliyeti olduğunu belirtebilirler. Bir hususun başlangıçta açıkça ortaya konması gerekmektedir: analiz ettiğimiz koşulların ne yeni bir şey olduğunu ve ne de yirmi ya da elli yıl öncesiyle karşılaştırıldığında daha da kötüleşmiş bir durumu ifade ettiğini iddia ediyoruz. Vurguladığımız nokta, -farklı düşünceye sahip aklı başında gözlemciler tarafından da paylaşılmaktadır- krizin olmadığı kadar keskinleştiği ve yaygınlaştığı ve olayların kötü olmaktan çıkıp beter haline geldiğidir. Ancak, kesin ya da hiç değilse yaklaşık ölçümlerin ve kanıtların elde edilmesinin giderek zorlaştığı bir alanda hareket ettiğimiz farkındayız. Bu zorluğun nedenlerinden kısaca söz etmek yararlı olabilir.

Sosyal gelişmelerle ilgili istatistikî bilgiler ya çok yetersiz ya da çok belirsizdir.[1] Örneğin, intihar edenlerin sayısı gibi yetersiz bir sosyal olay endeksi olduğunu düşünün. Uygun veri yeterliliğinden başka, bu verilerin değeri, söz konusu ölümlerin nasıl raporlandığına bağlıdır. Bu nedenle, kendini yok etmenin, geride kalan ailenin namına leke sürdüğü düşünüldüğünden, birçok intihar vakasının kalp krizi ya da diğer doğal nedenlerle gerçeklemiş bir vaka olarak bildirilmektedir. İntihara karşı takınılan sosyal tutum değiştikçe ve böylesi bir olayı kabul etme isteksizliği azaldıkça, daha çok intihar vakası bildirilecek ve kayıt altına alınacaktır. Raporlamada meydana gelen bu değişiklik, gerçekte hiç ortaya çıkmayabilecek bir kötüleşmeyi gösterebilir. İntihar vakalarıyla ilgili olarak söylenebilecek daha öte bir husus ise intihar vakasının Birleşik Devletler'de yaşayan siyahlar arasındaki yansımasının beyazlar arasındaki yansımasına nazaran daha az olduğudur. Bununla birlikte, genelde sorumlu kişiler ancak özellikle de Güney eyaletlerdeki kişiler bir siyahın intiharına gereken önemi vermeyip, bu nedenle de söz konusu ölümün nedenini ortaya koyma gayretinde olmadıklarından, siyahlar arasındaki intihar vakalarına ilişkin istatistikler bu olayları olduğundan daha düşük düzeyde gösterecektir.

Ya da bir başka örneği ele alalım: genç suçluların geçmişe göre daha ciddi bir sorun teşkil edip etmeyeceği sorusu. Bu soruya verilecek kesin bir cevap, öncelikle genç suçlulara ilişkin olarak ortaya konan tanımlamaya

---

1) Yetersiz oluşu, istatistikleri raporlatan ve toplayan kurumların mevcut sosyal düzenin olumsuz yönlerini yansıtma konusundaki isteksizliklerindendir. Belirsiz oluşu ise "davranış bilimlerinin" enerjisini bu alandaki değersiz sorunlardan çok önemli sorunlara yöneltmesiyle çözümlenebilecek kavramsal ve teorik konularla ilgili olmasındandır.

ve bunun da zaman içinde değişip değişmediğine bağlıdır. Tanım daraltılmışsa, daha önceleri suç olarak tanımlanan kötü davranış, şimdilerde "küçük yaramazlıklar" olarak değerlendiriliyorsa, o zaman geçmiş dönemin istatistiklerinin bugünkülerle karşılaştırılamayacağı açıktır.[2] Bu soruya verilecek cevap, ayrıca, kanunu yürüten kurumların gösterdiği çaba ve uyanıklık derecesine göre de değişir. Polis tarafından yakalanan ve tutuklanan suçlu oranı, diyelim ki, elli yıl öncesine göre daha az ya da çok mudur? Konunun niceliksel boyutundan başka, niteliksel yönü de söz konusudur: Suça neden olan davranışın doğası ve nedenleri büyük ölçüde değişmiş midir? Cinayet, tecavüz, uyuşturucu bağımlılığı ve satıcılığı ya da küçük hırsızlık, ehliyetsiz araba kullanma ve kaçak içki suçları arasında çok fark olduğu aşikârdır. Tüm bu önemli sorular hakkında, kapsamlı ve güvenilir bir bilgi yoktur ve istatistikî olarak desteklenecek sonuçlara ulaşabilecek bu nedenle mümkün değildir.

Bir örnek daha verelim. İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana boşanmayla sonuçlanan (ya da kanunî ve/veya fiilî ayrılık) evlilik oranının giderek arttığı inkâr edilemez bir gerçektir.[3] Bununla birlikte, buradan çıkarılacak sonuçlar da belirsizdir. Bu gelişmenin sadece burjuva ailesinde giderek artan ölçüde meydana gelen çözülme ve çöküşü değil, aynı zamanda da insanların artan yalnızlığı ve sefaletini de yansıttığına inanıyoruz. Ancak, bu fikrin geçerliliğini kanıtlamanın bir yolu bulunmamaktadır. Gerçekte, tam da bunun tersi bir sonucun haklı olduğuna ilişkin bir değerlendirme yapılabilir: yıkılan evliliklerin giderek artmasının, insanların durumlarında meydana gelen düzelmeden ziyade bir bozulma sonucunda ortaya çıkması. İnsanlar daha fazla özgürlük elde etmişlerdir ve mutsuz evliliklerin içinde boğulup gitmektense, gerçek ihtiyaçlarına göre yaşamlarını yeniden düzenleme yeteneğine sahiptirler. Ancak, bu düşünce fazlaca bir zorlama gibi görünmektedir ve bireyselliği, ahlâkı ve düzeninin ideal çerçevesini geliştireceği düşünülen geleneksel tipik Amerikan "mutlu aile yaşamı" imajı, gerçeğe daha yakın durmaktadır. Hangisi olursa olsun, ele alınan duruma ilişkin tartışma, boşanmaların evliliklere oranının, halkın mutlu-

2) Benzer bir düşünce, genç suçluların sosyal sınıf yansımaları konusunda da karşılaştırma yapma imkânını ortadan kaldırmaktadır. Orta ya da üst sınıflarda bulunan genç kız ve erkek çocuklarının oyun ya da "eşek şakası" olarak düşünülen davranışları, işçi sınıfı ya da siyah gençler söz konusu olduğunda suç olarak gösterilmektedir.

3) Yeri gelmişken, bu alanda, "yoksulların boşanmasına" yani basit terk olaylarına ilişkin veri eksikliği de söz konusudur.

luğunu ve refahını gösteren geçerli bir endeks olarak kullanılmasının imkânsızlığını ortaya koymaktadır.

Bu engeller yüzünden, kimi çok önemli konularda zamanlar arası karşılaştırmalar yapmaktan imtina ettik. Bu kararı gönülsüzce verdik, nedeni ise olayları tarihî perspektif içinde ele alma gerektiği konusunda ikna olduk. Bunun ötesinde, istatistikî olarak kanıtlanamasa da, görüşlerimizin önemli ölüde doğru olduğu inancındayız. Bununla birlikte, tartışmayı temel sorunlar içinde yürütmek için, kendimizi şu anki koşullar, bu koşulların daha önceden farklı, iyi ya da kötü olup olmadığı sorusunu bir tarafa bırakarak, içinde tutacağız.

Tarihî karşılaştırma yapmaktan uzak durma, sosyal realitenin ölçülebilir belli yönleri açısından gereksiz ve gerçekte de kabul edilmez bir durumdur. Bu nedenle de, bugünkü toplumumuzun, öncekinden daha zengin olduğunu gösteren niceliksel veriler ortaya koyabiliriz. Üretkenlik, kişi başına çıktı ve gelir, hiç olmadığı kadar yüksektir. Ne ve ne olabilirdi arasındaki uçurum, hiç bugünkü kadar çarpıcı olmamıştı. Millî çıktı ve gelir ölçümü konusunda en titiz davranan kişiler bile, çıktı ve gelirin tam olarak ne kadar arttığını ya da potansiyel düzeyinin ne kadar gerisinde kaldığı sorusunu sormaktan öteye gidememektedirler. Belli büyüklüklere ilişkin bu şüpheler, ne kadar meşru olursa olsun, tartışmamızın doğasını ve geçerliliğini etkilemez. Yarattığı tüm üretkenlik ve servete rağmen tekelci kapitalizmin en nihayetinde üyelerinin sağlıklı ve mutlu olmalarını mümkün kılacak bir toplum yaratmanın temellerini atmada başarısız olduğu, konuya ilişkin çok önemli bir bulgudur.

2

1962 yılında bu kısmın taslağı yayına hazırlanırken[4], o zamanlar moda olan ve Amerika'da yoksulluğun ortadan kalkmakta olduğu biçiminde geliştirilen görüşün yanlışlığını ispatlama konusuna geniş bir yer ayırmanın önemli olduğu düşünüldü. Bir yıl bile geçmeden, bunu yapmaya gerek kalmadı. 1962 yılında Michael Harrington'ın *The Other America* adlı kitabı, yoksulluk sorununu başarılı bir biçimde ele almaktaydı. O tarihten sonra, kitap ve basında yer alan haberler anlamında, konu üzerinde çok durulmuştur. Nihayet, Başkan Johnson'un 1964 yılının Ocak ayında State of Union Message'da başlattığı "yoksulluğa karşı savaş" deklarasyonuyla, tüm dünya sadece Birleşik Devletler'deki yoksulluk konusunda değil

4) *Monthly Review*, July-August 1962.

fakat aynı zamanda da bunun ülkedeki kritik siyasî sorun olduğu konusunda bilgi sahibi oldu. Buradaki amaçlarımız açısından, bugün tekelci kapitalizmin başarısızlığını pür iktisadî verilerle gösteren elimizdeki istatistikleri kaydetmekten fazlasını yapmaya ihtiyacımız yok. Ancak, bunu yapmadan önce, birkaç yıl öncesinde geçmişe ait bir şeymiş gibi silinip atılanyoksulluk konusunun, birdenbire siyasî sahnede yer almaya başladığı sorusunu sormak yararlı olacaktır.

Bunun iki kısımda açıklanabileceğine inanıyoruz. Birincisi, Marx'ın *Capital*'de de belirttiği ve geçen yüzyıldaki kapitalist gelişme deneyiminin tekrar ve tekrar teyit ettiği gibi, kapitalizm nerede olursa olsun, bir uçta servet ve diğer uçta da yoksulluğun ortaya çıkmasına neden oldu. En gelişmiş metropolden, en geri kalmış koloniye kadar her yerde eşit bir biçimde geçerli olan bu kapitalist gelişme kanunu, burjuva iktisatçılarınca tabii ki hiçbir zaman kabul edilemedi. Söz konusu iktisatçılar, daha çok, bir özür dileme mahiyetinde, kapitalizmde eşitleyici bir eğilimin mündemiç olduğu propagandasını yaptılar.

Bu noktada, açıklamanın ikinci kısmını ortaya koymak yerinde olacaktır. Kapitalist yoksulluğun kökeninde, kurbanlarını gelirden mahrum bırakan ve kıt olan işler için rekabet eden işsizlerin güvenliğini ve pazarlık gücünü yok eden işsizlik ve eksik istihdam -Marx buna sanayi yedek ordusu adını vermektedir- bulunmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sırasında işsizlik birkaç yıllığına ortadan kalmıştı. En üretken yaş grubunda bulunan 10 milyon kişi silâhaltına alınmış, toplam üretim üçte iki ya da daha fazla oranda artmıştı. Bu koşullarda, fiziksel olarak sağlam her insan, renk, yaş ya da cinsiyetine bakılmaksızın bir iş bulabilmekteydi ve fazla mesai istisna olmaktan çıkıp, bir kural haline gelmişti. Her aileden birkaç kişinin istihdam edilmesiyle birlikte, düşük gelir grubunda bulunanların gelirleri hızla arttı. Ancak, yoksulluğun savaş sırasında ortadan kalktığını söylemek tabii ki yanlış olur. Ancak, ülkedeki tüm yoksulların yaşam standartlarının düzelmesi önemli bir husustur. Ayrıcalıklı olmayan ve dezavantajlı olanların lehine olan bu uygun koşullar, savaş sonrası boom ve Kore Savaşı ve bunun finansmanı için yapılan ve sürdürülen devasa askerî bütçelerden kaynaklanan 1950'li yılların başlarındaki refah dönemi boyunca zayıflayarak da olsa varlığını sürdürmüştür. On yıldan fazla bir zaman içinde, ekonomi bir bütün olarak sıcak ve soğuk savaşın olağanüstü koşullarında büyümeye devam ederken, Birleşik Devletler'de yoksulluk gerilemiş ve bir noktaya kadar önlenmiştir.

Ortodoks iktisat teorisinden başkaca hiçbir şeye göz kırpmayan burjuva iktisatçıları, bu gelişmeleri doğal olarak yanlış yorumlamışlardır. En sonunda, kapitalizmin, bekledikleri gibi hareket ettiğini zannederek çok sevinmişlerdir. Geçmiş, özellikle de yakın geçmişteki Büyük Depresyon unutulmuştur. Bir yüzyıldan fazla bir süre boyunca alınan dersler önemsenmemiştir. Gelecek, tarihteki en büyük savaşı çevreleyen tümüyle atipik yıllara bakılarak çizilmiştir. Bu nedenle, Amerikan Töreni, tüm kendinden hoşnut rahatlığıyla, yoksulluğun yakın zamanda bu bolluk içinde yaşayan toplumlarda nahoş bir hatıradan başkaca bir şey olmayacağını belirtmiştir.

Ancak, kapitalizmin temel hareket kanunu, geçici olarak engellense de, bir süre sonra yine işlemeye devam etti. İşsizlik sürekli olarak yükselmeye başlamış ve savaş sonrası dönemin yeni teknolojilerin karakteri vasıfsız ya da yarı vasıflı işçilerin dezavantajlarını keskin bir vurgulamıştır. İktisadî merdivenin en altında bulunan ve savaş döneminin tam istihdam koşullarından, nispî olarak, yarar sağlayanlar, şimdilerde kendilerini çifte darbe yemiş halde buldular.

1950'li yılların sonunda gerçek artık gizlenemez hale gelmiştir: veri bir zamanda, yoksulluğun otomatikman ortadan kalkmasını sağlayacak düzeltici trendin varlığına inanmak imkânsız hale gelmiştir. Yoksulluk her zamanki gibi peşimizi bırakmıyordu. Her tarafta bunun kanıtları vardı özellikle de büyük şehirlerin çürüyen merkezlerinde yayılmakta ve derinleşmekteydi. Zenginlik -yoksulluğu önlemek için değil ama Siyam ikizlerini ihya etmek üzere- olması gerektiği gibi yüzünü gösterdi.

Yoksulluğa ilişkin ve yönelik görüşün değişmesi bir kaçınılmazlık olarak ortaya çıktı. Yoksulluk, bir kez daha geçici bir baş belâsı olmaktan çıkıp, savaş öncesinde olduğu gibi bir sorun haline gelmiştir. Bu değişikliğin ilk meyvesi, yoksullukla ilgili yeni bir literatürün ortaya çıkması, ikincisi ise siyaset sahnesinde yeniden yer almaya başlamış oldu. Johnson'un "yoksullukla savaşı" gerçekten bilindik bir temanın çeşitlemesinden başkaca bir şey değildi. 1928 yılında Cumhuriyetçi Parti'nin başkan adayı olarak seçime giren Herbert Hoover "Allahın izniyle bu ülkeden yoksulluğun kalkacağı günleri yakında göreceğiz" demiştir. Onu izleyen Franklin D. Roosevelt (FDR) ise "üçte biri" iyi konut sahibi olmayan, beslenemeyen ve giyinemeyen "toplumun" durumunu değiştireceğine yemin etmiştir.

Artık ne Allahın ve ne de FDR'nin zevahiri kurtaramadığını biliyoruz ve ortada Lyndon Johnsun'un bunu başarmasını sağlayacak hiçbir şey de bulunmamaktadır. Bununla birlikte bu arada, "yoksullukla savaş" için veri-

lecek mücadelenin boyutlarının neler olduğunu sorabiliriz.

Bu soruya cevap vermek için öncelikle yoksulluğu tanımlamamız gerekmektedir. Burjuva iktisatçıları bu konuda bir şey söylemekten kaçınmaktadırlar. Yokşulluğun nispî bir konu olduğunu ve nasıl uygun görürse öyle tanımladığını söylemektedirler. Bazıları, en yoksul Amerikalının -diyelim ki, Mississippi'de kamusal refah programından yararlanan bir işsizin bile- hiç şüphesiz azgelişmiş bir ülkedeki ortalama işçi ya da köylünün kazandığından daha fazla bir gelir elde ettiğini ve bu nedenle de, Birleşik Devletler'de yoksulluğun söz konusu olmadığını söyleyecek kadar ileri giderler. Bununla beraber, bir Marksist için böylesi bir öznel değerlendirme en iyi ihtimalle anlamsız ve en kötü ihtimalle de hedef saptıran bir nitelik taşımaktadır. Her toplumun kendine göre yoksulluğu ölçme standartları vardır. Bu standartları kesinlikle ölçülemez nitelikte olsalar da reel, nesnel gerçeklerdir. Burada önemli olan husus, Marx'ın ücret ve artı değer teorisinde önemli bir yeri olan geleneksel geçimlik minimum kavramıdır. Klâsik iktisatçıların aksine, Marx, geçimlik minimumu fizikî olarak belirlenen bir büyüklük olarak düşünmemiştir. İşçilerin, "yiyecek, giyecek, yakacak ve barınma gibi doğal isteklerinin, ülkesindeki iklim ve diğer fizikî koşullara bağlı olarak değişeceğini" belirtmektedir. "Diğer taraftan, zorunlu istekler adı verilen isteklerin sayısı ve boyutu...tarihî gelişimin bir ürünüdür ve dolayısıyla da büyük ölçüde bir ülkenin uygarlık derecesine bağlıdır" demektedir.[5] Bu nedenle, geçimlik minimum tarihî değişilik gösterir. Ancak, herhangi bir veri zaman ve yerde tanımlanabilir ve yaklaşık olarak ölçülebilir. Buradan da yoksulluk mantıkî olarak, gelirleri, içinde yaşadıkları toplumda ihtiyaçlarını karşılamaya yetmeyen ve geçimlik minimumun altında olan kişilerin durumu olarak tanımlanır.

Bureau of Labor Statistics'in, işçi sınıfı aileleri için "mütevazı ama yeterli" bütçe biçiminde tanımladığı çalışmada -Marx'tan alınmadığı ortadadır- böylesi bir akıl yürütmenin esas alındığı açıktır. Bu bütçelerle geleneksel geçimlik minimumun aynı şeyler olduğunu söylersek, bu düzeyin altında gelir elde edenlerin yoksulluk içinde yaşadıklarını söyleyebiliriz.

Kriter buysa, son nüfus sayımı verilerinin uygulanabileceği 1959 yılında, Birleşik Devletler'de yoksulluğa ilişkin ne söylenebilir?

Söz konusu yılda, bir aile için "mütevazı ama yeterli" bir yaşam maliyetinin düzeyi, 20 Amerikan şehrine, 5,370$'la (Houston), 6,567$ (Chica-

5) *Capital*, Cilt 1, Bölüm 2, Kısım 4, Kesim 3.

go) arasında değişmekteydi.[6] Aynı zamanda, ülkedeki ailelerin yüzde 20'sinin yıllık geliri 2,800$'ın altındaydı. Diğer yüzde 20'nin geliri 2,800$ ilâ 4,800$ ve bir diğer yüzde 20'nin ise 4,800$ ilâ 6,500$ arasındaydı.[7]

Amerikan kapitalist toplumunun standartları çerçevesinde, halkın yarısına yakınının yoksulluk içinde yaşamakta olduğu sonucuna varmanın önüne geçilebilir mi?

3

Şimdi çağdaş Amerikan gerçeğinin diğer yüzüne bir bakalım. Dünyanın en büyük çelik, beton, alüminyum, cam ve diğer inşaat malzemeleri üretiminin yapıldığı bu ülkedeki konut durumu nedir?

1960 yılında yapılan konut sayımında, ülkedeki 53 milyon evden 8.8 milyonun (yüzde 16.6) özel tuvaletinin ya da banyosunun ya da suyunun olmadığı kayıtlara geçmiştir.[8] Sayım, bu konutların üçte ikisinin "çürümekte" ya da "harp olmakta" biçiminde kayıtlara geçirmiştir.[9] Bir konutta yaşayan insan sayısına ilişkin medyan 2.9 olarak hesaplanmıştır. Medyan, gözlemlerin yarısının üzerinde ve yarısının da altında kalan bir değer ve yoksulların konutları tipik olarak durumları iyi olanlardan daha kalabalık olduğu için, bu sayıyı, standart konutlarda yaşayan insanların sayısını hesaplamada kullanılabilecek uygun bir veri olarak değerlendiremeyiz. Yine de, bu sayı kullanılsa bile, bu evlerde 25.5 milyon kişinin yaşadığı ortaya çıkar. Sorunun büyüklüğü, konunun uzmanı olan bir kişi "Her on Amerikan ailesinden biri, harap olmuş bir konutta oturmaktadır. Bu orandan daha fazlasının ortak hijyen imkânları yoktur" dediğinde, durumu abartmış olduğu düşünülmemelidir.[10]

Bu, tüm nüfusa ilişkin bir durumu ifade etmektedir. Beyaz olmayanların durumu daha da kötüdür. Beyaz olmayanların yaşadığı 5.1 milyon konutun 2.3 milyonunun (yüzde 45) özel tuvaleti ya da banyosu ya da suyu

---

6) *Statistical Abstract of the United States*, 1963, 359.

7) Herman P. Miller, *Rich Man, Poor Man*, New York, 1964, s. 7.

8) U. S. of Department of Commerce, *Bureau of the Census, 1960 Census of Hoıusing: Advance Reports Housing Characteristics*, April 1061'den hesaplanmıştır.

9) *"Çürümekte olan konutlar, düzenli olarak yapılan bakımdan daha fazla bir onarıma ihtiyaç duyar. Konut, güvenli ve yeterli bir saçak olma işlevini sürdürecekse, hemen birkaç onarımın yapılması gerekmektedir. ...Harap olmuş konutlar güvenli ve yeterli bir saçak altı olma özelliğinde değildir". Ibid.*, s. 2.

10) Chester Rapkin, "Some Effects of Economic Growth on the Character of Cities", *American Economic Review*, May 1956, s. 2295.

yoktur. Çürümekte ve/veya harap olmuş ev oranı, tüm ülkede için geçerli olan orandan dikkat çeken bir biçimde daha büyüktür. Beyaz olmayanlar arasında birim konut başına düşen insan sayısı, beyazlar arasında birim konut başına düşen insan sayısından daha yüksek olduğundan, beyaz olmayan nüfusun en az yarısının yeterli konuta sahip olmadığı tahmininde bulunmak doğru olacaktır. Gözler, millî derneşik büyüklüklerden şehirlere çevrildiğinde, durumun daha da vahim olduğu anlaşılacaktır. 1957 yılında *Fortune* derginin yazarları şunları belirtmiştir:

> *Büyük şehirlerdeki yoksul semt sorunu giderek kötü bir hal almaktadır. Bugün 17 milyon Amerikalı onarılması mümkün olmayan konutlarda yaşamaktadır -çürümüş, kirli, sıçanların ortalığı sardığı, iyi ısınma ya da aydınlanma ya da su tesisatının bulunmadığı. Sorun tüm metropol şehirlerimizi bağlamayan bir sorundur. Ancak, bu sorun, en büyük, en zengin ve en sanayileşmiş şehirlerimizde daha da ciddidir.*[11]

Gerçekte, koşulların büyük şehirlerde kötü olduğu görüşü, bir zamanların, büyük şehirlerin tüm sosyal kötülüklerin kaynağı olduğu görüşünü yansıtmanın biraz ötesine geçmektedir. Fortune yazarlarının daha sistematik bir çalışmasına göre: "Geniş ve genel anlamda, bütün şehirlerin neredeyse mahvolmuş bir düzen içinde olduğu söylenebilir. ...Nüfus büyüklüğüyle bir ilinti yoktur. Kısaca, sorun sadece metropol merkezlerle sınırlı değildir. Küçük büyük tüm şehirler, banliyö, şehir merkezi ve bağımsız şehirler, hepsinde bu sorun yaşanmaktadır".[12]

Böylece, örneğin, 1950 yılında 4,766 nüfuslu Robbins, Illinois'de, tüm konutları yüzde 85.6'sı haraptı, suyu, tuvaleti ya da banyosu yoktu. 551,777 kişinin yaşadığı bir metropol olan Indianapolis'te bu oran yüzde 31'di. Cambridge, Massachusetts'de (1960 yılı nüfusu 120,740), 1958 yılında, "bugün Cambridge'deki konutların yüzde 57'si standartların altındadır ve yüzde 22'si ise onarılmaz durumdadır".[13]

Doğrusu, kansere benzeyen bu hastalık metropollerde çok yayılmıştır ve buralarda yaşayan insanlar üzerindeki etkisi çok çarpıcıdır.

---

11) William H. Whyte, Jr., and others, *The Exploding Metropolis*, s. 93.

12) Reuel Hemdahl, *Urban Renewal*, New York, 1959, s. 46.

13) Cambridge Civic Association, *Civic Bulletin*, November 1958.

> *New York gittikçe yayılan, doymak bilmez bir canavar halini almıştır. Yüzölçümü 315 mil karedir. İtiş kakış 8 milyon kişi yaşamaktadır. En azından bir milyon kişi, toplam nüfusun sekizde biri, pislik içinde yaşamakta, altı ilâ on kişi bir odada kalmakta, ortalık sıçan kaynadığından yılda ortalama yüz kişi çok kötü bir biçimde fareler tarafından kemirilmektedir. Bu yıl fiilen iki kişi kemirilme dolayısıyla ölmüştür. Sembolik olarak ifade etmek gerekirse, New York'ta insandan çok sıçan yaşamaktadır; aşağı yukarı 9 milyon.*[14]

New York Times muhabiri 1958 yılında daha istatistikî bir çalışma ortaya koymuştur:

> *[New York'taki] 2,250,000 konuttan tahminen 400,000'i yoksul semlerdeki yapılardır. Bunlarınsa 282,000 kadarı U. S. Census Bureau standartlarına uymamaktadır. Özel tuvalet ya da banyoları, "soğuk su depoları" ya da suları yoktur ya da fiziksel olarak kötü durumdadır. 118,000'i Census Bureau"nun daha düşük standartlarına uygun durumdaysa da, çok kalabalık ve zor koşullara sahip olduğundan, şehrin sağlık, hijyen ve yerleşim standartları açısından, bunların da yoksul semtler dâhilinde ele anmasını gerekli kılmaktadır.*[15]

Ancak, New Heaven, Connecticut'da Kalkınma Yöneticisi olan Edward J. Logue şunları belirtmiştir:

> *Belki de daha az istatistiğe ve daha fazla dolaşmaya ihtiyacımız var: yoksul semtlerde, leş gibi kokan merdivenlerden kalabalık odalara doğru bir yürüyüş. Ticaretin yapıldığı alanlarda birinci katta yer alan dükkânların tozlu pencerelerinden içeriye bakarak ve üst kata çıkarak yapılacak bir yürüyüş. Vıcık vıcık yağlı ve kasvetli fabrika çatı aralarında bir yürüyüş. Pislik, sefalet ve tehlike, hepsi orada- görmesi kolay, görüldüğünde de unutulması zor.*[16]

---

14) Fred J. Cook and Gene Gleason, "The Shame of New York", *The Nation*, October 31, 1959.
15) *The New York Times*, November 30, 1958.
16) "Urbin Ruin-Or Urban Renewal?", *The New York Times Magazine*, November 9, 1958.

Yapılan alıntıların tarihleri -savaştan on, on beş yıl sonra- konuta ilişkin temel düzenlemelerin savaş sonrası "bolluk" döneminde gerçekleşmiş olduğu düşüncesinin ne kadar yanlış olduğunu ortaya koymaktadır. Olan, tam da bunun tersidir: hükümetlerin -federal, eyalet ve yerel- konut sorununun çözümüne ilişkin gösterdikleri çabaların hepsi de, sorunun özüne ulaşma başarısını sağlayamamalarının yanı sıra ciddi millî bir kriz haline gelmiş bir başka sorunun da canlanmasına neden olmuştur. Sonuç olarak, işler, beterin beteri haline gelmiştir: yoksul semtler ve felâketler azalacağına yayılmıştır. Konuya ilişkin en iyi bilinen örnek olması açsından 1950-1958 yıllarında New York'un görünümü şöyledir:

> *Federal yardımla on üç proje tamamlanmış ya da yarılanmıştır. Bunlaron arasında 227 akre (92 hektar) yoksul semt alanındaki 20,437 konut yerine 21,820 yeni konutun yapılması, buna ilâveten Coliseum ve Lincoln Alanları'nın kültürel merkez hale getirilmesi vardır. Konut ihtiyacı açısından 1,383 apartman dairesi çok küçük bir kazançtır. ...Tüm program...gelecek on yıl içinde 906 akrelik (388 hektar) bir yoksul semt alanını yeniden geliştirecek ve 65,000 yeni apartman dairesi yapılacaktır. ...Bu büyük program...yeni yoksul semtlerin ortaya çıkmasını önleyememesinin yanı sıra mevcut yoksul semt alanlarının sadece sekinde birine yöneliktir.*[17]

Mr. Logue, daha önce atıf yaptığımız makalesinde "gerçek, sınırlı federal fonlardan, New York'a düşen 20 ya da 30 milyon $'lık pay, hastalığın yayılmasını bile önlemede yeterli değildir" demektedir.

İşlerin neden bu hale geldiğini anlamak çok önemlidir. Statükoya yönelik olarak yapılan kimi liberal eleştiriler, bu durumun yeterinde farkında olmamaları nedeniyle halkı suçlamaktadır. Bu eleştirilere göre, bu durum da, hükümet fonlarının sözüm ona "kamu sektörü" adı verilen kesime çok az tahsis edilmesine neden olmaktadır. Diğer eleştiriler ise yerel otoritelerin birbiriyle olan kaotik durumlarını, belediyelerin büyük ölçüde gerçek demokratik kontrole sahip olamamalarını, belediye görevlilerinin ayartılmalarını ve rüşvet almalarını, ve yasama organının her düzeyde bulunanların baskı grupları olan sıkı ilişkilerini suçlama nedeni olarak ileri sür-

17) Charles Crutzner, *The New York Times*, November 30, 1958.

mektedir. Soruna ancak şöyle bir değinse bile, bütün bunların hepsinde bir gerçek payı vardır. Şehir ve konut plânlamasında, başka kamu ve özel alanlarda olduğundan daha kompetan, bencil olmayan ve kendini bu işe adamış insanlar bulunmaktadır. Ayartılma ve rüşvet alma, sürekli olarak bu insanların gösterdiği çabayı engeller ve niyetlenenin tersi sonuçların ortaya çıkmasına neden olursa, bu durum, kanun yapıcı ve idarecilerin "doğasının" bu şekilde olmasıyla açıklanamaz. Bundan başka, bir bütün olarak kamu kesimine yapılan yardımın yetersizliğini, konut yapımıyla ilgili olarak yaşanan trajik durumun temel nedeni olarak tartışmak, bizi yanlış yönlere götürür. Kamu sektörüne ait askerî kuruluşların istenmeyen üvey evlat muamelesi gördüğünü düşünmenin mümkün olamayacağı bir tarafa bırakılırsa, hükümetin elindeki kaynakların kamu refahını artırmak amacıyla tahsis edilmesi çok açık bir husus değildir.[18] Bu konuya ilişkin olarak, karayolları için yetersiz değil, aşırı hükümet harcamasının - aynı zamanda da kamu sektörünün bir kısmıdır- yapılmış olması verilebilecek güzel bir örnektir.

Bu nedenle, bu bulmacanın çözümü başka yerlerde aranmalıdır. İlk adım olarak, sözüm ona şehir yenileme projeleri adı verilen sürecin gerçekte nasıl uygulandığını görmek yararlı olabilir. Fazlaca basitleştirerek, ancak zincirdeki bağların hiçbirini atlamadan süreci şu şekilde tanımlayabiliriz: Şehir hükümeti, sınırları içinde yeniden geliştirilmeye ihtiyacı olan bir bölgeyi gösterir. Bir Local Public Agency (LPA) -uygulaması eyaletten eyalete ve bir noktaya kadar eyalet içinde değişir- gösterilen bölgedeki arazi ve binaları satın alır. Bu satın almada gücünü kullanarak, bölgenin şimdiki durumu çerçevesinde saptanan tahmini değerlere göre bir fiyat biçer. Yapılar yıkılır, söz konusu alanlar da buraları yenileştirecek kimselere satılır.[19] Yenileştirme projesinin karakteri LPA ve araziyi satın alan kimseler arasında belirlenir. Bazı durumlarda araziyi satın alanlardan bölge düzenlemeleri ve bina kodlarından başka özel koşullara da uymaları istenebilir. Kamu konut otoriteleri, yerel hükümet organları, hastaneler, v.b. projeye girebilirler. Ancak, genel olarak, şehirsel yenileştirme kanununun -federal, eyalet ve yerel- niyeti ve etkisi, çürümekte olan ya da arzu edilmeyen bölgelerin zengin özel girişimcilerin ellerinde bir servet olarak bulunmasını sonlandırmaktır.

---

18) Bu konular 6. ve 7. kısımlarda enine boyuna tartışılmıştır.

19) Belediyeler bu işlerde kaybedecekleri miktarları telâfi etmek için federal yardım alabilirler ve dolayısıyla da buna binaen daha büyük ölçüde federal denetim işin içine girer.

"Ayartma ekonomisinde" bilgili olan kimseler bu projedeki bozulma olasılıklarını kolaylıkla göreceklerdir. Birincisi, tüm şehir haritası tipik olarak geniş yoksul semt ve çürüme bölgeleriyle işaretlenmiş olduğundan, iş, gelecek yenileştirme bölgesini seçmeye geldiğinde, insanın önünde geniş bir alternatif dizisi bulunur. Yetkili kişiler, ağırlı olan birçok görüşün kararı etkilenmesine izin vermek zorunda olduğu aşikârdır. Örneğin, belediye yetkililerinin, şehrin güçlü elitlerinin ve bunların yerli ve yabancı ziyaretçilerinin hissiyatını bozacak olanların ortadan kaldırılmasına öncelik verdikleri dekor ve gösterişi seçmeleri bu görüşlerden biridir; şehrin en yoksul semtlerinin işe dâhil edilmesi gerekmez. Bu gibi alanlar, şehrin en seçkin alanlarına yakındır. Birçok kişi bu alanlarla ilgilenecektir ve böylelikle de, bu alanların yenileştirilmesi sadece siyasî ya da kamusal ilişkiler çerçevesinde değil, aynı zamanda da belediye bütçesine, diğerlerine göre daha fazla yük getirmeyeceğinden, daha çekici gelecektir. Ya da bu girişim doğrudan doğruya emlâk alım satımı yapanların çıkarları çerçevesine başlayabilir. Bir alan birçok nedenle ("iyi" semtlere yakınlık, doğal yerleşim, ulaşım kolaylıkları) inşaat yapılacak güzel bir yer olarak bir inşaat firmasının dikkatini çekebilir ve bu firmanın teklifi, yetkilerinin, bu alanın yenileştirme değer bir yoksul bir semt olarak görme hususunda ikna edici olabilir. Genelde, karar verme yetkisine sahip olan kişilerin seçimlerini yaparken konut ihtiyaçlarından başka çıkarları da amaçlayan baskılara maruz kaldıkları açıktır.

Benzer düşünceler, sözleşmenin yapılacağı firmanın seçimindeki ikinci adıma da uygulanır. Denetim ilkesi açısından, gizli ihale yöntemi üzerinde durulmasına rağmen bu ilkenin yapılan tercihe ilişkin güdüleri ortaya koymaktan ziyade belirsizleştirerek işlediği çok açık bir gerçektir. Belediye yönetimindeki siyasî bağlantılar, açık açık rüşvet verilmesi, önemli kişilerin aracı olmaları, göz dikilen anlaşmaların yapılmasında rol oynadığı basında her gün yer almaktadır. Teklif sırasında, ortalıklarda uçuşan dolarların ve centlerin yanı sıra firmaların kredi durumlarının, saygınlıklarının ve diğer belirsiz bir biçimde tanımlanan özelliklerinin nihaî seçimlerde dikkate alındıkları göz önünde tutulursa, rüşvet ve iltimas için ne kadar fırsat doğduğunu anlamak kolaydır. Bunun ötesinde, müteahhidin kârının büyük ölçüde sorumlu kişilerle yapılacak bir pazarlık sonunda saptanan özel sözleşme kurallarına bağlı olduğu düşünülürse, dürüstlük ve kamusal sorumluluğunun, şehir yenileme programlarında çalışan kişilerin önemli faziletleri arasında yer almadığı görülür. Zira bu kişiler aynı za-

manda da -Oscar Wilde'ın bir sözünü kullanırsak- ayartılmanın dışında her şeye direnebilirler.

Kentsel dönüşüm projeleri tipik olarak genellikle yoksul ve çoğunlukla ya da öncelikle de siyah yüzlerce ya da binlerce ailenin evlerinden çıkarılmasını gerektirir (dolayısıyla bu projeler siyahlar arasında, "siyahların yerlerinden edilmesi" biçiminde tanımlanır). Bunlara ne olmaktadır?

Hukukî açıdan, Local Public Agencies, yeniden yerleşim hizmetlerini yerine getirmek için, "düzgün, güvenirli ve sağlığa uygun" evler bulma sorumluluğunu taşımaktadırlar. Ancak, uygulamada, birçok profesyonel şehir plânlamacısının ve derneklerin iyi niyetli çabalarına rağmen yerlerinden edilenler, kendi başlarının çaresine kendileri bakmak zorunda kalırlar. Bu kişiler, kalacak bir konut bulmak amacıyla sağa sola koşuşturmakta, başkalarıyla birleşmekte, kalabalık aileler küçük odalara ya da bölünmüş apartman dairelerini tıkışmakta ve dolaysıyla da ayrıldıkları yoksul semtlerin koşullarını şehrin başka taraflarına da taşımaktadırlar. Eski çevrelerinde, yaşamın yükünü kolaylaştıran, zor zamanlarda asgari bir rahatlık ve güven sağlayan arkadaşlık ve kişisel bağlar da yok edilmektedir. 1960 yılında konuyla ilgili olarak yapılan kapsamlı bir çalışma da, "programın bugünkü işleyişinde, gerçekten yoksul olanlar şehir yenileme programlarından yararlanmamakta ve çoğu yakından tanıdıkları çevrelerden koparılarak, hiçbir bağ ve muhabbetlerinin olmadıkları yerlere götürülerek sefalete sürüklenmektedirler; üstelik daha küçük yerler için, daha fazla ödemede bulunmaktadırlar" demektedir.[20] 1960 yılından bu yana hiçbir gelişme sağlanamamıştır. 1964 yılında yerleşim konusunda yayınlanan detaylı bir çalışma, diğer birçok şeyin arasında, şu sonuçları ortaya koymaktadır:

> *Zorunlu yerleştirmenin neden olduğu kişisel çöküntülere ilâveten, yerleri değiştirilen ailelerin büyük bir çoğunluğu artan konut masraflarıyla karşı karşıya kalmışlardır. Bu masraflar, konut durumundaki gelişmeyi ya da ailenin malî imkânlarını hesaba katmadan, büyük rakamlara ulaşmaktadır. Bunun ötesinde, yerleşim programlarından yararlananların da, malî ve kişisel imkânları yeterli olan ve çok kısa bir zaman zarfında da konutlarını ıslah edebilecek aileler olduğu söylenebilir. Yerleşme programlarından en çok etkilenenler, yer değiştirme ve bunun yaratacağı soru-*

20) Edward Higbee, *The Squeeze: Cities Without Space*, New York, 1960, s. 83.

nun üstesinden gelme imkânı olmayanlardır. Yerleştirme konusunda çalışan yerel kamu yetkilileri raporlarında, söz konusu programların karşı etkilere sahip olduğunu da belirtmeyebilir.[21]

Şehir yenileme dramının son perdesine gelmiş bulunmaktayız. Geliştirilecek alanlardaki binalar yerle bir edilmesi ve burada oturan sakinlerinin de dağıtılmasıyla, amacı yaptığı yatırımdan elde edeceği getiriyi yükselmek olan şanslı bir müteahhit işe koyulur. LPA'da çalışan şehir plânlamacıları, özel alanların yenilenmesi konusunda ortaya çıkabilecek en kötü istismarı önlemek umuduyla anlaşmaya bazı kısıtlar yazmış olabilir. Ancak, bundan biraz daha fazlasını yapma umudunu taşıyabilirler. Kârlar, düşük gelirli aileler için, düşük kiralı (ya da düşük fiyatlı) konut yapmakla elde edilmez. Söz konusu kârlar, lüks apartmanların, ticarî kullanım amacıyla inşa edilecek gökdelenlerin ya da orta ya da yüksek gelirli kimseler için özel konutların inşası ve kiralanmasıyla elde edilir. Buna binaen, "mevcut kurallar çerçevesinde yoksul semtlerin temizlenmesi, yoksul semtlerin yeniden yerleştirilmesi ya da kaydırılması olarak adlandırılmalıdır. Bu gerçek bir şehir yenilenmesi değildir. Bu programlar bazen söylendiği gibi sosyal kalkınma programı değil, yerleşime uygun alanlarda hükümetin sübvansiyon biçimindeki yardımlar ve nüfuz kullanımıyla konut yapılacak yerleri kapatma projesidir".[22] Bunların hiçbirinin ülkenin konut krizini çözmeyle ilgisi yoktur-ülkede ayrıcalığa sahip olmayan üçüncü kişiler için iyi bir saçak altı sağlama. Bunun tam da tersi doğrudur. James Marston Fitch'in söylediği gibi:

Çoğu...şehir yenileme projesi...sadece üst sınıf apartman kümeleri gibi görünmektedir. Bu projelerde skandal ve aşırı kâr elde etme kuşkusu olmasa da, lüks konutlar yapmak amacıyla yok-

21) Chester Hartman, "The Housing of Relocated Families", *Journal of American Institute of Planners*, November 1964, s. 266. Şehir yenileme programlarına ilişkin tek yeni şey, söz konusu programın adıdır. Bir yüzyıl önce Friedrich Engels şunları yazmaktadır: "Nedenler ne kadar değişik olursa olsun, sonuç her yerde aynıdır: en rezil sokaklar ve geçitler ortadan kalkarken, bu başarıdan dolayı burjuvazi kendini yüceltmektedir. Ancak, bu sokak ve geçitler başka yerlerde, çoğunlukla da yakın bir semtte yeniden ortaya çıkmaktadır". *The Housing Question*, Marx and Engels, *Selected Works in Two Volumes*, Cilt 1, Moskow, 1950, s. 550.

22) Higbee, *The Squeeze*, s. 86. Hükümet sübvansiyonlarının, federal yardımların yanı sıra yerel otoritelerin, yenilenen alanların yeni sakinleri için yaptığı yeni okullara, yollara, parklara v.s. harcanan paraları da kapsadığını söylemek yerinde olacaktır.

> *sul semtlerin yıkımı bile kuşkuyla karşılanmalıdır. Çöl ortasında dev kuleler kurmak, aleni bir sınıf mimarisi olma özelliğini taşımaktadır.*[23]

Gelecek yıllarda daha iyi şeyler yapılabileceğini gösterme şansı var mıdır? Ne yazık ki, pek yok. Bunun nedeni, ne yapılaması gerektiğine ilişkin bilgi yetersizliği ya da bunu yapmada gerekli olan araç yetersizliği değildir. Bu hususlarla ilgili olarak, Başkan Eisenhower'in ikinci kez seçildikten sonra, Commission on National Goal'a verdiği rapor çok açıktır:

> *Birleşik Devletler'de 1970 yılında, bugünkü toplama on milyon ev ilâve edilecek ve standart altı olması ve diğer başka nedenle on milyon ev daha yapılması gerekecektir. ...Yılda iki milyon ev yapılaması, 1950 yılında yapılan ev sayısından yüzde 40 ve son on yılda yapılan ev sayısından da yüzde 60 daha fazladır. Ancak, bu sayı, onarım ve hizmetlerle birlikte, inşaat sanayinin gelecekte gerçekleştireceği kapasite dâhilindedir. ...Yeni konut pazarı, kamusal konut yapımının az olmasıyla birlikte (1969 yılında yapılan yeni inşaatın yüzde 2,5'u) nüfusun yüzde 30 ya da 40'ıyla sınırlandırılırsa, bu inşaat oranına ulaşılamayacaktır.*[24]

Tabii ki bunun anlamı, belirtilen inşaat oranına ulaşılamayacak olmasıdır. Kapitalizmin tarihinde hiçbir zaman düşük gelirli gruplar için yeni bir konut pazarı yaratılmamıştır ve savaş sonrası kayıtları da bunun "kıtlık" zamanında olduğu kadar "bolluk" zamanında da böyle olduğunu ortaya koymaktadır. Siyasî güç paralı oligarşinin elinde olduğu sürece de kamusal konut alanında büyük atılımlar beklenemez. Şehir yenilemesi biçiminde gösteriş yapan programlar, gördüğümüz gibi, yoksulu değil zengini konut sahibi yapmakla meşguldür. 1960'lı yıllardan da beklenen, önceki Büyük Amerikan Töreni eğilimlerinin devam etmesidir: üst sınıflar için daha görkemli konutlar inşa etmek. Orta sınıflar için daha iyi evler yapmak. Ay-

---

23) Academy of Political Science'ın April 29, 1960 tarihinde "The Urban Problems" adlı bahar toplantısında sunulan "In Defence of the City" adlı tebliğ. *The Academy of Political Science*, Columbia University, 1960, s. 10.

24) Catherine Bauer Wurster, "Framework for an Urban Society", *Goals for Americans: The Report of President's Commission on Natioanl Goals*, New York, 1960, s. 234-235. Mrs Wurster bu andıçı hazırlarken, bu alanda yetkili kişilerin de görüşlerini almıştır.

rıcalığı olmayan çoğunluk içinse aynı düzen hatta felâketlerin ve yoksul mahallelerin artması.

Bir zamanlar, toplumun konut sorununu çözmek için gerekli kaynaklardan yoksun olduğu, birçok kimsenin birçok şeyden, birilerinin çıkarları için mahrum olmasının, uygarlığın bedeli olduğu tartışılabilirdi. Ancak, bu görüş, bugünlerde etkisini kaybetmiştir. Mrs Wurster'in de alıntı yaptığımız pasajda da belirttiği gibi, bugün gerekli konutların sağlanması, "inşaat sanayinin kapasitesi içindedir". Şimdilerde gerekli olan şey, bu kapasiteyi, zenginlerin çıkarlarından çok, yoksulların çıkarları için kullanılmasıdır. Bolluk toplumu, refah devleti, yoksullukla savaş ve benzeri konularda konuşmaya gerek yok. Arsa spekülâtörleri ve emlâk alım ve satımı yapanları zenginleştirmek için ikiyüzlü kanunlara, şimdiye kadar yüz kez ispatlanmış araştırmalara gerek yok. Şimdi gerekli olan, Amerikan halkının çoğunluğunu ilgilendiren plânlamalar ve kararlı çözümlerdir. Bununla birlikte, böyle plânlar ve girişimler, her kapitalist hükümetin olduğu ve olması gerektiği gibi, zenginlerce yönetilen ve zenginler için çalışan bir hükümet tarafından gerçekleştirilemez. Bu tür şeyleri kapitalist hükümetten talep etmek, hükümetin kapitalist olmaktan vazgeçmesini istemek anlamına gelir.

4

Bugünkü Amerikan toplumunun niteliğini derinden etkileyen iki gelişmenin ele alınması gerekmektedir. Bunlardan ilki, banliyölerin dikkat çekici bir biçimde büyümesi ve diğeri ise bazı bölgeleri çöküşle tehdit etme düzeyine varan ülkedeki ulaşım sisteminin içine düşmüş olduğu dramatik durumdur. Bunlar tabi ki konut sorunuyla yakından ilgilidir. Gerçekte, felâketlerin ve yoksulluğun yayılması ve banliyölerin gelişmesi aynı madalyonun iki farklı yüzüdür. Sokak sokak, mahalle mahalle sefalete düşülmesi, kalabalıklaşması ve harap olması, burada oturan ve durumları nispî olarak iyi olanların başka yerlere taşınmasını beraberinde getirmiştir. Şehirlerdeki iyi yerlerindeki arsaların değerleri yüksek, buna binaen apartmanlarla evler pahalı ve yalnızca zenginlerin ulaşacakları yerler olduklarından orta sınıfa mensup aileler çocuklarıyla birlikte şehir dışına çıkmaktadır. Sonuç olarak, savaştan sonra 15 milyon aile evinin yapılmasıyla sonuçlanan kitlesel bir iç göç ortaya çıkmıştır. Banliyöde yaşayanların bu ölçüde büyümesi, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Amerikan refahı kavramının ortaya çıkışında, diğer kavramlardan herhalde daha fazla bir rol oyna-

mıştır. Elektrikli mutfak ve yıkama makineleri, çok sayıda banyoları, oyun, aile ve TV odaları, ön ve arka bahçeleri, iki araba koyacak garajlı banliyö evleri, Amerika'nın bolluk içindeki yaşamının simgesi ve gösteriş kaynağı haline gelmiştir. Birleşik Devletler'in başarılarıyla yabancıları etkilemek için yapılan gösteriler, bu tür evlerin kopyasını *pièce de résistance* olarak ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte, tüm banliyö evlerinin aynı konfora sahip olduğuna inanmak çok büyük hata olacaktır. "Banliyöleşmenin, üst tabakayı ayırma işlemi olduğu hususunda hiçbir kuşku bulunmamaktadır. Buna karşılık, iyi gelir elde eden orta sınıf, kamu refahı için az, kendi arzuları için çok ödemede bulundukları yerlerde oturmaktadır".[25] Ancak, banliyöler arasında olduğu kadar, banliyö içinde de fark bulunmaktadır. Son yirmi otuz içinde kurulmuş ya da genişlemiş ve nispî olarak şehre yakın, az ya da çok konforlu banliyöler geniş arsalar üstünde kurulmuş ve yakın zamana kadar hâkim sınıfın yöneticilerinin oturduğu konutlardan meydana gelmiştir. Bu konutlar "münhasıran" kamu hizmetlerinden ve büyük ve her şeyi tamamlanmış okullardan ve benzeri kolaylıklardan yararlanan banliyölerde kümelenmiştir. Zenginleri bu pahalı evlerinin aynı yerlerde yoğunlaşmış olması, "ikinci bir üst tabaka ayırımı" olarak adlandırılan bir süreci ortaya çıkarmıştır. Bu çerçevede, üst ve üst orta gelir grupları, kendilerini orta sınıfa mensup olanlardan ayırmaktadır.

Banliyölerde oturan ve çoğunluğu meydana getiren orta sınıf mensuplarının evleri, daha ziyade gelişigüzel arsa üzerinde kurulmuş, kısa ömürlü ve yüksek bakım masrafı olan evler olma özelliğini taşımaktadır. Bu evlerde oturanların çoğunun, oturdukları evlere sahip olduklarının reklâmı çok yapılmışsa da, bu husus çok da dikkate alınmamalıdır. Higbee'nin de ifade ettiği gibi, bugün bir eve "sahip olmak, uzun dönemli bir borçlanmayı perdeleyen bir tüldür".[26] Borçlanmanın yanı sıra yüksek emlâk vergileri (ve hızla azalan oranlı), kamusal hizmetlerin karşılığı olarak ödenen faturalar ve marangozlar, sıhhî tesisatçılar, çatı aktaranlar ve elektrikçilerin sürekli olarak gerçekleştirdikleri onarımlara karşı yapılan ödemeler, "mülk sahiplerinin" gelirinin büyük bir kısmını alıp götürmektedir.[27] Tamiratın sık sık ertelenmesi ya da yapılmaması ve çok çabuk yıpranmasıy-

25) Higbee, *The Squeeze*, s. 100.
26) *Ibid.*, s. 40.
27) Bakınız Glen H. Beyer, *Housing: A Factual Analysis*, New York, 1958, s. 183.

la, küçücük alanlara sıkışmış ve kamusal hizmetlerden fazlaca yararlanmayan böylesi banliyöler hızla bozulmakta ve banliyölerden bozma yoksul ve sefaletin hâkim olduğu semtlerin oluşumu gibi güçlü bir eğilim ortaya çıkmaktadır.

Konut yapımı en dar anlamıyla ele alınacak olursa, fazlaca arzu edilmeyen banliyölere taşınmak, daha önce kirli, havasız ve kalabalık şehir evlerinde oturan orta sınıf aileler için (özellikle kadın ve çocuklar açısından), hâlâ önemli bir refah halini ifade etmektedir. Birazcık temiz hava, birkaç ağaç ve bitki, biraz daha fazla yer ve çocukların açık havada oynama ihtimali, kalabalık şehir topluluklarındaki yaşama oranla daha iyi bir durumu ifade etmektedir. Bu dengenin banliyö lehine olacak bir biçimde gelişimini düşünmeden önce, banliyö yaşamının özellikle de ailenin ekmeğini kazananını etkileyen bir özelliğinin dikkate alınması gerekir. Bu da, ulaşım krizinin giderek şiddetlenmesi ve keskinleşmesidir.

Ulaşım kolaylıklarının Amerikan yaşamını şekillendirmede oynadığı rol kesin olmakla birlikte paradoksal bir durumu ortaya koymaktadır. Birinci Dünya Savaşı'na kadar şehir merkezlerinde çalışan kimselerin şehir dışındaki bölgelere yerleşmesi, üç aşağı beş yukarı demiryolu ağının yapısı nedeniyle sınırlanmıştır. Demiryolları sadece istasyonlar arasında hizmet verdiğinden, istasyonlara yakın yerler dışındaki alanlarda yerleşim olmamıştır. 1920'li yıllarda otomobil kullanımının yaygınlaşmasıyla, uzak sayılan yerler, yerleşimin yapılmaya başlandığı banliyöler haline gelmeye başlamıştır. Otomobilin eşit olmamakla birlikte yaygın hale gelmesi, banliyölerde meydana gelen bu gelişimin ve şehrin özelliklerinin değişiminin ana unsuru olmuştur. 8. Kısımda da gördüğümüz gibi, Birleşik Devletler'de 8 milyon olan kayıtlı yolcu arabası sayısı, 1920'li yıllarda yaşanan boom nedeniyle 23 milyona ulaşmış, İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasından önce geçerli olan depresyon yıllarında çok az artmış (4 milyondan biraz fazla) ve 1950 yılında 40 milyona ve 1962 yılında ise 65 milyona ulaşmıştır.

Bu gelişmenin yarattığı iktisadî etkiye 8. Kısımda değinilmişti. Burada vurgulanması gereken nokta, bunun, ulaşımla hem şehir ve hem de banliyölerdeki çalışma ve yaşam koşulları üzerinde birdenbire yarattığı etkidir. Bu çerçevede, en dikkat çekici husus, sürecin diyalektiğidir. Otomobil, atların çektiği arabaların yavaşlığını ve demiryolu şebekesindeki trenlerin hareketsizliğini radikal bir biçimde "ortadan kaldırarak", şehrin hinterlandının inanılmaz ölçüde genişlemesini mümkün hale getirmiştir. İşe

otomobille gitmek ya da otomobil ve tren kullanarak gitmek, insanların iş merkezlerinden 50 mil kadar geniş bir daire içinde yerlere yerleşmelerini beraberinde getirmiş, bu da, şehrin en popüler ve iktisadî olarak gelişmiş alanlarını yirmi otuz yıl içinde sürekli oturulan şehir merkezleri ve banliyöler haline getirmiştir.

Çok geçmeden, "ortadan kaldıran, ortadan kaldırılmıştır". Kalabalıkta pek bir şey görmeyen birinin görüş alanını genişletmek için sandalyeye çıkması ve hemen ardından diğer kişilerin de sandalyeye çıkmasıyla görüş alanının eski haline gelmesi ve dolayısıyla da herkesin sağlam bir yerde durup bakmak yerine, sallanan bir sandalyeye çıkıp denge sağlamaya çalışması gibi, otomobillerin çoğalması da, birçok yerde, ilk otomobil sahiplerinin elde ettiği üstünlüğü ortadan kaldırmıştır. Olaylar, kaçınılmaz sonun katılığını göstermektedir. Araba -ve duman- ve gürültüden geçilmeyen şehir yaşanmaz bir yer haline gelirken, şehir dışına taşınanların ve bu nedenle de insanların işe gidip gelirken bir numaralı desteği olan arabaların sayısı artmaktadır. Yollar ve otobanlardaki kalabalık acayip bir şekilde artmakta, otomobili park etme çözümlenemez bir sorun haline gelmekte ve otomobilin varlığı, aslında icat etmekle niyetlenen işlevinin tersini yaratmaktadır: hızlı bir ulaşım aracı olmaktan çıkıp, trafiği başa çıkılmaz bir biçimde engellemektedir.

Bu nedenle, hızlı ve rahat ulaşım nedeniyle banliyölere çekilenler işe gidiş gelişte öncesine göre daha fazla zaman harcamakta, daha fazla yorulmakta ve daha sinirli hale gelmektedir. "Park ücretlerinin, köprü, tünel ve yollardan geçmek için ödenen paraların, kişilerin otomobil masraflarına eklenmesiyle birlikte Amerikalılar tarafından motorlu ulaşım için yapılan masrafların toplamı, gelirlerinin büyük bir kısmı haline gelmiştir".[28] Otomobil, eskisi gibi zevk veren bir araç olmaktan çıkmıştır. Banliyölerin yayılmasıyla birlikte, gitmeye değer yerlere ulaşmak için çok uzun mesafelerin kat edilmesi gerekmektedir. Dünyanın en iyi arabalarının gideceği yer kalmamıştır. Dünyanın en iyi karayolları ise insanı hiçbir yere götürmemektedir.

Otomobilin kendi kendine set çekmeye başlaması sadece otomobilden kaynaklanan bir şey değildir. Bu süreçte iki taraflı öldürücü etki bulunmaktadır. Bu gelişim, karayollarının inşaatı için gittikçe artan kaynakların ayrılmasını gerektirmekte, bu da trafiğin daha artmasına neden olmaktadır. Bundan başka, park yerleri için daha geniş alanların ayrılması gerek-

---

28) Jean Gottman, *Megalopolis: The Urbanizad Northeastern Seaboard of the United States*, New York, 1961, s. 679.

mekte, bunun sonucunda da "şehirlerde arabalar için daha çok yer sağlandıkça, araba kullanma ihtiyacı artmakta, dolayısıyla daha çok yere ihtiyaç duyulmaktadır".[29] Demiryollarını kullananların sayısı azalmakta, dolaysıyla demiryollarındaki hizmet gittikçe pahalılaşmakta ve kötüleşmekte, bu da yollardaki araba sayısının çoğalmasına neden olmaktadır. Otomobil şehirlerde ne kadar hızlı ulaşım sistemi varsa (vardıysa) hepsini yok etmekte (ve aynı hızda etkilemekte), dolayısıyla "birçok uzman artık Amerika'daki kamu ulaşım sisteminin kurtarılması için vaktin çok geç olduğunu söylemektedir".[30]

Şehirlerde ve banliyölerde yaşayanlar için sonuç gerçekten dramatiktir. Tohumu şehirde atılmış, şehirde doğmuş ve şehirde gelişmiş, buna karşılık banliyöyü doğurmuş- otomobil, şimdi hem ebeveynini yani şehri, hem de banliyöyü öldürmektedir. Yeni bir özgürlüğün -hareket özgürlüğü- habercisi gibi görünüp, şehirlerdeki hareket yeteneğini azaltmakta, banliyölerde işlerine gidip gelenler için yaşamı zorlaştırmaktadır. Kapitalist sistemdeki teknolojik gelişmelerin çoğu gibi otomobilin meyveleri de, onun sahip olduğu potansiyelleri tersine işletmektedir. Şehir dışı bölgeleri yaşamaya daha elverişli yerler haline getireceğine şu gözleme yol açmaktadır: "Birçok yönden şehir dışı bölgelerimizi yaşanmaz hale getirdiği söylenebilir. "Yaşanabilir" kelimesi basitçe şu şekilde tanımlanabilir. Bu kelime, çalışma ve dinlenme amaçlarına uygun, sağlık dolu ve mutluluk duygusuna katkıda bulunan bir yer demektir".[31]

5

"Sadece ekmekle değil. ..." Tekelci kapitalist sistemin *raison d'être* yansıtan ve sosyalist eleştiriye karşı savunan, bu toplumun yapı ve değerini olduğu gibi kabul edenlerin çoğu, son zamanlarda sorunu, kişilerin ruhî ve kültürel ihtiyaçlarını tatmin etmek için bu toplumun sahip olduğu büyük kapasite çevresinde toplamaktadır.[32] Bu, kuşkusuz dikkatli bir ince-

29) Victor Gruen, Jane Jocobs, *The Death and Life of Great American Cities*, New York, 1961, s. 351,
30) Gottmann, Megalopolis, s. 658.
31) Fairfield, Osborn'in Edward Higbee, *The Squeeze: Cities Without Space*, adlı kitaba yazdığı önsöz.
32) Bu bağlamda, kapitalizmin savunulması ve sosyalizme saldırılması konusunda 180°'lik bir dönüş meydana gelmiştir. Yakın zamana kadar, önde gelen sosyal bilimciler ve iktisatçılar, üretim araçlarının kamuya ait olduğu ve geniş çapta bir iktisadî plânlamaya dayanan sosyalist bir iktisadî sistemin kültürel ve etik açıdan daha çok arzu edildiğini ancak iktisadî açısından bu sistemin işlemesinin zor olduğunu ileri sürmüşlerdi. Özel mülkiyet kurumlarından, kâr güdüsünün yararlarından, rekabetçi bir pazarın kılavuzluğundan, yoksun kalan böyle bir iktisadî sistem karmakarışık hale gelecekti. Bugün duyulandan ne kadar farklı!

lemeyi gerektiren ağır bir suçlamadır. Bereket versin ki, S.S.C.B.'ne giden First Official United States Education Mission, "herhangi bir halkın ya da ülkenin eğitim sistemi, bir kültürü gösteren en aydınlatıcı etkenlerinden biridir" gözlemini yaparak bu işi oldukça kolaylaştırmıştır.[33] Bunu göz önünde bulundurarak, bu kısmın geri kalanını bugünkü Birleşik Devletler eğitim sistemine ayıracağız.

Amerikan eğitim sistemi ne durumdadır? Bu sistemin niyet ve amaçları sık sık ortaya konmuştur. Dethrick Raporu'na göre, "sistemimiz, gençlere, özgür bireyler olarak, en iyi alanlarda yükselmelerine yardımcı olacak know-how bilgilerini vermek amacıyla kurulmuştur. Her çocukta yaratıcı bir kıvılcım aramakta ve gençlerimize özgür bir biçimde nasıl düşünebileceklerini öğretmeye çalışmakta ve seçebilecekleri hayatta mutlu bir biçimde yaşayabilmeleri için yeteneklerini nasıl geliştirebileceklerini öğretiriz."[34] Carnegie Corporation of New York ve Carnegie Foundation for Advancement of Teaching Başkanı ve "ülkenin en saygın eğitim öncüsü" olan Dr. John W. Gardner, Başkanın Commission on National Goals'u tarafından eğitim konusunda bir rapor yazmakla görevlendirilmiştir. Gardner bu raporunda, "kendini, bireyin değerli bir varlık olduğu görüşüne, özgür, rasyonel ve sorumlu kişilerin yetiştirilmesine adamış olan bizim toplumumuz gibi bir toplumun eğitim sistemini değerlendirmek için bazı özel nedenler vardır. En derin inançlarımız, bizi bireyin gelişmesini sağlamaya zorlamaktadır. Herkesin başarmaya söz verdiği şeyi gerçekleştirmesini arzu ederiz. Herkesin özgür topluma layık olmasını ve bu toplumu güçlendirmesini isteriz."[35] Gerçekte, Birleşik Devletler'de sınıfsız bir toplumun ortaya çıkmasıyla ilintili olan "halk kapitalizmi" konusundaki konuşulanları çoğu, her vatandaşına gittikçe daha eşit bir iyi eğitim fırsatı sağladığı konuşulan Amerikan eğitim sistemi, geçmişin sınıf engellerini ortadan kaldırdığı görüşüne dayanmaktadır.[36]

---

33) Soviet Commitment to Education, U. S. Department of Health, Education and Welfare, *Bulletin* 1959 No. 16, Washington 1959, s. 116. Bu doküman bundan sonra *Dethrick Raporu* olarak ifede edilecektir.

34) *Dethrick Report*, s. 116.

35) *Goals for Americans*, s. 81.

36) "Kimi etkileyici kimseler, sahip olduğumuz sosyal sınıfların gerçekte eriyip gittiğini belirtmektedir. Bu ülkedeki insanların benzeri görülmemiş bir eşitlik elde edildiği söylenmektedir". Vance Packard, *The Status Seekers*, New York, 1959, s. 4. "Makinelerin bitmek tükenmek bilmeyen çıktılarını massedebilen bir piyasa örgütlenmesi sınıfları ortadan kaldırmış ve kişiler ve gruplar arasındaki farkları büyük ölçüde azaltmıştır". August Heckscher, *Goals for Americans*, s. 131.

Bu noktada birkaç önemli iddia bulunmaktadır: işe, sorunun tam anlamıyla maddî ve iktisadî yönünü ele alarak başlayalım. Profesör Trace'in "yeni bir okul binasında, en geniş kütüphaneye, en modern jimnastik salonuna, en aydınlık sınıflara, gıcır gıcır araçlara ve en güzel öğle yemeği programına sahip olan bir okulda hâlâ öğrencilere en az eğitim verilmektedir" vurgusunu yapmakla haklı olduğuna inanıyoruz.[37] Bununla birlikte, bir toplumun mevcut kaynaklarını eğitim kurumlarına ne kadar ve ne oranda ayırdığını ve bu kaynakların herkes için ne ölçüde eşit eğitim fırsatı sağladığını bilmek önemlidir.

1960 yıllında, kamu ve özel her düzeyde yapılan eğitim için harcanan derneşik masraflar yaklaşık olarak 23.1 miyar $ tutarındaydı. Bu rakam, diğer büyüklüklerle ilintili olarak düşünülmelidir. Her şeyden önce, 1960 yılında eğitime yapılan toplam harcamalar, Millî Gelir'in yüzde 5$^{1/2}$'sine eşitti. Dr Gardner, "Sovyet eğitiminin nereye doğru gittiğini bilsek bile, bu bilginin hiçbir yararı olmayacaktır. Bir eğitim sistemini, yansıttığı ve hizmet ettiği toplumdan ayrı değerlendirmek imkânsızdır"[38] derken çok haklıdır. Bununla birlikte, 1950'li yılların sonunda Sovyetler Birliği'nde eğitime yapılan toplam harcamaların, Millî Gelir'i yüzde 10-15'i arasında olması önemlidir.[39] Birleşik Devletler'de kişi başına düşen millî gelirin en fazla yarısına sahip olan Sovyetler Birliği'nde eğitime bu derecede verilen önem, Sovyet halkına ağır yük getirmektedir.

Ancak, toplumumuzun eğitime verdiği nispî ağırlık, bu toplumun başka amaçlar için ayırdığı kaynaklarla yan yana getirildiğinde daha açık bir biçimde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, 1960 yılında, askerî kuruluşların masrafları, eğitime yapılan tüm harcamaların iki katına eşittir. Askerî kuruluşlara ayrılan toplam paraya yakın bir miktar, malî kurumların, borsa simsarlarının, emlâk komisyoncularının, yatırım danışmanlarının v.b. sundukları hizmetlere karşılık olarak ödenmiştir. Otomobil alım ve satımı, bakımı ve kullanımı için yapılan masraflar da 37 milyar $'ın üzerindedir-karayolu inşasına harcanan 10 milyar $ buna dâhil değildir. Aynı zamanda reklâm sarflarıysa, tüm yüksek öğretim kurumlarına ait bütçelerin üç katına eşittir.

United States Office of Education, okullarda normal kapasiteden 1.7 mil-

37) A. S. Trace, Jr., *What Ivan Knows That Johanny Doesn't*, New York, 1961, s. 5.

38) John W. Gardner, "Foreword", James B. Conant, *The American High School Today*, New York, Toronto, London, 1959, s. xi.

39) *Dethrick Report*, s. 31.

yon daha fazla öğrencinin okuduğunu belirtmektedir. Bu nedenle de, birçok sınıf ciddi anlamda kalabalık hale gelmekte ve çifte tedrisatın önüne geçilememektedir. Buna ilâveten, 2 milyon öğrenci tatmin edici koşullara sahip olmayan okullara gitmektedir. Eyalet ve yerel yönetimlerin, okul yapımına yıllık 3 milyar $'dan daha az bir harcama yapmaları söz konusu iken, 1960'lı yıllar boyunca bu eksiklikleri gidermek ve artan öğrenci sayısını karşılayabilmek için, yılda en az 6 milyar $'lık harcamanın yapılmamasına gereksinim vardır.

Bütün bunların hepsi, yeterince ciddi sorunlar olmakla birlikte, eğitim sistemi üzerinde yarattığı etkiler, gençliğin eğitimini ellerine verdiğimiz insanlara toplumun uygun gördüğü üzüntü verici derecede düşük ücretlerin yarattığı etkinin yanında oldukça önemsiz kalmaktadır. 1957 yılında, şehirlerdeki devlet okullarında tam zamanlı öğretmenlere ödenen ortalama yıllık ücret 4,324 $'dı. Ortalama yıllık ücret 1957-1959 yılları arasında 424 $ artırıldığından[40] ve daha sonraki iki yılda da bir o kadar artış olduğundan, 1961 yılı itibarıyla, ortalama maaşın yıllık 5,000 $ civarında olması muhtemeldir.[41] Bu nedenle, Sputnik sonrası eğitimde geçerli olan maaşlarında meydana gelen "sıçramadan" sonra bile, ülkedeki öğretmenlerin yarısı, geçinmek için gerekli olan ücretten daha az ve en az üçte biri de söz konusu düzeyden çok daha az bir ücret almaya devam etmişlerdir.

Okul araç ve gereçleri ve öğretmenlerin maaşları hakkında elde olan bilgiler tabii ki bölgesel ve sosyal farklılıkları gizlemektedir. Devlete ait ilk ve ortaokullardaki öğrenci başına düşen yetersiz ortalama harcamaların yüzde 80'ini (1958 yılında 341 $) gösterge olarak alan Committee for Economic Development "1957-1958 döneminde on bir eyaletin söz konusu yüzde 80 tabanın altına düştüğünü belirtmiştir; bir çoğu bu oranın çok altındadır. Bun eyaletler, Mississippi, Alabama, Arkansan, Tennessee, Kentucky, South Carolina, North Carolina, Georgia, West Virginia, Virginia, Maine'dir: Tüm ülkedeki devlet okullarında kayıtlı olan öğrencilerin yüzde 22'si bu eyaletlerde bulunmaktadır".[42]

---

40) Helene T. Lesansky, "Salaries of City Public School Teachers, 1957-1959", United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Monthly Labor Review*, March 1961, s. 259 ve devamı.

41) Bu sayılar şehirdeki öğretmenlere ilişkindir. Kırsal kesimde çalşışan öüretmenlerin maaş düzeyi daha da düşüktür.

42) Ralph Lazarus, *We Can Have Beter Schools*, Committee for Economic Devleopment, New York, 1960, s. 14. Idaho, Hawaii, Oklahoma, Utah ve Florida gibi eyaletlerin, Mississippi'nin öğrenci balına 174 $ harcamayla sonuncu olduğu Güney'deki kötü koşulların çok üstünde olmadığı da belirtilmelidir.

Eğitim sistemindeki sosyal farklılıklar, belki de bölgesel farklılıklardan daha dikkat çekicidir ve bu farklılık, "sınıf yetersizliği" ve bunun herkese sağlayacağı söylenen fırsat eşitliğiyle açıkça çelişmektedir. Sosyal piramidin en tepesinde oturan paralı oligarşinin çok büyük bir kısmı, çocuklarını söz konusu devlet okullarına göndermemekte, özel kurumlarda okutmaktadır. Söz konusu okulların listesi, aynen bu okulları yöneten zengin ailelerin listesi gibi, kısadır: bu okullarda okuyan toplam öğrenci sayısı 60,000-70,000 civarındadır. Birinci sınıf imkânlardan yararlanmaktadırlar. Kadroları özenle seçilmiştir ve kendilerine yapılan ödemeler oldukça tatminkârdır -öğrenci başına yapılan ortalama yıllık harcama 1,000 $'ın üzerindedir[43]- ve mezunları (özellikle erkek öğrenciler) öğrenimlerine genellikle birinci sınıf özel kolejlerde sürdürmektedir. Bu okulların ve kolejlerin sosyal işlevleri çok önemlidir. Mills'i de belirttiği gibi, "Bugün Amerika'daki yüksek sosyal sınıfların millî bağımsızlıklarına ilişkin bir ipucu seçmek durumunda kalınsa, en iyisi kızlar için yatılı okullar ve erkekler içinse hazırlık okulları olurdu".[44]

Ancak, burjuvazi bir bütün olarak, şu ya da bu nedenle, gençlerini özel okula göndermek istemeyen ya da masrafları karşılayamayan orta sınıfın büyük bir kısmı açısından, "en üst tabakayı ayırma işlemi", devlet okulları sistemi içinde yer almaktadır. Ünlü bir eğitimcinin sözleriyle, "kamu okul sistemimizin sosyal hareketliliği kolaylaştırmadaki rolünü reddeden ve buna karşılık Amerikan toplumundaki sosyal ve iktisadî sınıf ayırımının bir aracı durumuna geldiğini kuşkuya yer bırakmadan gösteren gerçek kanıtlar vardır.[45] Gerçekten de profesör Sexton'un kitabında da gösterdiği gibi, "Çağdaş Amerikan okullarında "huzursuz kulübelerden" ya da zamanı ve yeri değiştirmek için, "şehirlerin yoksul semtlerinden" gelen çocukların elit tabakanın çocuklarıyla yarışmadıklarını görüyoruz. Bunun, bir kabiliyet ya da yetenek eksikliği nedeniyle ortaya çıkmış olduğu doğru değildir. Ancak, bu durum, elit tabakanın yönettiği toplumun, bu tabakanın çocuklarına yaşam yarışında bir öncelik kazandırmasından, okullar da her çeşit üstün eğitim hizmetlerini sağlayarak bu eğitim önceliğini artırmasından kaynaklanmaktadır."[46]

43) Okuma, oda ve yemek ücreti, yatılı okullarda, bir ders yılı için yaklaşık olarak 2,500 $'dır. Giyim masrafları, cep harçlığı ve gidiş geliş ücretleri bunun dışındadır.

44) C. Wright Mills, *The Power Elite*, s. 64.

45) Kenneth B. Clarck, Patricia Cayo Sexton, *Education and Income: Inequalities of Opportunities in Our Public Schools*, New York, 1961, s. ix'de yazdığı önsöz.

46) *Ibid.*, s. xvii.

Dikkatimizi sorunun iktisadî yönleri üzerinde toplayarak, bu eğitim parçalarından birkaç tanesine bakalım. İş toplam harcamalara geldiğinde, geçenlerde yayınlanan dikkate değer bir raporun bir kısmını burada vermekten başka yapabilecek daha iyi bir şeyimiz yok:

> *Varlıklı banliyö okullarında harcanan parayla büyük şehirlerdeki okullara harcanan para arasındaki zıtlık, fırsat eşitliği görüşünü sarsmaktadır. Yoksul semt okullarındaki öğretmenlerin karşılaştığı pedagojik görevler, varlıklı okullardaki meslektaşlarınkinden çok daha zordur. Buna karşılık, varlıklı okullarda öğrenci başına düşen harcama yılda 1,000 $'a kadar yükselmektedir. Bir büyük şehir okulundaki harcamaysa bunun yarısından daha azdır. Okulda sağlanan imkânlar ve öğretim kadrosuna bakıldığında daha da önemli bir zıtlık ortaya çıkmaktadır. Banliyölerdeki okullar daha geniş, daha moderndir. 1000 öğrenciye 70 öğretmen düşmektedir. Yoksul semt okullarındaysa çoğunlukla kalabalık, harap okullar bulunmakta, 1,000 öğrenciye 40 ya da daha az öğretmen düşmektedir.*[47]

Başka önemli eşitsizlikler de söz konusudur. Profesör Sexton, "ülkenin en büyük şehirlerinden biri ve birçok standart açısından en başarılı olanı" üzerinde yaptığı incelemelerine ilişkin raporunda aydınlatıcı bilgiler sunmaktadır. Düşük gelir grubunda bulunanların okullarında, bütün okulların yarısı bilimsel çalışmalar için uygun araç ve gerece sahip değildir. Yüksek gelir grubunda bulunanların okulların ancak yüzde 2'sinde böyle bir eksiklik söz konusudur. Amerikan öğretmenlerinin nitelik ve yeteneklerinin genel düzeyi ne olursa olsun -bu konuya geleceğiz- yetişmekte olan ya da başkasının yerini dolduran öğretmenler tabii ki en usta ve en çok deneyimli öğretmenler değillerdir. Buna karşılık, iyi eğitilmiş ve deney sahibi öğretmen ihtiyacının en fazla olduğu düşük gelir grubunda bulunanların okullarının yarısında dersler, derslerin boş geçmesini önlemek için işe alınan öğretmenler adı verilen bir sistem çerçevesinde belirlenen öğretmenler (Emergency Substitute In Regular Position-ESRP) tarafından verilmektedir. Bu gibi öğretmenlerin gittiği derslerin yüzdesi, düşük gelir gru-

47) James Bryant Conant, *Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas*, New York, Toronto, London, 1961, s. 3.

bunda olanların okullarında, yüksek gelir grubunda bulunanların okullardaki derslerin yüzdesinden üç kat daha büyüktür. Bunun gibi, sağlık konusunda da eşitlik söz konusu değildir. Düşük gelir grubunda bulunanların çocuklarında ateşli romatizma, mikrobik boğaz hastalıkları, difteri, yüksek gelir grubunda bulunanların çocuklarından daha sık rastlanmasına karşılık, düşük gelir grubunda olanların okullarında okuyan çocuklara daha az sağlık hizmeti verilmektedir. Profesör Sexton'a göre:

> *Eşit olarak dağıtılmayan okul hizmetlerinin en çirkin örneğini...bedava öğle yemeği programında bulmak mümkündür. ...Düşük gelir grubu içinde, öğlen yemeklerinde dengeli ve sağlığa yararlı bir yemeğe en çok ihtiyacı olan, normalin altında beslenen ve hastalıklı çocukların hemen hemen yarısı (yüzde 42) ücretsiz yemek ve süt verilmeyen okullara gitmektedir. ...Açıkça ihtiyaç duyulan yerlerde ücretsiz yemeklerin verilmemesi yanında, yemek odalarının olmadığı okullara giden çocuklara ücretli yemeklerle yapılan yardım da yapılmamaktadır. Yüksek gelir grubunda bulunanların okullarındaki çocuklara genellikle sıcak yemek verilmesinin yanı sıra bu çocuklar evde yapıldığında katlanılan düşük maliyete eşit bir maliyetle ucuz yemek de yiyebilirler. Bu öğrenciler sağlam, dengeli yemeklerle beslenmekte, öğlenleri eve gitmenin doğurduğu zaman kaybından ve güçlüklerden kurtulmaktadır. ...Bireylerinin, çoğunlukla çalıştıkları için öğlen yemeğinde eve dönmediği düşük gelirlilerin bulunduğu bölgelerde, bu çocuklar hiç yemek yemeyebilir.*

Bu açıklama ilkokullarla ilgilidir. Bir gencin yaşamında önemli rol oynayan liselere gelince, durum daha da karışık ve dramatiktir. Liseler genel olarak ilkokullardan daha büyük olduğundan ve dolayısıyla da bu okullarda geniş bir coğrafyadan gelen öğrenciler bulunduğundan, toplumun farklı sınıflarını temsil etme eğilimine sahiptir. Bununla birlikte, birkaç liseye ihtiyaç duyulan şehirler açısından yukarıda söylenenler tam olarak doğru değildir. Buralarda farklılaşma ve ayırım, ilkokuldakine benzer. Bu gibi yerlerde, "okul bölgeleri...sosyal sınıf çerçevesinde seçilir. Her şehir, çocukların üçte ikisinin koleje gideceği semtleri -hiç değilse banliyöler-

48) Sexton, *Education and Income*, s. 134-135.

vardır. ...Bütün büyük şehirlerin yoksul semtlerinde liseler bulunmaktadır. Bu gibi liselerdeki öğrencilerin, birkaç tanesi dışında, hiçbiri üniversiteye gitmeyi düşünmemiştir. Akademik fırsatlar da oldukça sınırlıdır"[49]. Yüksek ve düşük gelir gruplarına hizmet eden liseler arasındaki maddi farklar ilkokullarda olduğundan daha önemsiz değildir. Bu farklar binaların nitelik ve güvenliğinde, çeşitli araç ve gereçlerin elverişli olmasında, öğretmenlerin seçiminde, akademik mükâfat ve bursların dağılımında görülebilir.

Bütün bir kasabanın artı bazı banliyö ve kırsal yerleşim yerlerinin ihtiyaçlarına cevap veren bir lisenin olduğu küçük okul bilgelerinde ayrımcılık bizzat okulun kendi içinde ortaya çıkmaktadır. Profesör Sexton şunları belirtmektedir: "liselerdeki sosyal sınıf sistemi kendini ilkokulda olduğundan daha iyi göstermektedir. ...Kökenleri ve amaçlarına bakılmaksızın, tüm ilkokul öğrencileri, çoğunlukla aynı konuları okumakta ve aynı ders programlarından geçmektedir". Sadece lise düzeyinde öğrenciler farklı dallara ayrılmaya başlamaktadırlar. Lise öğrencileri, okulun, kendilerinin geleceğiyle ilgili olarak yaptığı değerlendirme çerçevesinde çok metodik bir biçimde değişik kategorilere ayrılırlar -postanede mektuplar gibi-.[50] Bu ayrıştırmanın sonucunda, öğrenciler "yol" ya da "kulvar" olarak adlandırılan ve koleje hazırlık, genel ve meslekî biçiminde üç tipik programdan birine sokulmaktadır. "Söz konusu programlara yerleştirme, öğrencinin geleceğini belirleyebilir. Örneğin, bir öğrenci genel ya da meslekî programa yerleştirildiğinde (on iki ilâ on dört yaş aralığında), koleje giriş sınavında ya da girdikten sonra çok büyük güçlüklerle karşılaşacaktır. Bu nedenle, profesyonel ya da üstün vasıf gerektiren işlere girme şansı sınırlanmış olacaktır".[51]

Öğrencinin doğmuş olduğu sosyal sınıfla, okul yöneticilerinin, danışmanlarının ve öğretmenlerinin öğrenciyi yönlendirdiği yüksek okul yolu ya da kulvarı arasındaki ilişki, Arthur B. Hollingshead'in "tipik bir Orta Batı topluluğunu" tanımladığı klâsik "Elmtown" adlı çalışmasında ayrıntılarıyla ele alınmıştır.[52] Araştırmasının sonuçları, üst gelir grubuna dâhil öğrencilerin koleje giriş ve hazırlık programlarında başarı elde etme şanslarının, düşük gelirli ailelerin çocuklarına göre daha yüksek oldukları ko-

49) Martin Meyer, *The Schools*, New York, 1961, s. 323-324.
50) Sexton, *Education and Income*, s. 152.
51) *Ibid.*,
52) *Elmtown's Youth: The Ompact of Social Classes on Adolescents.*

nusunda hiçbir şüpheye mahal bırakmayacak bir niteliktedir. Üst gelir grubuna dâhil olan öğrencilerle evde daha fazla ilgilenilmesi ve dolayısıyla da okul gereklerini daha iyi yerine getirmeleri gerçeği bir tarafa bırakılırsa, mümkün olan her türlü ayrıcalık ve lütuf, "iyi bir aileden gelen" kız ya da erkek öğrencilerin okul başarılarını büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Hollingshead ayırımcılığa neden olan bu davranışları örnek üstüne örnek verecek ortaya koymaktadır. Bu nedenle,

> *Bir öğretmen, öğrencinin ders durumunun zayıf olduğunu ya da dersi yapamadığını görürse, öğrenciye ders dışında yardım edeceğini varsaymak aklan yatkın gelmektedir. Ancak, akla yatkın gelen şey, her zaman yapılan şey değildir. Aksine, ders durumu zayıf ya da dersi yapamadığı raporlara geçen öğrencilerin, ders dışında yardım aldıkları belirtilmemektedir. Örneğin, II. sınıf öğrencilerinin yüzde 27'si ve V. sınıf öğrencilerinin yüzde 92'si, değişik zamanlarda, ders durumları zayıf ya da dersi yapamamaları nedeniyle raporlarda belirtilmiştir. Diğer sınıflar, bu iki uç durumun arasında bir yerde bulunmaktadırlar. Buna karşılık, II. sınıf öğrencilerinin yüzde 63'ü ve V. sınıf öğrencilerinin yüzde 8'i ders dışında yardım almaktadır.*[53]

Belki bundan daha da önemlisi, disiplin uygulamasında ve okul çalışmalarının değerlendirilmesinde -herkesin büyük bir tarafsızlıkla yürütülmesini beklediği konularda- hem yöneticiler ve hem de öğretmenler, öğrencilerin sınıf konumlarına göre değişiklik gösteren standartlar uygulamaktadırlar. Hollingshead'in raporuna göre, "IV. ve V. sınıflarda ve bir ölçüde de III. sınıfta, öğrencinin notlarının yetenek ya da çalışkanlığına göre değil de, ailesinin sosyal yapı içindeki durumuna göre belirlendiğine inanılmaktadır. Yıllar yılı birbiri ardına, önemli ailelerin çocuklarının aldıkları tartışmalı notlarla ilgili anlatılan hikâyelerin ortaya çıkardığı inanç gibi, bu inanç da temelsiz değildir".[54] Hollingshead şu sonuca ulaşmaktadır:

> *Ortalama olarak, bir gencin sınıfsal durumu ne kadar yüksekse, yüksek not alma şansının da o kadar daha fazla olduğu açıktır. Bunun tersine, prestij durumu ne kadar düşükse, yüksek not*

53) *Ibid.*, s. 179. Hollingshead'in sınıflamasında 1. sınıf sosyal olarak en üst sınıfta bulunan ve V. sınıfsa en alt sınıfta bulunan öğrencilerden oluşmaktadır.

54) *Ibid.*, s. 181. "Disiplin" konusunda s. 185-192'de yapılan önemli açıklamaya da bakınız.

> *alma şansının da o kadar daha düşük olacaktır. İşin doğrusu, ev çevresindeki gerçek bir farklılaşma yaratan unsur, çocuğun okuldaki tutumunu etkileyebilir. Ancak, bu durum, sınıf ve not arasındaki ilişkiyi geçersiz kılmaz.*[55]

Bu gerçekler, eğitim sisteminde deneyim sahibi olan kişilerce çok iyi bilinmektedir. Ancak, bunlar öfke yaratmaktan çok, "belli" olan bir şeyin ispatlanması olarak kabul edilebilir -üst gelir grubunda bulunan öğrencilerin düşük gelir grubunda bulunan öğrenci arkadaşlarından zekâ ve teorik olarak daha yetenekli olmaları. Aslında gerçekten ispatlanan farklı bir şeydir: tekelci kapitalizmde hâkim sınıfın da yönetilenlerin zihnine, önceki hâkim sınıfların da yapmış olduğu gibi, bir avuç azınlığın sahip olduğu servet ve ayrıcalıkların doğal, doğuştan sahip olunan üstünlüklere dayandığı inancını sokmuş olma başarısıdır. Bu inanç, Amerikan Amentüsü'nün tüm kalemleri içinde en kutsal olanına -tüm eşitlerin eşit yaratıldığı- karşı olduğundan, dikkatli bir biçimde geliştirilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir. Doğrusunu söylemek gerekirse, bu görev, kamu okulları sistemine verilmiş ve bu görev de söz konusu sistem tarafından memnuniyetle kabul edilerek ve yerine getirilmiştir. Bu amaç çerçevesinde, IQ testi adı verilen test kadar yaygın ve etkin olarak kullanılan bir başka silâh daha yoktur. Profesör Sexton şunu ifade etmektedir: "nasıl ki hükmetme hakkı Tanrı tarafından krallara verilen bir haksa, üst gelir grubunda bulunanların sahip oldukları hükmetme hakkı da, söz konusu gelir grubunda bulunanlara doğa tarafından ve sahip oldukları varsayılan yüksek IQ'ları çerçevesinde verilen bir haktır".[56]

Ancak, bu testler, doğuştan sahip olunan yetenekleri ölçmemektedir. Böylesi bir sorunla karşılaşmaış bir öğrencinin ifadeleriyle:

> *Tipik bir zekâ testi, bilginin hatırlanmasını gerekli kılan sorularla doludur. Bu soruların bazıları matematiksel uslamlamayı, bazılarıysa uzaysal ilişkileri anlamayı gerektirmektedir. Soruların çoğu kelime haznesini sorgulamaktadır. Çocuğun okumasını gerekli kılan basılı testler, kaçınılmaz olarak okuma yeteneğini ölçmektedir. Bilginin hatırlanması, aritmetik uslamlama, uzaysal*

55) *Ibid.*, s. 173.

56) Sexton, *Education and Income*, s. 5.

> *ilişikleri anlama, kelime haznesinin büyüklüğü ve okuma yeteneği, öğrenimin ürünleridir. Bu nedenle, her zekâ testi, çocuğun ne kadar öğrenmiş olduğunu ölçmektedir. Ancak, bir çocuğun ne kadar öğrenmiş olduğu, kısmen ne kadar öğrenme fırsatını bulabilmiş olmasına bağlıdır. ...Çocuklarla ilgili temel gerçek...aynı çevreye sahip olmamalarıdır. Hepsi de, aynı deneyimlere ve öğrenmek için aynı fırsatlara sahip değillerdir.*[57]

Birleşik Devletler, İngiltere ve diğer ülkelerdeki otoritelerden de buna benzer ifadeler alınabilir. Gerçekte, "Binet'ten bu güne kadar, zekâ testi sonuçlarının, 'sınıf yanlısı' bir eğilim gösterdiği konusunda hiçbir şüphe olmadığına" dair güçlü bir konsensüs bulunmaktadır.[58]

Bu nedenle, IQ'nun ve diğer testlerin sınıf yanlısı bir eğilim göstermesine karşın, bunlara önayak olanlar bu testleri pragmatik bir biçimde savunmaktadırlar. Söz konusu testlerin doğuştan var olan yetenekler açısından bir anlamı olmadığını kabul etmekle birlikte, bunların, öğrencinin gelecekteki eğitimlerine ilişkin tahminlerde bulunulmasına yardımcı olduğu konusundaki ısrarlarını sürdürmektedirler. Bu, hiç şüphesiz, ciddiye alınması gereken, ikna edici bir tartışmadır. Gerçekte, bu görüş, en düşük test sonuçlarını ustaca bir öğretimle yükseltme umudunda olan liberal okul reformistlerinin savunmalarından ya da testlerin tümüyle kaldırılmasını isteyen radikallerin görüşlerinden daha çok sorunun özüne inmektedir. Söz konusu testler, doğuştan var olan yetenekleri ölçmekten çok sosyoekonomik çevreyi ölçmesi, üç aşağı beş yukarı güvenilir bir biçimde öğrencinin okul başarılarını tahmin etmesi nedeniyle, eğitim sisteminin ötesine geçen bir anlam kazanırlar. Aslında bu testler, sosyal sınıfların derin bir biçimde birbirinden ayrıldığı bir toplumdaki eşitsizlik ve ayrımcılığı açık bir biçimde ortaya koyan belirtilerdir. Testlerin "adaletsiz" olmasından yakınmak, eğitim sistemi içinde bunların sonuçlarını düzeltecek çareler talep etmek ya da bunların tümüyle kaldırılmasını istemek, resimleri çirkin bir gerçeğe dönüştüren fotoğraf makinesini düzeltmek ya da yok etmek gibidir. Doğrusu, IQ ve buna benzer testlerin sonuçlarının ortaya koyduğu gerçek, birbirinden farklı doğal, değişik insan kapasite, Allah

57) Irving Adler, *What We Want of our Schools: Plain Talk on Education from Theory to Budgets*, New York, 1957, s. 71-72.
58) Mayer, *The Schools*, s. 107.

vergisi ve potansiyellerinin varlığı değildir. Binet, Terman ve diğer yazarların bu iddialarının yanlışlığını göstermek, "IQ testine karşı" gelişen harekete önemli bir katkı sağlayacaktır. Bununla birlikte, daha ileri giderek, test sonuçlarının bugünkü sosyo-ekonomik düzen içinde üç aşağı beş yukarı insanın kapasitesini, Allah vergisini ve fırsatlarını yansıttığını yadsımak da, bir aldatmacayı bir başka aldatmacayla ikâme etmek anlamına gelmektedir. Bu çerçevede davranarak sorunun özüne inilemez ve temeli kapitalizm gibi derinlerde olan bir sorunla uğraşmak için suni bir ıslahatçılığa yönelmek kaçınılmaz hale gelir.[59]

Bu durumun, sadece toplumda ayrıcalığa sahip olmayan alt tabakalarında bulunanların düşük IQ'ya sahip olan çocuklarını değil, fakat aynı zamanda da üst tabakada bulunan gençlerini de etkilediğini anlamak önemlidir. Bu husus, ayrıcalıklı olan olmayan tüm Amerikan gençlerine okullar ve kolejler tarafından sağlanan eğitim kalitesiyle ilgilidir. Ayrımcılığa tabi tutulanların trajik durumlarının üstünde haklı ve zorunlu olarak durulması, üst sınıflarda bulunan gençlerin iyi bir eğitim gördüğünü kabullenmek demek değildir.

Gerçek ortadadır. Eğitim sisteminin amacı, -Robert Maynard Hutchins'in sözleriyle- kişilerin güçlerini olabildiğince geliştirmek ve mümkün olduğu kadar entelektüel hale getirmekse[60] ve "bir çocuğun yeteneklerini gücünün azami sınırına kadar geliştirmek için tek yol, gücünü şimdiki yeteneklerinin sınırlarını ötesine taşımaksa"[61], o zaman bu ülkenin okulları, yapmaları gereken görevin tam tersini yapmaktadırlar. Bu, eğitim sisteminin her aşamasında görülebilir -ilkokul, ortaokul, kolej, üniversite- ve "kurulu eğitim sistemimizin yıkılmasını önleyecek tek şey varsa, o da, her bir öğretmenin sahip olduğu sağlam meziyetleridir"[62]. Bu konuda bilinenler o kadar çoktur ki, zorluk bunların bir araya getirilmesinde değil, burada kısaca ele alınmasıdır.

---

59) IQ testlerinin geçerliliğinin ve yararlılığının inkâr edilmesi, söz konusu testlerin rasyonel bir sosyalist bir toplumda sahip olduğu potansiyel işlevin de yanlış anlaşılmasına neden olur. Zira IQ testi türünden testlerle doğuştan var olan yeteneklerin araştırılması, ancak sosyo-ekonomik eğitim fırsatlarının en azından yaklaşık olarak eşit bir duruma geldiği bu gibi toplumlarda mümkündür. Böylesi tahminlerin yapılması ancak, daha iyi bir eğitim örgütü kurarak, her çocuğa ilgi duyduğu alan ve eğilimleri çerçevesinde bir seçim yapması için iyi bir şans verdikten sonra, yararlı olacaktır.

60) Robert Maynard Hutchins, The Highest Learning in America, New Haven and London, 1962. Kitabın özellikle öğrenci baskısının önsözüne bakınız.

61) Adler, What We Want of Our Schools, s. 91.

62) Eric Linklater, *Laxdale Hall*, Albert Lynd, *Quackery in the Public Schools*, New York, 1953, s. x.

İlkokuldan işe başlarsak, yakında yayınlanan bir rapor, Amerikan gençliğinin yüzde 35'inin yavaş okuduğunu ve buna ilâveten de yüzde 40'ının okuması gerektiği gibi okuyamadığını açıklamaktadır. Aşağıda belirtilecek olanlar da ilkokullardaki tipik durumu ortaya koymaktadır: Birinci sınıf alfabe öncesi okuma kitabında 15 farklı kelime mevcuttur. İkinci alfabe öncesi kitapta ise 26 kelime daha yer almaktadır. Alfabeyle 90 ve okuma kitabıyla 114 kelime daha öğrenilmektedir. Bu çerçevede, başarılı bir öğrenci 235 farklı kelime öğrenmektedir ve üçüncü sınıfın sonunda dokuz yaşında bir öğrenci 1,342 kelime "bilmektedir" ya da daha doğrusu tanımaktadır. Bu kelimeler tekrar tekrar bir araya getirilerek ders kitaplarının oluşumunda kullanılır. Sonu olmayan ve sıkıcı olan bu tekrarlar, çocuğun okumaya yönelik ilgisi ve arzusunu köreltmekten başkaca bir işe yaramaz.[63] İşin doğrusu, bazı okullardaki 9 yaşındaki çocuklar daha fazla kelime öğrenmektedirler.. Ancak, ilkokul yönergelerindeki sayı budur.

Bu standardın "doğal olarak belirlenmediğini" ve genellikle çocukların doğuştan var olan yetenekleri çerçevesinde düşük bir düzeyde tutulması gerekmediğini ortaya koymak için, Sovyetler Birliği'ndeki okullarda gerçekleştirilen uygulamayla bizim uygulamamızı karşılaştırmak gerekir. Trace'in çalışması işimizi kolaylaştırmaktadır.[64] Üçüncü sınıfın sonunda olan bir Amerikalı çocuğun 1,500'den az kelime bilmesine karşılık, Sovyetler Birliği'ndeki okuma kitabı *Rodnaya Rech* (Ana dil) 8,000 civarında kelimeyi kapsamaktadır. Dördüncü sınıf Amerikan okuma kitabı daha önceki kitaplarda öğretilmeyen 532 kelimeyi kapsarken, aynı sınıf Sovyet ders kitabında yaklaşık olarak 10,000 kelime yer almaktadır yani önceki kitaplarda yer alan kelimelere 2,000 kadar kelime eklenmiştir.

Okumadaki başarının en basit ölçüsü olan kelime bilgisinden- ilkokul çocuklarına okumaları için verilen kitapların kapsadığı konulara geçtiğimizde de durum aynıdır. Bu ülkede, "ilkokul okuma kitaplarında, karton kız ve erkek çocuklarının anneler, babalar, bakıcılar, çiftlik sahibi büyük babalar, postacılar, polisler ve bakkallar gibi hipotetik ve kısır bir topluluğun kişileriyle yapılan önemsiz konuşmalara yer vermektedir". Aydın bir yoksulun dilini yeterli gören ders kitapları yazarları, ya bu kitapları derleyenler ya da "kelime denetim kurallarının tümünü bilen, yaratıcı ol-

63) Bakınız Charles C. Walcutt, ed., *Tomorrow's Illiterates: The State of Reading Instruction Today*, Boston, 1961,

64) *What Ivan Knows That Johanny Doesn't.* Özellikle bakınız s. 30-51.

mayan ve bilinmeyen çocuk kitapları yazarlarıdır". Diğer taraftan, aynı düzeydeki Sovyet okuma kitapları (düzyazı ve şiir), Tolstoy, Turgenyev, Puskhin, Korolenko, Nekrasov, Gorki ve diğerleri gibi ünlü Sovyet yazarlarının eserlerine büyük ölçüde yer vermektedir. Özetlersek, Trace şunları söylemektedir: "*Rodnaya Rech* okuma kitaplarının kapsadığı kitaplarla, zorluk, edebî nitelik ve bilgi değerleri açısından karşılaştırılabilecek bir şeyin Amerikan temel okuma kitaplarında da olduğunu söyleyebilmeyi çok isterdim. Ancak, böyle bir şey bilmiyorum. Okuma kitaplarımız için söyleyebileceğimiz tek şey, bazılarının diğerlerinden daha kötü olduğudur. Ancak, çok daha kötü değil. Zira hepsi de kötü". Bu nedenle, ilkokullarımız, çocuğu mümkün olduğu kadar entelektüel hale getirmekten ve çocuğun gücünü şimdiki yeteneklerinin ötesinde geliştirmesini sağlamaktan ziyade, çocuğun zekâsını "fazla basitleştirilmiş, hemen hemen gerçek yaşamla ilgisi olmayan bir orta sınıf idealleşmesine sıkıştırmak "işini görmektedir"[65] ya da Mortimer Smith'in acımasız ancak yerinde sözleriyle "çocuğun zekâsını azaltmaktadır."

İlkokullar için bu kadar lâf yeter. Öğrenim merdivenlerinin daha üst basamaklarına çıktıkça durum belki biraz daha karmaşık hale gelmekte ancak hiçbir düzelme göstermemektedir. Doğrusu, gelişmiş kapitalizmde çocuk emeğinin, tümüyle ortadan kaldırılmasa bile, azaltılması önemli bir başarıdır ve 14 yaş altındaki çocukların hemen hemen hepsi ve 14-17 yaş grubunda bulunanların yüzde 90'ı okumaktadır. Eğitime ilişkin rakamlar mevcut eğitim potansiyellerini göstermekte, rasyonel bir düzenin hâkim olduğu bir toplumda nelerin gerçekleştirilebileceğini somut bir biçimde ortaya koymaktadır. Bununla beraber, sorunlar varlığını sürdürmeye devam ettiğinde, bu istatistikler aldatıcı bir hal alacaktır. Bu çerçevede, söz konusu sayılar, eğitimdeki başarının niceliksel olarak ölçülebildiğini, kayıt yaptıran öğrenci sayısının, okuma süresinin ve haftalık ders saatlerinin, eğitim çabalarının büyüklüğü ve başarının anlamlı bir göstergesi olduğunu ileri sürmektedir.

Asıl önemli olan yani eğitim kalitesi noktasına gelindiğinde, aşağıdaki ifadeler mevcut durumu çok iyi özetlemektedir:

> *Amerikan eğitim sisteminde bir tür Gresham Kanunu işlemektedir. Her eğitim düzeyinde bir gerileme söz konusudur. Bugünkü*

65) *Ibid.*, s. 21, 28 ve 29.

yüzde 85 düzeyindeki bir not, bir önceki kuşağın ortalama yüzde 60 düzeyindeki geçer notuna eşittir; bu durum, lise diploması almak için devletin istediği koşulların nasıl düştüğünü göstermektedir. İlkokulda öğretilmeyen konuların, liselerde öğretilmesi ihtiyacı giderek artmaktadır. Kolejlerde, lise derslerinin -hatta bazen ilkokul derslerinin- verilmesi gerekmektedir. Zira öğrenciler doğru ve gramere uygun yazmayı ve kendilerini ifade edememektedir ya da...matematik okumamışlardır. Amerikalı çocukların giderek artan bir sayıda daha uzun süre eğitim almasından ve yüksek öğretim görmesinden mutlu oluyoruz. Ancak, bu gelişmeye paralel olarak yüksek öğrenim düzeyi giderek düşmekte ve yüzyıl öncesindeki aynı noktaya dönmekteyiz -ilkokul öğretimi de dâhil olmak üzere- çoğunluğa yönelik olarak gerçekleştirilen meslekî eğitim ve az sayıda öğrenci için verilen zayıf koleje hazırlık ders programları.[66]

Bu bulgu, doğruluğundan şüphe edilmeyecek birçok farklı ve bağımsız araştırma ve çalışmayla desteklenmiştir. Bu nedenle, 1960 yılında, 450,000 öğrenciyi kapsayan geniş bir millî test programı olan Project Talent, beş dakikalık bir konuyu tüm lise öğrencilerinin yüzde 99'unun yanlış yapmadan İngilizceyi yazamadığını göstermiştir. Testin danışmanı olan William A. Gorham, bu durumu, "liselerimiz açısından üzüntü vericidir"[67] şeklinde açıklamıştır. Bu sadece İngilizceye ait bir hastalık değildir. *Council for Basic Eduacation*'ın sözleriyle:

İlkokulda kendi dilinin yapısal temellerini öğrenmeyen lise öğrencisinin, yabancı bir dili öğrenmesini nasıl bekleyebiliriz? Olayların kronolojik gelişimini bilmiyorsa, tarihi nasıl anlayabilir? Ya da coğrafî anlam ve yer kavramından bihaberse, diğer ülkelerde neler olduğunu nasıl anlayabilir? Matematik, para bozdurmada ya da gelir vergisi beyannamesini doldurmada faydalı bir araçmış gibi, sadece sosyal yararlılığı açısından öğretilirse, yüksek matematiği ya da yeni fiziği nasıl anlayabilir? Tüm bunların ötesinde,

66) H. G. Rickover, *Education and Freedom*, New York, 1959, s. 145.
67) Council for Basic Education, *Bulletin*, December 1960, s. 8.

> *iyi kitapları nasıl anlayabilir ve bunları okumaktan zevk alabilir ya da iyi bir okuma ve yazma eğitimi almamışsa kendisini açık bir biçimde nasıl ifade edebilir?*[68]

Aynı zamanda, lise programları fotoğrafçılık, ağaç işleri, aile yaşamına uyum, süreklilik arz eden bir sorunla nasıl başa çıkılacağı, randevu, daktilo, konuşma, otomobil kullanma, perakende satış gibi bir sürü gereksiz derslerle şişirilmektedir. Hutchins'in özlü bir biçimde ortaya koyduğu gibi, "Amerikan eğitim standartları çökmüştür...ve uzmanlık, meslek edinimi ve saçmalık galip gelmiştir"[69].

Kolejler ve üniversiteler tarafından verilen eğitimi detaylarıyla tartışmak bizi konunun dışına çıkaracaktır. Thorstein Veblen'i kırk beş yıl önce yıl önce gözlemlediği husus bugün için de geçerlidir: "*Amerikan kolejinin ilk kez ortaya çıktığı ve geliştiği zamanlarda dendiği gibi, bugün de kolejin yerine alan lisans eğitimi, bir yüksek öğretim kurumu olarak değerlendirilmez.*"[70] Bu gerçek, "lise diploması, uzun zamandır skolâstik bir başarının elde edildiğini ya da resmî bir akademik eğitimin tamamlandığını göstermekten uzaktır" diyen Harvard'ın eski rektörü Conant tarafından da kabul edilmiştir.[71] Gerçekten de kolejler, kısmen ilk ve ortaokulların yetersizliklerini kapatan ve kısmen de müşterilerine dört ya da dört yıldan daha fazla bir süreyle aynı eğitimi sunan liseler dönüşmüştür. Bu husus bir noktaya kadar hiç şüphesiz, *New York Times*'in eğitim editörünün de belirttiği gibi, "eğitim politikalarının ve üniversitelerin gücünün son analizde bile, ilkokul, ortaokul ve liselerin insafına bırakılmış olması" nedeniyledir.[72] Bununla beraber, bundan daha da önemlisi, eğitim sistemimizin niteliğini belirleyen güçlerin, eğitim yapısının alt kademelerinde olduğu gibi, kolej düzeyinde de aktif olarak çalışmakta olduğu gerçeğidir. Sonuç olarak, Amerikan yüksek öğrenimi hakkında yapılan önemli bir çalışmadan alıntı yapalım: "Birleşik Devletler'deki kolej eğitimi almış kimselere yakından bakılması, yüksek öğrenim kurumlarımızın iyi bir liberal eğitim görevini

---

68) Council for Basıc Education, *Bulletin*, January 1960, s. 8.

69) Hutchins, *The Higher Learning in America*, s. xiii.

70) Thorstein Veblen, *The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities, by Business Man*, New York, 1918, üçüncü baskıdan alınmıştır. Stanford, California, 1954, s. 24.

71) James Bryant Conant, *The American High School Today: A First Reprot to Interested Citiziens*, New York, Toronto, London, 1959, s. 6.

72) Fred M. Hechinger, *The Big Red Schoolhouse*, Garden City, New York, 1962, s. 17.

yerine getirmediğini göstermede yeterlidir".[73]

Bunda şaşılacak hiçbir şey yoktur. İster iyi, isterse de kötü olsun, ülkedeki kolejlerin çoğunda ders programlarının ilk kısmı -genellikle ilk bölüm ya da genel program çalışmaları olarak adlandırılır- mantıkî ölçüler içinde sadece liselerin ya da ilk ve ortaokulların konularını kapsamaktadır. Anlaşılacağı gibi, bu çabanın başarısızlıkla sonuçlanacağı açıktır. Düşünce alışkanlıklarını, entelektüel çalışmaya karşı geliştirilen davranışı ve on iki yıllık ilkokul, ortaokul ve lise eğitiminde elde edilen çalışma tarzını iki akademik yıl gibi kısa bir sürede çözmeye çalışmak, Sisyphus'un harcadığı emeğine benzer. Gerçekten de durum, nereden bakılırsa bakılsın böyledir. İngilizce söz konusu olduğunda ise kolej mezunlarının büyük bir kesimi (bırakın dünya edebiyatını) İngiliz ve Amerikan edebiyatının içeriğini, eğilimlerini ve anlamını bilmediği gibi, stil ve imlâ açısından da kabul edilebilecek yazılar da yazamamaktadırlar.[74] Durum, tüm insancıl eğitimin özü olan bir alanda dikkat çekici ve ölümcül nitelik taşımaktadır. O da tarihtir. Tarih öncesi insandan, en son başkanlık seçimlerine kadar geçen zamanı "kapsayan" tıka basa doldurulmuş bir yıllık bir tarih dersi, ilkokul, ortaokul ve liselerde "sosyal çalışmalar" adı altında okutulan karmakarışık derslerin ortaya koyduğu gibi, tarihî olayları parça parça kısa bölümler halinde vermektedir. Batı Uygarlık Tarihi ya da başka başlık altında verilen dersler de genellikle pek de nitelikli olmayan, deneyimsiz asistanlar ya da öğretmenler tarafından verilmektedir; gerçekte kim bu tür bir görev için yeterlidir? Bu derslerin tümü kaçınılmaz bir biçimde, ağır, sıkıcı ve hacimli kitaplarla, Socrates'ten Toynbee'e kadar her "büyük" yazardan birkaç sayfalık özetlere dayanmaktadır. Tüm bunlara binaen şu soru sorulabilir: öğrencinin tarih merakını ve tarihi düşünce kapasitesini yok etmek için daha iyi bir yöntem bulunabilir mi? Durum, sosyal ya da doğa bilimlerindeki "genel çalışmalar" söz konusu olduğunda da aynıdır. Bu tür bir "eğitimin" öğrencilere verdiği şey, gerçekte yok olan bilgi ve kavramanın yapmacıklı biçimidir. Bu yapmacıklı biçim, öğrenmeye karşı

---

73) Nevitt Sanford ed., *The American College: A Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning*, New York, London, 1962, s. 10.

74) "*Hiç abartmadan, mezun olan öğrencilerin İngilizce öğretmeni olarak, elde edilen bilgi ya da yetenekle ilgili yapabileceğim tek bir varsayım bulunmamaktadır. Sınıfımda herkes tarafından okunan tek bir kitap hatırlamıyorum. En basit bir İncil hikâyesinin, bir mitolojinin ya da peri masalının ya da çocuk edebiyatından bir hikâyenin bilindiğini söyleyemem*". William Riley Parker, Indiana Üniversitesi İngilizce profesörü. Council for Basic Education, *Bulletin*, December 1961, s. 10'dan alınmıştır.

gelişmekte ve dolayısıyla da bilgisizlikten daha yıkıcı bir hale gelmektedir.

Kolejlerin ilk bölümlerinden daha üst bölümlerine geçildiğinde de belli bir kırılma ortaya çıkmaktadır. Amacı, kolej öncesi eğitim yetersizliğini karşılamak olan "telâfi" programının sözün ona iki yılda bitirilmesi gerekmektedir. Bundan sonraki iki yılda yerine getirilecek görev daha farklıdır. Kolej mezunu olacak öğrencilerin önemli bir kısmı -muhtemelen üçte biri- daha üst aşamalara belli bir meslekî seçim yapmadan devam etmektedir. Yüksek ve orta gelirli ailelerden gelen, "oyun oynamak için çok büyük, çalışmak için çok küçük olan" erkek öğrenciler, lise diplomasını, sosyal statü için gerekli bir şey ve iş dünyasında bir iş bulmak için gerekli bir koşul olarak görmektedirler. Kolejde okumak kızlar içinse uygun bir evlilik yapmak için seçilmiş iyi bir yol niteliğindedir. Belli bir alanda uzmanlaşmayla ilgili olmayan bu öğrencilerin çoğu, "eşeklerini sağlam kazığa bağlama" yolunu seçme eğilimindedirler ve sınıfı geçmek için gereken en düşük not ne ise sadece bu çerçevede ortaya koyacakları bir çaba içine girerler. Çeşitli atletik ve sosyal faaliyetlerin de işin içine girdiği bu üst bölüm programları, son sınavdan sonra öğrencinin zihninden uçup gidecek derslerden oluşmaktadır. Bu dersler de zaten fazlaca bir çalışmayı gerektirmemekte (sadece ders itaplarından oluşmakta) ve bilinenin üzerine de fazlaca bir şey katmamaktadır. Bu durum, ülkedeki en iyi kolejler için de geçerlidir ve elde edilen başarı da oldukça düşüktür. Ve Hutchins'in şu sözleri tüm kolejler için geçerlidir: "Dünyadaki en kolay şeylerden biri, Birleşik Devletler'in kolej ve üniversitelerinde verilen komik derslerin bir listesini çıkarmaktır. Bu dersler, bu kurumlarda tutarlı ve rasyonel bir amacın olmadığını göstermektedir".[75]

Yukarıda belirtilen beylerin üçte biri için, bütün bu tartışmaların bir anlamı olmadığı söylenebilir: tüm bu öğrenciler bir lise diploması peşindedir, hepsi o kadar. Ancak, kolej öğrencilerinin diğer üçte biri için durum daha dramatik bir hal almaktadır: ilkokul, ortaokul ve liselerde, zor ve sorumluluk isteyen öğretim ve/veya okul yönetimini mesleğini seçmek için kolejlere gidenler. Bu eğitimcilerimiz ne kadar bir eğitim almaktadır? University of Chicago'nun rektörü Lawrence A. Kimpton bu soruya çok sert bir cevap vermiştir: "*Öğretmenleri eğiten ve ortaokulların ders programlarını oluşturan eğitim okulları pejmürde bir haldedir. Kuşku yaratacak standartlara ve zayıf içeriklere sahip, çoğunlukla üniversiteden ayrı kuruluşlar durumunda-*

75) Hutchins, *The Higher Learning in America*, s. xiii.

dır".[76] Bir diğer gözlemci, öğretmenlerin eğitim çalışmaları üzerinde yaptığı çalışmasını, "Öğretmenleri eğiten kurumlar -Harvard Raporu'nun sözleriyle, 'vazgeçilmez bir şey olan bilgi sevgisinden' başka her şeyi öğretmektedir- önümüze, çoğu zayıf yetişmiş vatandaşlar olan öğretmenleri getirmektedir" biçiminde özetlemiştir.[77] Bu bulgu, değişik kolej bölümlerini, bu bölümleri seçen öğrencilerin genel zekâlarına göre sıralayan test ve araştırmalarla da doğrulanmıştır. Bütün bu çalışmalar, eğitimin, dağılımda en son yeri aldığını göstermektedir. "Bu sıralama lisansta okutulan konuların güçlük derecesini yansıtmaktadır. Gerçekten de, sıralamanın, lisanstaki öğrencilerin bu konulara atfettiği güçlük derecesiyle sıkı bir ilişkisi olduğu görülmüştür".[78] Bu başka türlü de olamazdı: umut dolu bir öğretmenin ya da bir okul yöneticisinin uygulayacağı ders programları bilimsel bakımdan boş, saçma ve sıkıcı derslerle doludur. Ana konudaki eğitim, eski çağlardan yirminci yüzyıla kadarki Dünya Edebiyatını -otuz gün içinde- öğreten "bir öğretmen okulundaki yaz kursları gibi" gösterişli bir bilgisizlik yaratmaktadır.[79] Nasıl öğretmenlik yapılacağına ilişkin bilgilerin üzerinde büyük ölçüde durulması, neler öğretilmesi gerektiğini arka plâna itmektedir. Bir öğretmen belgesi elde edebilmek için öğrencinin böyle tür atölyelere ve seminerlere itilmesi, eğitim okullarında esir alınmış bir kitlenin birikmesine yol açmakta, "bu gerçek, bu okulların daha az insancıl faaliyetlerde kaba ve adî biçiminde damgalanan eğilimlerinin, aklı başında eleştiriciler tarafından kolaylıkla görülmesini sağlamaktadır".[80]

En yüksek eğitim derecelerinin verildiği tezlere bakarak, öğretmen eğitiminin doğası ve niteliğine ilişkin bir fikir sahibi olunabilir. Ülkenin önde gelen eğitim okulu olan Teachers' College of Columbi University aşağıdaki konularda tez veren öğrencilere eğitim doktorası vermiştir.

---

76) Council for Basıc Education, *Bulletin*, February 1960, s. 5'ten alınmıştır.

77) Motimer Smith, *The Diminised Mind: A Study of Planned Mediocrity in Our Public Schools*, Chacago, 1954, s. 87.

78) Nevitt Sanford, ed., *The American College*, s. 564 içinde, Carl Bereiter and Mervin B. Freedman, "Fields of Study and the People in Them".

79) Motimer Smith, *The Diminised Mind*, s. 93.

80) Edgar W. Knight, "The Obligation of Professional Education to the Schools", *School and Society*, October 6, 1951 (Smith aktarmaktadır, The Diminished Mind, s. 91-92. Yazar bu bilgileri, University of North Carolina'da eğitim tarihi profesörü olmasına borçludur).

The Cooperative Selection of School Furniture to Serve the Kindergarten through Third Grade Program in the Garden City Public Schools. (Garden City Kamu Okullarından Ana Okulunun İlk Üç Sınıfı İçin Okul Mobilyasının Kooperatif Seçimi).

A Guide for Initiating School Camping with Special Reference to Bronxville. (Okul Kamplarına Başlama Kılavuzu: Bronxville Kampı Örneği).

A Suggested Methodology to Formulate a Composite Ideal Image of the Professional Nurse. (Profesyonel Hemşirenin İdeal Karma Görüntüsünü Çizmek İçin Bir Yöntem).

A Hisory of Rowing in Colleges and Universities of the United Staees of America. (Amerika Birleşik Devletleri Kolej ve Üniversitelerinde Kürek Yarışçılığının Tarihçesi).

Michigan State University ise şu tezlerle doktora dereceleri vermiştir.

An Evaluation of Thirteen Brands of Football Melmets on the Basis of Certain Impact Measures. (On üç Marka Futbol Başlığını Bazı Çarpma Ölçülerine Göre Değerlendirilmesi).

An Investigation of Various Methods Used in Football Helmet Evaluation. (Futbol Başlıklarının Değerlendirilmesinde Kullanılan Çeşitli Yöntemlerin İncelenmesi).

A Study of the Personality Differences Between a Group of Women Who Had Participated in Sewing Classes in an Adult Education Program and a Group of Their Friends and Neighbors Who Had Not Participated in Any Adult Education Activities. (Büyükler İçin Düzenlenen Bir Eğitim Programındaki Örgü Derslerine Katılmış Kadınlarla Büyükler İçin Eğitim Faaliyetlerinden Hiçbirine Katılmamış Olan Arkadaşları ve Komşuları Arasındaki Kişilik Farkları).

University of North Carolina en yüksek eğitim derecesini Selected Major Issues in Teaching First-year Typewriting (Daktilo Öğretiminin İlk Yıllarında Bazı Temel Noktalar) adlı bir teze vermiştir. University of Indiana'daki bir doktora tezinin temel amacıysa, "öğretmelerin ve öğrencilerin gülmelerinin ve gülümsemelerinin öğretmenlerin etkinliğine olan etkisini belirlemekti".[81]

---

81) Council for Basıc Education, *Bulletin*, January, March, November, 1960; May, December 1961. Birleşik Devletler'in "özgür dünya" üzerindeki kültürel etkisi, aşağıdaki gözlemle de ortaya konmaktadır: *"Geçenlerde, Amerika'nın kılavuzluğu altında olan Japonya'dan bir UPI haberi aldık. Derslerini çok iyi öğrenmiş oldukları açıkça ortadaydı. Zira gazete haberine göre Shimane University'de doçent olan Tosie Otsuka'nın Bulaşık Yıkama konusunda doktora tezi yazarak doktor unvanı aldığını öğrendik". Ibid.*, March 1961.

Tüm bunların dışlanabilecek birer istisnalar olduğu ileri sürülebilir. Ne yazık ki, böylesi bir itirazın geçerli bir gerekçesi yoktur. Her şeyden önce, eğitim okulları tarafından öğrenciye verilen anlamsız derslerin ve kabul edilen tezlerin sayısı daha da artırılabilir. Ancak, bundan daha önemlisi, Ricardo'nun "güçlü durum" dediği ve genel konuşma çerçevesinde de "abartı" denilerek gözden kaçırılan şeyin, incelenen olguyu aydınlatması gerçeğidir. Güçlü durum, abartı, olayın altında yatan ve gözden kaçırılabilecek konulara dikkat çekilmesini sağlar. Bunlar, eğitim okullarının ne halde olduklarını görmemizi sağlar: "kampüsdeki entelektüel yoksullar ve fakülte şakalarının meşru hedefi".[82]

Kolejin üst bölümünde bulunan ve "işletme ve ticaret" alanında yoğunlaşan toplam öğrenci sayısının yüzde 15'iyle ilgli söylenebilecek pek bir şey yok. Muhasebe, pazarlama, reklâmcılık, daktilo ve benzeri mesleki konularda eğitim veren bu okulların programların insanî eğitimle hiçbir bağlantısı yoktur ve çoğu için de söz konusu derslerin sanat okullarında da hiç yeri yoktur. Gerçekte, devlet ve belediyelerin desteklediği kurumlarca verilen bu derslere, saygın özel kurumlar tenezzül bile etmemektedir.[83] Kolejlerdeki bu işletme ve ticaret dalları, işletmelerde iş bulmaya yardımcı olabilir ya da olmayabilir-bu konuda, işadamları arasında bile dikkate değer kuşkular bulunmaktadır. Ancak, verilen derslerin öğrencilerinin ufuklarını ya da entelektüel güçlerini zenginleştireceği düşünülmez.

Kolej öğrencilerinin geriye kalan altıda biri, üçüncü ve dördüncü sınıflarda değişik türde meslek öncesi konular okumaktadır. Çoğunun eğitimi de, mühendislik, uygulamalı bilim, bilimsel tarım benzeri alanlarda alınan lise diplomasıyla tamamlanmaktadır. Diğerleri ise değişik alanlarda uzmanlık çalışmalarına başlamakta (hukuk, tıp v.b.) ya da kolej ya da üniversitelerde araştırmacı olmak ya da devlet kuruluşlarında, özel kurumlarda ya da sanayi laboratuarlarında araştırma ya da yönetim kadrolarına gelmek amacıyla sanat ve bilim okullarına gitmektedir. Üçüncü ve dördüncü sınıflardaki amaçları ne olursa olsun, öğrencilerin bu kesiminin aldığı eğitim, çeşitli alanlarda yer alan kurumların uzmanlarınca iyiden mükemmele doğru sıralanan derecelerle değerlendirilmektedir. Genellikle, Amerika'daki eğitimin en iyi buralarda yapıldığı kabul edilmektedir.

82) *Ibid.*, February 1960, s. 5.

83) Bu eğitim kuruluşlarının hemen hemen hepsinin, lisans sonrası eğitim yapan işletme okulları vardır. Son yıllarda ders programlarına iktisat teorisi, istatistik, "yönetim bilimi" ve benzeri dersler konarak kaliteli hale getirilmişse de, üniversite çerçevesinde *raison d'être*, daha alt bölümlerin kolej çerçevesinde yer alması kadar kuşkuyla karşılanmıştır.

Ancak, bu ayrıcalıklı grubun aldığı eğitimin niteliği hakkında da ciddi kuşkular bulunmaktadır. Buralarda, uzmanlaşmaya çok erken başlama ve öğrencilerin zamanlarını ve enerjilerini gittikçe daha fazla harcama eğiliminde olduklarına tanık olunur. Daha az şey hakkında daha çok bilmeye başlayan uzmanlar hakkında yapılan şakalara, bilimle sanat arasındaki uçurumun giderek açılması konusunda ortaya konan şikâyetlere hak vermek yerinde olacaktır. Tekelci kapitalizmin genel çerçevesi içinde kaçınılmaz olan, eğitim sisteminin en iyi ürünlerinin bile "bilim barbarları" ve "yüksek IQ'ya sahip embesiller" olma eğilimindedirler. Bu, Amerikan eğitim sisteminin bilgili ve iyi yetişmiş insanlar yetiştirmediği anlamına gelmez. Bununla beraber, bunların sayısı azdır ve bu entelektüel düzeye eğitim sistemi nedeniyle değil, eğitim sistemine rağmen; mevcut kültürel ve entelektüel iklim nedeniyle değil, bu iklimle mücadele ederek ulaşmışlardır. Bunların başarı elde etmeleri, insanoğlunun en koşullarda bile, bilgi ve kavrama için verdiği savaşın tümüyle engellenemeyeceğini gösterir. Mevcut koşullarda var olmaları bile, iyi bir toplumda, iyi bir eğitim sisteminin neyi başarabileceğini gösteren bir ipucudur.

Özetlersek, ülkenin eğitim durumu hiç de iyi değildir. On iki yıllık devlet eğitimini bitirenlerin çok azı yarı okuryazar ve eğitilmiş durumdadır; liseden ayrılanlardan hiç söz etmiyoruz. Daha yukarı düzeye çıkanlar ve kolej eğitimi alanlar için de durum aynıdır. Kolej öğrencilerinin çok azı gerçekten rasyonel ve iyi bir insancıl eğitim almıştır ve "kolejlerin, davranış ve değerlerde çok az bir değişiklik ve dört yıllık kolej eğitiminin birbirine benzer insanlar yarattığına ilişkin birçok delil mevcuttur".[84] Hutchins'in zengin deneyim ve geniş bir çalışmasına dayanarak ifade ettiği gibi: "Büyük üniversiteleri bitirenleri, yararlandıkları imkânları hiç elde edememiş kişilerden, gramer açısından bile, ayırt etmek neden mümkün olamamaktadır? Gramerlerindeki yetersizlikler, belki de Amerikan okullarındaki yetersizlikle açıklanabilir. Ancak, entelektüel ilgi, uslamlama arzusu ve yeteneği, düşünce ve karakter bağımsızlığı...için ne söyleyebiliriz?"[85]

Eğitilmiş bir kişinin sahip olması gereken bu özelliklerden hiçbirine, ne çoğunluğun içinde ve ne de *bona fide* alanlarda akademik merdivenin üst basamaklarına tırmanarak doktor (ve er geç profesörlük) olmuş dar bir çevreden oluşan üniversite mezunu elit kimseler arasında rastlanabilmektedir. Gerçekte, matematik, bilim ve teknoloji alanlarındaki baskı ve zorlamaların, üniversite eğitimimizin akademik açıdan en seçme ürünlerini,

84) P. E. Jacop, *Changing Values in College*, New York, 1957. Nevitt Sanford, ed., *The American College*, s. 13'ten alıntı yapmaktadır.

85) *Freedom, Education and the Fund: Essays and Addresses*, 1946-1956, New York, 1956, s. 76.

Hutchins'in eğitilmiş olmakla ilintilendirdiği temel niteliklerini geliştirme fırsatlarından mahrum etme ihtimali vardır. Baştan aşağı tüm eğitim sistemimizde, entelektüel bir kişinin oluşması ve yetişmesine imkân tanınmamıştır. Bunun yanı sıra çevresindeki dünyaya karşı eleştirel bir yaklaşımla, şimdiki zamanı da tarihin bir parçası olarak düşünen ve öğrenmiş olanlara pek yer vermemiştir. Baştan savma bir ortaokul eğitimi görmüş ya da sıradan bir kolej diploması almış büyük bir çoğunluk, açıkça düşünme yeteneği olmadan, az bilgili, zekâ ve insanlığın bütün ilim ve irfanından yoksun olarak hayata atılmaktadır.

1957 yılında Sovyetler Birliği'nin uzaya ilk Sputnik'i fırlatmasıyla tetiklenen heyecan, eğitim durumunun yansıttığı sosyal koşulların bir yönüdür. Birkaç kişi dışında, Hutchins'in ifadeleriyle- Amerikan eğitim sistemini eleştirenler "entelektüel ve ahlâki çöküntü" üzerinde fazlaca durmamaktadır.[86] Eleştirmenlerin ilgilendiği husus, eğitim sisteminin hem yarattığı ve hem de devamlılığını sağladığı insan kabiliyet ve potansiyellerinin kitlesel olarak ve zalimane bir biçimde ortadan kaldırılmasıyla ilintili değildir. Sadece yirmi beş yıl önce, eğitim sisteminin bugünkü gibi kötü olduğu zamanlarda, "hükümet ve işletmeler, eğitim sistemine karşı kayıtsızdılar. Hiçbir neden görmediklerinden, hiçbir malî destekte bulunmadılar. Sadece ilgilendikleri...öğretmenleri, öğrencilere sosyal bir değişiklik fikrini aşılamaktan alıkoymaktı".[87] Bugün, statükonun korunması için bu yönde ortaya çıkan ilginin sürmesine yardımcı olan husus, Amerikan toplumuna hâkim olan askerî ve işletme hilekârlarının acil gereksinimlerinin hemen karşılanıyor olmasıdır. Bu gereksinimler, insanların daha rasyonel ve insancıl olarak eğitilmesini gerekli kılmamaktadır-gerçekte, böylesi bir eğitime karşı çıkılır. Gerçekten talep ettikleri, yeter sayıda usta teknik personel ve ve birinci sınıf bilim adamlarıdır. Bu personelin elde edilmesi için, tüm kitlenin eğitilmesi gerekmemektedir. En umut veren, IQ'su en yüksek olan azınlığın örgütlenmesi yeterlidir.[88]

Buna binaen, okullarda ve kolejlerde eğitim standartlarını yükseltmek için son zamanlarda gösterilen çabalar, öncelikle sözüm ona "yetenekliler" olarak adlandırılanların üzerinde yoğunlaşmaktadır. "Bu yetenekli çocuk-

86) *Ibid.*, s. 16.

87) Hutchins, *The Higher Learning in America*, s. x.

88) Sanayi ve askerî kuruluşlarda, "bilimsel-sanayi devriminin" meyvelerinin sömürülmesi, tüm emek gücünün okuryazarlığının ve yeteneklerinin gelişimine değil, az sayıda iyi yetişmiş bilim adamlarının ve mühendislerin, nitelikli mekanikçi ve ustabaşlarının varlığına bağlıdır. Sıradan bir işçide olması istenen yetenekler, gerçekte, iş rutin bir hal aldıkça ve basitleştikçe azalmaktadır. Bu sorunla ilgili olarak bakınız James R. Bright, *Automation and Management*, Boston, 1958, s. 176 ve devamı.

ların programı hemen hemen münhasıran üst gelir grubunda bulunanlara hizmet etmesine"[89] rağmen, eğitim yetkililerimiz bu programın eğitimde bir "sıçrama" sağlayacak en umut verici bir yol olduğunu söylemekten hiç çekinmemektedirler. Bu nedenle, Rockefeller Brothers Fund'un seçkin yazarlarının eğitimle ilgili hazırladıkları raporda, "bizim" kendimizi "bireyin onuruna", "entelektüel, ahlâki ve ruhsal gelişimine", "herkese fırsat eşitliği" ilkesine adadığımızdan söz edilmektedir; sadece, "toplumumuz, alışılmamış yetenek ve potansiyellere sahip bireylere pek dikkat etmemektedir" diye yakınılmaktadır. Bu yetersizlik, şimdi "mükemmelin aranmasıyla" onarılmalıdır ve "mükemmeli aramanın" da, sokaktaki adamın eğitimine aşılması güç bir engel teşkil edeceğini düşünenler için de şu söylenmektedir: "Mükemmel ile ilgili görüşümüz, çeşitli düzeylerdeki başarıyı kapsamalıdır. ...Soyut bilimsel faaliyetlerde, sanatta, müzikte, yönetim faaliyetlerinde, zanaatkârlıkta, insan ilişkilerinde, teknik çalışmalarda mükemmellik söz konusudur".[90] Ayrıcalıklı olanlara daha çok ayrıcalık tanınırken, hendek kazıcısının hendek kazmada "mükemmellik peşinde koşmasını" sağlayacak bundan daha iyi bir formül olabilir mi?

Eğitim sisteminin durumuyla ilgili geniş bir çalışma yapan profesör Conant, ilgisini en çok "akademik olarak yetenekli" olarak sınıfladığı tüm lise öğrencilerinin yüzde 15-20'sinin çektiğini samimi bir biçimde kabul etmiştir. "Doktor, avukat, mühendis, bilim adamı, üniversite öğretim üyesi ve öğretmen olmaya hazırlanan gençlerin oranının, Avrupa'da olduğu gibi bu ülkede de, aynı olduğunu...bir yaş grubunun yüzde 6'sı olduğunu"[91] belirledikten sonra, tüm dikkat ve ilgisini bu elit kesim üzerinde toplamıştır. Conant'a göre, "akademik olarak yetenekli" olanlara bir fırsat verilmelidir: bu kişiler, daha çok şeyle mücadele etmeli, akademik konuları içeren programları yoğunlaştırılmalı ve genişletilmeli, daha fazla dil öğretilmeli ve okulda daha fazla çalışmaları sağlanmalıdır.[92]

---

89) Sexton, *Education and Income*, s. 60.

90) Rockefeller Brothers Fund, Inc., *The Pursuit of Excellence: Education and the Future of America*, Garden City, New York, 1958, 1. ve 2. Kısım. Son cümle s. 16'dadır.

91) Conant, *The American High School Today*, s. 3.

92) Yapılacak ciddi bir seçimin ve hatta yetenekli çocuklar için hazırlanan programların belli koşullarda yararlı olmayacağından söz etmiyoruz. Bu nedenle, geri kalmış bir durumdan çıkmakta olan yoksul bir toplum, yüksek nitelikli bir kitlesel eğitime girişemeyebilir. Ancak, Sovyetler Birliği "kitlesel eğitimini, Avrupa'nın okulları düzeyine yakın ve skolastik olarak Amerikan kolejlerinin üniversiteye hazırlayan liselerinin oldukça üzerinde bir düzeyde sağlıyorsa" (Rickover, *Education and Freedom*, s. 177), Birleşik Devletler, eğitimde tayınlamaya gitmeden, çok daha hırslı ve yaygın bir eğitim sistemini maddî olarak destekleyecek kaynaklara sahiptir.

Conant'ın, geriye kaln öğrencilerin yüzde 80 ilâ 85'ine yaklaşımı oldukça farklıdır. Pleb'ler için yazdığı reçete, "pazarlanabilecek yeteneklerin gelişimini sağlayacak derslerin anlamlı uyumudur". Bu dersler, "yönetim ve emekçilerin temsilcilerinden oluşan danışma kurullarının" yardımıyla tasarlanmalı ve kaydolan öğrenciler İngilizce, sosyal bilimler ve benzeri konularda eğitilirken, söz konusu ders programlarında akademik konularının yer alması için gereksiz baskılar yapılmamalıdır. Gerçekte, bu öğrenciler çerçevesinde, eğitim sisteminin tatmin edici olduğu söylenebilir. Ancak, Conant'ı asıl endişelendiren husus, stenografi, daktilo, büro makinelerini kullanma, ev ekonomisi, ticaret, perakendecilik ve otomobil servisleri hakkındaki derslerle liselerde yıllarını harcayan öğrencilerin gerçek bir eğitim almadıkları değil, bu öğrencilerin büyük bit kısmının -ve siyahların büyük bir kısmının- okulu bıraktıkları ya da mezun oldukları zaman iş bulamamalarıdır.

> *1961 yılının Haziran'ında yazdığım gibi, ülke çapında her yaş grubu için geçerli olan işsizlik oranı yüzde 7'dir. Ancak, yirmi bir yaş altındaki gençler arasındaki işsizlik oranı yüzde 17 ya da tüm ülkedeki işçiler hesaba katıldığında geçerli olan işsizliğin iki katına eşittir. Asıl düşüncem, bu gençlerin, kendilerini özellikle büyük sayılarda büyük şehirlerin yoksul semtlerinde toplanmış halde bulmalarıdır. "Özgürlük", "hürriyet" ve "fırsat eşitliği" kelimeleri bu gençler için anlamı nedir? Bu gençleri nasıl gayrete getirerek ve kendilerini adamaları sağlayarak, komünizmin amansız baskılarına karşı koymalarını mümkün kılabiliriz?*[93]

Conant'ın "temel düşüncesi", "bu gençlerin" ve iş bulma konusunda daha şanslı olanların cahil ve ilgisiz kalması değil, söz konusu gençlerin Komünizme karşı koymada zayıf düşmeleri ve bir "sosyal dinamite" dönüşme ihtimalleridir.

Hâkim sınıfın eğitim sistemindeki gerçek çıkarlarını açık bir biçimde ortaya koyması nedeniyle Conant'ı bir kere daha kutlamak gerekir. Vahşi realizmi, mevcut koşulları, boş yere kullanılan "bireysel onur", "özgür insanın tinsel evrimi" gibi sözlerden daha fazla aydınlatmaktadır. Ülkenin en eski üniversitelerinden birinin rektörünün halkın yüzde 80 ilâ 85'ini "eği-

93) Conan, *Slumps and Suburbs*, s. 34.

tilemez" olarak tanımlaması, toplumumuzun kültürel iflâsını gösteren çarpıcı bir delildir; eğitimden ne kastettiğimizi söylememiz gerektiği belirtildiğinde, "üzerine tatsız bir yorgunluk çökmektedir". Kendi hesabına, Conant, "eğitimi, okullarda ve kolejlerde olup biteni göz önüne alarak tanımlamaya hazırdır".[94] Bu, insanoğlunun tüm insancıl geleneğinin mutlak olarak reddedilmesi değildir de nedir?

94) Council for Basic Education, *Bulletin*, January 1960, s. 3'ten alınmıştır.

XI
İRRASYONEL SİSTEM

Malların ve emek gücünün pazarda alınıp satılması kapitalizmin özünü oluşturur. Böylesi bir toplumda, iktisadî konularda olduğu kadar, yaşamın diğer yönlerinde de geçerli olan eşdeğerlerin mübadelesi ilkesi, *quid pro qou*, kişiler arasındaki ilişkiler üzerinde egemendir.

Eşdeğerlerin mübadelesi ilkesi kapitalist toplumda yaygın olarak uygulanmaz, uygulanmamıştır da. *Capital*'in birinci cildinin sonlarına doğru Marx'ın da oldukça tatmin edici bir biçimde ortaya koymuş olduğu gibi, sermayenin ilksel birikimi şiddet ve yağmalama yoluyla gerçekleşmiştir. Aynı yöntemler, kapitalizme bağlı koloniler ve yarı kolonilerde hâlâ da kullanılmaktadır. Bununla birlikte, *quid pro qou*'nun ideolojik etkisi mutlak hale gelmiştir. Kapitalistler, kendi aralarındaki ilişkilerinde ve hükmettikleri kişilere öğrettikleri konularda *quid pro qou* ilkesine hem hareketlerini yönlendiren ve hem de ahlâki bir standart olarak tam anlamıyla bağlanmışlardır.

Bu bağlanma, üretim ilişkilerinin gelişmesinde ve insan bilincinin evriminde ileriye doğru atılan önemli bir adımı yansıtmaktadır. Kapitalizmin temel kazanımı olan insan ve maddî kaynakları daha rasyonel kullanımı, sadece eşdeğerlerin mübadelesi temelinde gerçekleşebilmiştir.[1] Aynı za-

1) Max Weber'e göre, muhasebedeki çifte defter tutma işlemi, klâsik *quid pro qou* ilkesi sonucunda gelişmiştir ve bu da sosyal tarih içinde önemli bir aşamadır.

manda, *quid pro qou* rasyonalitesinin, gelişmenin belli bir aşamasında üretim güçleri ve ilişkileriyle karşılaştırılamayacak bir kapitalist rasyonalite olduğu unutulmamalıdır. Bunu dikkate almamak ve *quid pro qou*'yu evrensel bir rasyonel davranış parolası olarak değerlendirmek, burjuva ideolojisinin bir yönüdür. Bu aynen sosyalizmde, bir sosyalist toplumda karşılaşılan iktisadî sorunların doğasına ilişkin olarak ortaya konan ütopik görüşe ihanet olacağını ileri süren radikal söylem çerçevesinde, eşdeğerlerin mübadelesinden vazgeçilmesi gibidir.[2]

Ancak, *quid pro qou*, kapitalizmin yaşam süresi içinde bile rasyonel bir iktisadî ve sosyal örgüt ilkesi olarak bozulmaya maruz kalmaktadır. Dev şirket, pazardan iktisadî faaliyetlerinin büyük bir kısmını geri çekmekte ve bunları bilimsel olarak tasarlanmış yönetime bırakmaktadır. Bu değişiklik, sistemin kısımlarının rasyonalitesinde sürekli bir artışı ifade etmektedir. Ancak, bu, bir bütün olarak sistemde rasyonaliteyi beraberinde getirmemektedir. Aksine, emtianın üretim maliyetlerine göre değil de, maksimum kâra göre fiyatlanmasıyla, *quid pro quo*, rasyonel iktisadî örgüt geliştiren bir unsur olmaktan çıkıp, potansiyel bir bolluğun ortasında kıtlığın devam etmesini sağlayan bir formül haline gelir. İnsan ve maddî kaynaklar, pazardaki potansiyel çıktı miktarıyla (*qou*) mübadele edilecek para olmadığından (*quid*) atıl hale gelir. Bu, böyle bir çıktının reel maliyeti sıfır bile olsa, doğrudur. Gelişmiş kapitalist ülkelerde, nüfusu büyük bir kısmı derin bir yoksulluk içinde yaşarken, azgelişmiş ülkelerdeki milyonlarca kişi, üretebilecekleri şeylerle ihtiyaç duyduklarını mübadele edebilmelerini sağlayacak bir düzenin bulunmaması nedeniyle hastalık ve açlık altından kıvranmaktadırlar. Mübadele edilecek olanın maliyeti sıfır olduğunda eş-

---

2) Marx, *Critique of Gotha Program* adlı kitabında, sosyalist bir toplumda, eşdeğer mübadelenin, insan ve maddî kaynakların etkin dağılımında ve kullanımında bir yol gösterici olarak uzun bir süre varlığını sürdürmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bununla birlikte, aynı şekilde, sosyalizmden komünizme geçişte, bu ilkeye karşı, "Herkesten yeteneğine göre, herkese ihtiyacına göre" görüşüne yer verilerek, sürekli bir mücadele edilmesi gerektirir. Sosyal üretimim tek bir büyük işletme olarak örgütlendiği ve kıtlığın ortadan kaldırıldığı gelişmiş komünist toplumda, eşdeğerlerin mübadelesi ilkesi artık iktisadî faaliyeti örgütleyen bir ilke olmaktan çıkar. Daha açıkçası, bu ilke, böylesi bir toplumda sürdürüldüğünde göreceği işlev, oturma odasındaki sandalyeyi, yatak odasına götürmek için mobilyanın değeri kadar oturma odasına bedel ödemek ve yatak odasına da kredi açmaktan öte bir şey olmaz. Bunun, geleceğin komünist toplumunda rasyonel hesaplamalardan vazgeçileceği anlamına gelmediği açıktır. Söylenmek istenen husus, iktisadî hesaplamalara ilişkin rasyonalitenin doğasının önemli değişiklikler geçireceğidir. Bu değişiklik de, insan ihtiyaçlarının ve toplumdaki insanlar arasındaki ilişkilerin dönüşümünü ifade eder.

değerlerin mübadelesinin dokunulmazlığı konusunun ısrar edilmesi, kaynakların büyük bir kısmı israf edilirken, bu konuda sıkı bir tasarrufa gidilmesi -tüm bunlar, değer kavramının ve *quid por qou* ilkesinin başlangıçta ortaya koyduğu rasyonalitenin inkârı anlamına gelmektedir.

Burjuva düşüncesinin böylesi belli başlı kategorilerinin demode olması, tekelci kapitalizmin çelişkili doğasının bir belirtisidir. Bu demode oluş, fiilî üretim sürecinin hızlı bir biçimde rasyonalize hale gelmesiyle sistemin bir bütün olarak azalmamış doğallık arasında giderek keskinleşen çelişkiyi yansıtmaktadır.[3] Bu çelişki toplumu her yönden etkilemektedir. Rasyonalite, yeni bilinç alanlarını ele geçirirken, burjuva düşüncesinin bir bütün olarak toplumun gelişimini kavramadaki yeteneksizliği, değişmeden kalmıştır. Bu da, kapitalist düzenin sürmekte olan doğallığını ve irrasyonalitesini yansıtmaktadır.

Bu çerçevede, sosyal realite, yaşamın ötesinde, karmakarışık ve fetiş olarak kavranmaktadır. İrrasyonel ve insanî olmayan sosyal düzeni haklı çıkarmak için güçsüz ve bu düzenin yarattığı sorunları çözme yeteneği olmayan burjuva ideolojisi anakronistik ve can çekişmekte olan kavramlara sarılmaktadır. Burjuva ideolojisinin çöküşü, yeni fetişler ve yarı gerçeklerden çok, eski fetişler ve yarı gerçekler açık yalanlar haline geldiğinde kendini göstermektedir. Bu eski fetiş ve yarı gerçekler, bir zamanlar sahip oldukları gerçeğin içeriğini ne kadar çok kaybederse, söz konusu eski fetiş ve yarı gerçekler üstünde, popüler bilince yönelik reklâm sloganları gibi, o kadar fazla durulmaktadır.

Birleşik Devletler ekonomisinin bir "hür teşebbüs" sistemi olduğu iddiası, üzerinde durulması gereken bir husustur. Girişim, herhangi birinin istediği zaman istediği işi yapmaya başlaması anlamında hiçbir zaman özgür olmamıştır. Ancak, bu kavram, bir taraftan rekabetçi kapitalizmin nispî özgürlüğü ve diğer taraftan da lonca sistemi ve merkantilist devletin yüklediği kısıtlamalar arasındaki farkları belirtme açısından gerçeğin önemli bir yönünü ortaya koymaktadır. Doğrulukla ilgili sınırlı iddiasını çok önceden kaybeden, bugün dev şirketlerin, tekelci güçlerini rahatsız etmeden kullanma özgürlüğüne sahip olduğu belirtilen "hür teşebbüs", tüm tanımlayıcı ya da açıklayıcı geçerlilikten yoksun bir parolaya dönüşmüştür.

---

3) Bu kısımda doğal ve doğallık kelimelerini, insanların, rüzgâr ve gelgit gibi kontrol edemedikleri ancak kendilerini ona uydurdukları büyük doğa güçler tarafından yönetilen toplumları belirtmek amacıyla kullanacağız.

Benzer şekilde ardı arkası kesilmeyen bir başka tekrar da, Birleşik Devletler'in bugünkü siyasî rejiminin demokrasi olduğudur. Tüm diğer kapitalist ülkelerde olduğu gibi, Birleşik Devletler'de de mülk sahibi olmayan kitleler hiçbir zaman yaşam koşullarını ya da hükümetin politikalarını belirleyen bir konuma gelmemişlerdir. Bununla birlikte, demokrasi, monarşik despotizmin yıkılması ve bunun yerine sayıca az olan burjuvazinin güçlerinin geçmesi anlamına geldiği sürece, bu terim, tüm dikkatleri toplum yaşamındaki büyük bir değişikliğe toplamaya başlamıştır. Ancak, büyük bir iktisadî güce sırtını dayamış ve toplumun siyasî ve kültürel yaşamında bütün önemli kararları veren küçük bir oligarşinin var olduğu bir toplumda bu gerçekten geriye ne kalmıştır? Açıkçası, böylesi bir toplumun demokratik olduğunu iddia etmek, gerçeği açıklamak değil, gizlemektir.

Ya da hâlâ hâkim bir ideoloji olan dini düşünün. Dinî dünya görüşünün yanlış bir bilinç olduğunu da ve Hıristiyanlığın ve diğer örgütlü inançların işgalleri, sömürüyü ve insanlık dışı davranışları rasyonalize etmek ve haklı göstermek için kullanıldığını da sürekli olarak tartışmak anlamsızdır. Dinî bilicin, geçmişte, uygarlığın bilgi ve sanatın gelişimini hızlandırarak gerçeğe katkıda bulunduğu açıktır. Avrupa'nın en karanlık yüzyıllarında dilin, bilimin ve tarihî düşüncenin koruyucusu Roma Katolik Kilisesi olmuş ve modern bilim de inanç ve akıl arasında yüzyıllarca süren bir mücadele sonucunda şekillenmiştir. Dinin rolü bugün ne kadar değişiktir! Rasyonalizme ne kadar açık bir biçimde yenik düşerse, insanların düşünce ve davranışları üzerindeki etkisi ne kadar azalırsa, hâkim ideolojinin bu kısmını satma çabaları da o kadar rahatsız edici olmaktadır. Caddelerdeki reklâm panolarında yer alan "İsa Kurtarır" sloganları, civar semtlerdeki kiliselerin yoğun reklâm faaliyetleri, dinî kurumlara katılmak üzere geliştirilen teşvikler, basın yayın ve radyo aracılığıyla milyonlarca eve yönelik dinî yayınlar; tüm bunların, halkın inancı ve ahlâkî ilkeleri açısından pek önemli değildir ve hâlâ da halkın gerçeği algılaması açısından önemsizdir. Dini pazarda satışa sunulanlar, "pozitif düşünce gücüne" ya da "gönül rahatlığına" nasıl ulaşılabileceğini öğreten şeylerdir-içki, sakinleştirici haplar, deniz seyahatleri ve yaz tatilleri de aynı ayarda tutulan şeylerdir.

Burjuva ideolojisi, artık, mevcut kaos içinde düzeni ayırt etmeye ve yaşamın anlamını keşfetmeye çalışan bir dünya görüşü, *Weltanschauung*, değildir. İçinde, burjuva politikalarının temel hedeflerine ulaşmasını sağlayacak araç ve oyunların bulunduğu bir kutuya dönüşmüştür. Bu hedefi - ilk zamanlar, burjuvazi tarafından maddî gelişim ve bireysel özgürlük ola-

rak tanımlanmıştır- gittikçe sınırlayan tekbir şey vardır: tüm kötülükleri, saçmalıkları ve irrasyonalitelikleriyle statükonun, diğer adıyla "özgür dünyanın" korunmasıdır.

Bu statükonun makul bir savunmasını yapmak mümkün tabii ki değildir ve gerçekte böylesi bir çabaya da artık pek rastlanmamaktadır. Savunma, tekelci kapitalizmin rasyonalitesi ve arzu edilebilirliği yerine, tekelci kapitalizmin tek alternatifi olan sosyalizmi giderek reddetmeye ve sosyalizmin gerçekleşmesinin tek yolu olan devrimi suçlamaya yönelik olarak gelişmektedir. Daha iyi, daha insancıl, daha rasyonel bir toplum yaratma peşinde olanlar, bilimdışı, ütopik ve yıkıcı olmakla suçlanmakta; aynı şekilde mevcut toplum düzeni mümkün olan tek olmanın yanı sıra aklın da kabul edebileceği tek şey olarak gösterilmektedir.

Toplumun üretim yöntemleri ve bu yöntemleri içinde barındıran örgütlerin giderek artan rasyonalitesiyle, bütünün işleyişi ve algılanmasında hiç azalmayan doğallık ve irrasyonalite arasındaki çelişki, tekelci kapitalizmin işareti olan ideolojik boşluğu yaratmaktadır. Ancak, statükoyu savunanların inanmamızı sağlayacakları gibi, bunun, "ideolojinin sonu" olmadığı konusunda ısrar etmeliyiz. Bu, yükselen kapitalizm ideolojisinin, genel kriz ve dünya kapitalist düzeninin çöküş ideolojisi tarafından yerinden edilişidir. Asıl amacın antikomünizm olması ne tesadüfîdir ve ne de siyasî güçlerin geçici olarak birleşmesinin sonucunda ortaya çıkmıştır. Modern kapitalizmin siyasî ve iktisadî politikalarının içeriği silâhlanma ve Soğuk Savaş'tır. Bu politikalar sadece *anti* olabilirler; geride, *pro* olmalarını sağlayabilecek hiçbir şey kalmamıştır.

2

Adam Smith uluslarının zenginliğinin anahtarı olarak işbölümü olduğunu gördü ve haklıydı. Ondan önce ve sonra gelenin birçoğu da işin daha karanlık kısmını gördü ve onlar da haklıydı. Marx'ın ifadeleriyle, "işbölümünün, toplumun sadece iktisadî değil, her alanına egemen olur ve her yerde, insanı uzmanlaştırma ve türlere ayırma sisteminin temellerini atar. İnsanın bir yeteneğini diğer yetenekleri aleyhine geliştirmesi, Adam Smtih'in ustası olan A. Ferguson'un, 'Köle bir ulus yaratıyoruz, özgür vatandaş kalmıyor' diye feryat etmesine neden olmuştur".[4]

On dokuzuncu yüzyılın, Owen ve Fourier'den Marx ve Engels'e kadar,

4) *Capital*, Cilt I, Kısım 14, Kesim 4.

büyük sosyal eleştirmenleri kapitalist işbölümünün derin insanlık dışı etkilerine karşı öfkeyle hareket etmişlerdir. Bu yazarlar, iyi bir topluma ilişkin olarak büyük ölçüde birbirinden farklı görüşlere sahip olmakla birlikte, hepsi de bir ortak noktada buluşmuşlardır: tüm insanların, "özgür vatandaşlar" olarak, tüm yetenekleriyle ve potansiyellerini tam anlamıyla gerçekleştirerek gelişmelerini sağlayacak koşulların yaratılması zorunluluğu. Bazıları, yitirilen Altın Çağ'a dönme gibi romantik fikirlere sahipti. Marx ve Engels'in içinde en etkili isimler olarak yer aldığı bir eleştirmen grubu ise çözümü, insanın emek üretkenliğinin bilimsel ve teknolojik bir ilerleme sonucunda maksimum bir düzeyde gelişmesinde görmüştür. Marx, *Critique of Gotha Program* adlı kitabındaki ünlü paragrafında şunları söylemektedir:

> *bireyin köleleştirilerek işbölümünün tahakkümü altına alınmasıyla birlikte, zihinsel ve fizikî emeği arasındaki antitez ortadan kalktığında, emek bir yaşam aracı olmaktan çıkıp, yaşamın temel ihtiyacı olduğunda, üretken güçler bireyin tüm gelişimiyle birlikte arttığında, ortak refahın ürünleri bol bol aktığında; dar burjuva görüşünün dışına çıkmak mümkün olacaktır. Ancak, o zaman, toplum, bayrağının üstüne şunları yazabilecektir: Herkesten yeteneğine göre, herkese ihtiyacına göre.*

Marx, bu derecede yüksek bir emek üretkenliğinin ancak "komünist toplumun en üst aşamasında" olabileceğini düşünmüştür. Şimdi bunun bir yanılsama olduğunu anlayabiliyoruz. Emek üretkenliğini artırma açısından kapitalizm, Marx'ın ve hatta çağdaş burjuva sosyal bilimcilerinin bile hayal ettiğinden daha büyük bir güce sahiptir. Dev şirket, bilim ve teknolojide gelişme sağlamak ve bunları mal ve hizmet üretiminde kullanma açısından benzersiz bir araç olduğunu ispatlamıştır. Bugün Birleşik Devletler'de yoksulluğu yenmek, herkesin yaşam gereksinimlerini karşılamak ve yaşamı kolaylaştırmak, herkese iyi bir eğitim ve yeteneklerini tam anlamıyla geliştirmesini mümkün kılmak için boş zaman verme imkânını sağlayacak her şey mevcuttur -kısaca, Marx'ın yazmış olduğu gibi, insanı uzmanlaştırma ve türlere ayırma sisteminden uzaklaşmak için.

Gerçekte, tabii ki, olan bu değildir. İnsanlar hâlâ uzmanlaşmakta ve türlere ayrılmakta, işbölümü tarafından kendileri için hazırlanan hücrelere hapsedilmekte, yetenekleri köreltilmekte ve zihinleri geriletilmektedir.

Marx'ın zamanında bile oldukça göze çarpan güvensizlik ve huzura yönelik tehditler tekelci kapitalizmdeki değişikliklerle aynı oranda gelişmekte ve hız kazanmaktadır.

> *Modern sanayi, mevcut üretim sürecini hiçbir zaman son ve değişmez bir biçim olarak görmez ve ele almaz. Bunun için de, bu sanayini teknik temeli devrimcidir, oysa önceki üretim tarzları özünde tutucuydu. Makineler, kimyasal süreçler ve diğer yöntemler yardımıyla, yalnız üretimin teknik temelinde sürekli değişiklikleri sağlamanın yanı sıra işçilerin görevleriyle, emek sürecinin sosyal bileşiminde de değişiklikleri beraberinde getirir. Böylece, aynı zamanda, toplumdaki işbölümünde de köklü değişiklikler meydana getirmekte ve sermayeyle işi kitlelerini durup dinlenmeden bir üretim sürecinden diğerine atmaktadır. Bu nedenle, büyük ölçekli sanayi, niteliği gereği, bir taraftan emekte değişmeyi, görevde akıcılığı, işçide genel bir hareketliliği gerektirirken, diğer taraftan da eski işbölümünü o katılaşmış özellik ve ayrıntılarıyla yeniden canlandırmıştır. Modern sanayinin teknik zorlukları yla, bu kapitalist biçim içinde yatan sosyal niteliği arasındaki mutlak çelişkinin, işçinin durumundaki her türlü karanlık ve güvenliği nasıl yok ettiğini; emek araçlarını elinden alarak, gerekli geçimlik araçlarından da yoksun bıraktığını ve parça işlerine bile el atıp onu nasıl gereksiz duruma getirdiğini görmüş buluyoruz. Bu başa çıkılmaz çelişkiyi, daima sermayenin emrinde olması için sefalet içinde yaşayan yedek ordu gibi bir canavarın yaratılmasında, işçi sınfı içinde durup dinlenmeden verilen kurbanlarda, emek gücünü har vurup harman savurmasında ve her iktisadî gelişmeyi toplumsal bir rekabet haline dönüştüren sosyal anarşinin yol açtığı yıkımlarda olanca çılgınlığıyla da görmüş bulunmaktayız.*[5]

Yukarıda ifade edilenleri bugüne getirmek için, sanayinin, geçen yüzyılla karşılaştırılamayacak kadar büyüdüğünü, otomasyon ve sibernetiğin kullanılmasıyla birlikte sanayinin teknik temelinin daha devrimci bir hale geldiğini ve sanayinin birçok kolunda belli alt bölümlerin oluşturulmasıyla işlerin bastırılmasının hiçbir zaman böylesine şaşırtıcı bir hızda olmadı-

5) *Capital*, VCilt I, Kısım 13, Kesim 9.

ğını söylemek gerekmektedir. Ekonominin hizmet sektörü (hükümet de buna dâhildir) olarak adlandırılan sektöründe işler artmasaydı, emeğini satarak yaşamını sürdürecek olan işçilerin durumu gerçekten çok umutsuz bir hale gelirdi.

Hizmet sektörünün büyümesi, modern teknolojinin iş-yıkıcı etkilerini kısmen telâfi ederken, kapitalizmde, bu ve bu konuyla ilgili gelişmeler, emek sürecine karşı geliştirilen insanlık dışı davranışlara bir yenisini daha eklemiştir. Daha önceki kısımlarda belirttiğimiz ve tekelci kapitalist toplumun ürününün büyük ve giderek artan bir kısmının, gerçek insan ihtiyaçları göz önüne alındığında, yararsız, israfa neden olan ya da tümüyle yıkıcı niteliğini durmadan tekrar etmenin bir anlamı yoktur. Bunun en açık örneği, tek amacı, dünya halklarını, sorunlarının tek çözüm yolu olan devrimci sosyalizmden uzak tutmak olan askerî aygıtın yuttuğu on milyarlarca dolar değerindeki mal ve hizmetlerdir. Ancak, insanlık dışı davranışlarda bulunanlar sadece askerî aygıta insan ve malzeme sağlayanlar değildir. Aynı şey, kimsenin ihtiyaç duymadığı mal ve hizmetler için talep yaratan, bunları üreten işçiler için de, değişik ölçülerde söylenebilir. Ekonomini değişik sektörleri ve dalları öylesine karşılıklı bağımlılık içindedir ki, hemen hemen herkes şu ya da bu şekilde bir insanlık dışı faaliyete bulaşmaktadır: Vietnam halkına karşı savaşan birliklerin yiyecek ihtiyacını karşılayan çiftçi, yeni bir otomobil modeli için alet ve makine yapanlar, insanların zihinlerini kontrol etmek ve zehirlemek için kağıt, mürekkep ve TV gibi ürünleri üreten imalâtçılar v.s., v.s.

Paul Goodman şöyle demektedir: "(önemli birkaç istisna dışında) tam istihdam sağlanmıştır. Ancak, gerekli ve hiç şüphesiz yararlı olan işlerin sayısı azalmaktadır. Bu, enerji ve bir insanın sahip olduğu en iyi yeteneklerin kullanılmasını gerektirir. Bu da, bir insanın şeref ve saygınlığını korumakla sağlanabilir".[6] Goodman, bu "basit nesnel gerçeğin", bu toplumdaki gençlerin karşılaştığı sorunları açıklamada önemli olduğunu vurgulamakta kesinlikle haklıdır. Ancak, sorun, bundan daha büyüktür: işe yabancılaşmayı, alaycılığı, tekelci kapitalizmin her köşesine ve çatlağına nüfuz eden çürümeyi ve bir tarih duygusu olan herkesin toplumun karakteristik veçhelerinin tam anlamıyla çökmekte olduğunu görmezlikten gelmesinin mümkün olmadığını açıklamakta, bu gerçek çok daha önemlidir.

---

6) *Growing Up Absurd*, New York, 1960, s. 17.

3

John Updike'ın karakterlerinden birine, işinden hoşlanıp hoşlanmadığı sorulduğunda verdiği cevap, "Hoşlansaydım, iş olmazdı" biçimindedir. Özellikle şanslı ya da ayrıcalıklı işçilerden oluşan çok küçük bir azınlık, bu cevap konusunda hemfikirdir. İşçiler yapmakla yükümlü oldukları dar çerçevelere oturtulmuş işlerin çoğunun ilginç olan bir yönü yoktur. İşçi, en iyisi belirsiz ve en kötüsü onur kırıcı olan işler çerçevesinde, gösterdiği çabadan tatmin olmamaktadır. İşçinin bizzat kendisi hesaba katılacak olursa, tek teselli aldığı ödeme çekidir.

Ödeme çeki bu toplumda çalışanların almasına izin verilen yegâne zevktir. Kendine saygı, statü ve arkadaşları tarafından kabul edilmek, öncelikle sahip olunan maddî unsurlara bağlıdır. İşçinin evi, arabasının modeli, eşinin giysileri; bunların hepsi, başarı ya da başarısızlıkların ölçüsü olarak çok önemlidir. Mevcut sosyal çerçeve içinde söz konusu tüketim nesnelerinin tatmin etme özellikleri giderek azalmaktadır. İşçinin kendisini işiyle özdeşleştirmesini ortadan kaldıran benzer güçler, işçinin kendisini bir tüketici olarak tanımlamasını da erozyona uğratmaktadır. Malların sağladığı statü nedeniyle aranması çerçevesinde, eski ve ucuz olanın yerine yeni ve pahalı olanın ikâme edilmesi, malların artık hizmet etme özelliklerinden uzaklaşıp, sosyal merdivende üst basamaklara tırmanmaya yardım eden bir araç haline gelmesine neden olmuştur.

Bu nedenle, tüketim, ekmek parası kazanmaya devam etme sürecinin bir çeşit uzantısı ve devamı olmuştur. Dükkânda ya işyerinde, arkadaşlarını önüne geçmek için sürekli baskı altında kalan işçi gibi, tüketici de, iş dışında, komşularının önüne geçmek için aynı amaçları gütmektedir. Ne işçi ve ne de tüketici gerçekten tatmin olabilmektedir. Hep yeni bir iş peşinde koşmakta, hep daha iyi bir semte taşınmak istemektedirler. Bu nedenle, iş ve tüketim aynı belirsizliği taşımaktadır: yaşam için gerekli olanlar karşılanırken, esas içeriğini ve anlamını kaybetmektedirler.

İşçinin çalışmadığı zamanla ilgili olarak da durum aynıdır; boş zamanın kullanılması. Boş zaman, geleneksel olarak, "eğlence" yani zihinsel ya da fiziksel enerjisinin zorunlu olarak bağlandığı işten uzaklaşıp, gerçekten ilgi duyulan alanlara yöneltilmesi çerçevesinde ele alınmıştır. Bununla birlikte, şimdi, boş zaman tercihi de değişikliğe uğramıştır. Erich Fromm'un da gözlemlediği gibi, boş zaman, edilginlik, tembellikle geçirilen zamanla eşanlamlı olarak kullanılmaya başlanmıştır. Boş zaman, artık, bir kimsenin işinde yapmak zorunda olduğu işten ayrı olarak, yapmak istediği işle

uğraşması değil, hiçbir iş yapmaması anlamına gelmektedir. Bir şey yapmamanın nedeni, kısmen, insanî olarak ilgili şeylerin çok az olmasındandır. Ancak, belki de bunun asıl nedeni, kapitalist bir toplumdaki yaşamın boşluk ve amaçsızlığının bir şeyler yapma arzusunu köreltmesidir.

Geceleri, hafta sonları, tatillerde; hiçbir şey yapmama eğilimi, boş saatleri doldurması beklenen eğlence türlerinin belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Ne sunulursa sunulsun; okuma, sinema, radyo ve TV programları, temel ilke, karşında bulunanların zihinsel ve duygusal kaynaklarından yersiz taleplerde bulunmamaktır: amaç, "eğlence", "gevşeme" ve "hoş vakit" geçirilmesinin sağlanmasıdır; kısaca, edilgin olarak elde edilecek eğlence. Bunu sağlayacak unsurların şekli ve örgütlenmesi bile bundan etkilenmektedir. Gösteri süreklidir, sinemaya her zaman gidilebilir. Kitap baştan sona ya da sondan başa doğru okunabilir. Bir dizinin birkaç bölümünü izlememek önemli değildir. TV kanallarını istenildiği gibi ve uyumu bozmadan zaplamak mümkündür.

Diğer "zaman öldürme" çeşitleri; ne açıklayıcı ifade ama, kusursuz değildir. Sporsever olmak herhangi bir faaliyette bulunmayı ya da bir yeteneğe sahip olmayı gerektirmez. Her mevsim yapılan spor faaliyetleri bulunmaktadır. Dev şirketler bu faaliyetleri radyo ve televizyonlarda yayınlatmayı kârlı bulduklarından, söz konusu spor karşılaşmalarının yapıldığı yerlere gitmek bile gerekmez. Ayrıntılı istatistikler özel kitap ve dergilerde düzenli yayınlandığından, hayatında hiçbir sporla uğraşmamış kişiler bile bir uzman edasıyla takımlar ve oyuncular hakkında fikir beyan edebilirler. Mevsimine uygun spor dallarına yılın değişik zamanlarında ilgi duymak, insanların ortak alanları haline gelmiştir. Farklı otomobillerin markalarının ve modellerinin iyi ve kötü yanları gibi, takımların ve oyuncuların güçlü ve zayıf olduğu yönleri, gevezelik yapmaktan başkaca bir şeye dönüşmemektedir.[7]

Konuşmanın gevezeliğe dönüşmesi, boş zamanın günlük yaşamda yarattığı dejenerasyonun en iyi belirtisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Arkadaşlık gibi, konuşmak için de bazı ortak amaçların, ilgilerin ve faaliyetlerin olması gerekir. Arkadaşlık duygusal bir bağlılığı, konuşma ise entelektüel bir çabayı gerektirir. Bu önkoşullar yoksa, insanların bir arada olmalarına

---

7) Bu ilgi birlikteliği, sadece sosyal sınıflar içinde değil, sınıflar arasında da yapay bir dayanışma yaratmak konusunda önemli bir ideolojik bir görevi yerine getirmektedir. Detroit beyzbol ya da hokey takımının taraftarı olarak, General Motors başkanı ve temizlikçisi eşit duruma gelmektedir.

rağmen herhangi bir biçimde birbirleriyle ilgili olmadıklarında, hem arkadaşlık ve hem de konuşma dumura uğrar. İnsanların söyleyecekleri bir şeyleri olmadığında, "kısa konuşmalar", bugünün düzeni haline gelmektedir. Arkadaş kelimesi anlamını yitirdikçe ve herhangi bir zamanda karşılaşılan biri için kullanılmaya başlandıkça, artık söz konusu kelime belli bir kişi için değil, herhangi biri için kullanılabilecek bir kelime haline gelir. Sosyal olarak bir araya gelmek, başkalarıyla toplanmak amacıyla değil, yalnız kalma korkusunu gidermek amacıyla gerçekleştirilmektedir. Alkol, insanların bu şekilde bir araya gelememeleri sorununu çözen bir unsura dönüşmektedir.

Bu tür bir şenlikten elde edilen tatmin geçicidir; akşamdan kalmayı önlemek mümkün değildir. David Riesman'ın da ifade ettiği gibi, yalnızlığın içinde boğulmanın önüne, kalabalığın bir parçası olarak geçilemez. Yalnızlığın sefaleti ve birlikteliğin dehşeti, kaynaşma ve geri çekilme arasında birbirinin zıttı bir davranış meydana getirir. Bir partiyi, evde de oturabilirdim, düşüncesiyle terk eden bir kişi, bir başkasına, partide de olabilirdim düşüncesiyle gider. Bu nedenle, insan, kendini süreli bir sosyalleşme girdabı içinde bulur, tabii ki, sınıfına, statüsüne ve gelirine göre farklı düzey ve ölçülerde. Ya da Arthur Miller'in dediği gibi, yalnız kalacaksa, kendi başına oturması gerektiği sonucuna vararak bir köşeye çekilir, evde çalışarak, çimleri keserek, ufak tefek işlerle uğraşarak zamanını geçirir. Tavuk gibi kuluçkaya yatarak ve kendi kendine söylenerek, radyoyu açıp haberleri ya da reklâmları dinler, TV'de bir Western filmi izler, sıkılınca skandal ve suç haberleriyle dolu gazetesine daldın daldın göz gezdirir. Kısacası, hiçbir şey yapmamanın birinden diğerine geçer, bütün bunları yaparken hafta başını, hafta başı olunca da hafta sonunu korkuyla beklemeye başlar.

Bu koşullarda, boş zamanın yarattığı duygu, işte edinilen deneyimle yakından ilintilidir; ezen, güçten düşüren bir can sıkıntısı. Boş zamanlarda yaşanan can sıkıntısının, hafta içinde yaşanandan daha baskı altına alıcı bir özellik taşıyacağını da belirtmek yerinde olacaktır. İş yaşamında söz konusu can sıkıntısı daha doğal gelebilir. Bir kişinin ekmeğini, bir başkasının alın terinden kazanmak çirkin bir ihtiyaç haline gelmiştir. Tüm insanlık tarihi boyunca, fiziksel ve psişik sıkıntının, yaşamı sürdürmenin bedeli olduğu öğretilmiştir. Ve kıtlık, insanın durumuna egemen oldukça, ayrıcalıklı birkaç kişinin paylaştığı tembellik ve lükse açısından çok gaddar görünen bu hesap, hiçbir şeye sahip olmayanlar açısından inandırıcı

ve ikna edici gelmektedir. Bunlar açısından her işgününün, her iş haftasının kısalması, özgürlüğe doğru atılan değerli bir adımdır.

Boş zaman, her tür neşenin ortadan kalktığı, işin uzantısı durumuna döndüğü, boşluğun, yorgunluğun ve tembelliğin insanı sarıp sarmalayan bir zaman haline gelirse, özgürlüğün bu inandırıcı gücünden ve özgürlüğe doğru bu gelişmeden geriye ne kalmıştır? Bir günü ve bir haftayı izleyen şey, başıboş bir can sıkıntısı olduktan sonra, çalışmanın zorluğuna, baskısına ve kendi kendini yadsımasına katlanmakta ne gibi bir rasyonalite vardır?

4

Kapitalist ekonominin süreçlerindeki uzmanlaşma ve rasyonalizasyonun artmasıyla, hesaplama yaşamın her alanında yaygın bir hale gelmiştir. Daha başlangıçta, birey önceden hazırlanmış kalıplardan birine girmeye zorlanmaktadır -kendisinin ya da daha doğrusu ailesinin bulunduğu sosyal sınıf ve tabakaya göre- bunun bir sonucu olarak da, ana okulundan itibaren sayısız testlerle yönetilen istatistik kalite yöntemleriyle sistematik olarak kontrol edilen rasyonalize edilmiş ve standartlaştırılmış insan ürünü elde edilmektedir. Bu "ürünün" tepkileri ve cevapları giderek otomatik ve önceden kestirilebilen bir hale gelmektedir. Resepsiyonda çalışanlarından ve hosteslerden, tezgâhtarlardan ve benzin istasyonlarında çalışan kişilerden -içinde bulundukları halet-i ruhiye, fiziksel durum ve karşı tarafın davranışı hiç dikkate alınmaksızın- gülümsemeleri beklenir. İşçilerin ve çalışanların müşteri ilişkilerinde neşeli olmaları bir zorunluluk halini almıştır -benzer şekilde bu ilişkilerin içeriği ve anlamı ne olursa olsun. Bir insanın, bir manzara resminin, bir müzik parçasının güzel olarak değerlendirilmesi, bunların özelliklerine göre değil de, piyasa başarısına, gösterilen ilgiye, maliyetine, yeniliğine, sağlayacağı "neşe" ve "dinlendirme" özelliklerine göre yapılır.

Şey ve insanlarla özdeşleşmenin ortadan kalkması, gösterişi, zamanı geçmiş inanç ve ideallere gösterilen tuhaf saygıyı, her yerde rastlanır bir şey haline getirmiştir. Zilin sesine tepki veren Pavlov'un köpekleri gibi, bir kitap ya da konuşmayla, iç ve dış siyasî gelişmelerle yapmacıklı bir biçimde ilgilenmekte, başkalarının yaşamlarında olup bitenler karşısında sevinme ya da üzülme biçiminde rol yapmakta, yılbaşı, doğum günleri ve yıldönümleri gibi belli günlerde yapmacık bir neşe gösterisinde bulunmaktadır.

İlgisizliği, duygusal bağlanma yetersizliğini gizlemek için kullanılan bu

mekanizma, üç aşağı beş yukarı düzgün bir birliktelik sağlamak amacıyla işliyor gibidir. İnsanlar arasında yapay bir kibarlığın oluşmasını garantiler. Belli davranış kalıplarının sürdürülmesini gerektirir. Kiliseleri, hayır kurumlarını ve kulüpleri ayakta tutar. Toplumun kültürel faaliyetleri açısından bir temel olma işlevini yerine getirir. Bununla birlikte, söz konusu mekanizmanın sınırları giderek ortaya çıkar ve bu nedenle de etkinliğini büyük ölçüde kaybeder.

Yapmacık davranış, toplumun her köşesine sindikçe, davranışları olduğu gibi kabul etmek giderek zorlaşır. İnsanlar, karşılaştıkları davranışın yapmacık bir davranış olduğunu fark ettikçe, yapmacıklı davranılan husus konu dışı kalmakta, yaşanılan sadece yapmacıklı davranışın bizatihi kendisi olmaktadır. Kendisine gülümsenen kimse bu gülümsemenin yapmacık olduğunun, samimiyetsizliğinin zorla yapıldığının farkına vardığında, bu gülümseme arkadaşlığı, içtenliği ve sıcaklığı ifade etmemektedir. Bu gülümsemeye, eşit ölçüde yapay, samimi olmayan ve zorunlu olan bir gülümsemeyle karşılık verilir. Bu tür gülümseme biçimi birbirini götürür ve geriye söz konusu nitelikteki gülümsemelerin ortaya koyduğu karşılıklı ilgisizlik kalır.

Benzer şekilde, bir sanatçı, kendisine gösterilen ilginin, sahip olduğu yetenek ve görüşleriyle hiçbir ilgisinin olmadığını, bu ilginin moda olan bir davranışın zorunlu bir yansıması olduğunu fark ettikçe, yaratıcılığı yapmacıklığa dönüşür. Halkın yapmacık ilgisine karşılık vermek ister. Sonuçta da, karşılıklı yapmacıklı davranışlar birbirini götürür. Sanatçının halkla iletişim kurmada kullanacağı hiçbir şey kalmamıştır. Haklın da elinde, sanatçıya esinti kaynağı sağlayacak bir şeyi kalmamıştır. Sanatla toplum arasındaki bağların kopması, sanatı halka gerçeği söyleme yeteneğinden, halkı da tüm tarih boyunca gerçeği en güzel açıklayan kaynakların birinden yoksun bırakır.[8]

Ancak, kadın erkek ilişkilerinde, söz konusu yapmacıklı davranış tümüyle kırılmaya ve temel insan ilişkilerini sürdürme görevini artık yerine getirmemeye başlar. Bu alanda yapmacıklı davranmak, spontanenin yerini kolay kolay alamaz. Zira burada spontanelikle duygusal davranış, libi-

8) Yapmacıklı davranıştan vazgeçildiği ve gerçeği doğru dürüst açıklanma çabası içine girildiği zaman, sanat dili bile bir tarafa bırakılır. O zaman gerçek, çarpıcı bir açıklıkla ortaya konur, spontane davranışın tüm biçimleri gibi ulaşılması giderek zorlaşan sanatsal görünümlerle düşünülmez. Bu, Henry Miller'in yazılarında, Tennessee Williams'ın ve Edward Albee'nin oyunlarında, modern resim ve müzikte görülebilir.

donun bastırılmasını ve duygusal bir haz alam yeteneksizliğini gizleyemez. Burada, sevgi, birliktelik ve aile mutluluğu görünüşlerini sürdürme çabaları, Marx'ın insanın kendine yabancılaşması ve daha sonra da Freud'un "yapma kötürümlülüğü" adını verdiği şeyi gizlemekte kaçınılmaz bir başarısızlığa uğrar.

Bu olay, tabii ki, yakın zamanlarda olmuş bir şey değildir. Baskı, her zaman bir insanın bir başka insan tarafından sömürülmesine neden olmuştur. Özgürlük isteklerini frenleyerek, yorgunluk ve kendini inkâra karşı duyulan nefreti yatıştırarak, başkalarıyla 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, güçlü içgüdüsel isteklerden bir haz almamayı (durdurma, bastırma ya da başka birley) öngördüğünü unutmamak gerekir".[9]

Yüzyıllardan beri, baskı güçleri, gücünü pek değişmeyen iki kaynaktan almıştır. Bunlardan ilki, doğanın kaçınılmaz bir gerçeği olarak -zamanın koşulları- düşünülen, sıkıcı kıtlık durumudur. Bu kıtlığın getirdiği sıkıntılar tabii ki eleştiriye ve sorulara açıktır. Kıtlıkla ilgili adaletsizlikler hemen hemen sürekli bir kitlesel protestolara neden olmuştur. Daha değişik bir sosyal düzende kıtlığın korkunç etkilerinin azaltılabileceği konusunda ikna edici görüşler ileriye sürülebilir, sürülmüştür de. Ancak, kıtlık inkâr edilemez. Kıtlığın var oluşu, insanoğlunun büyük bir bölümü için, yaşam boyu çalışma ve geçimlik yaşam standartlarının kabulünü beraberinde getirir.

Baskının diğer kaynağı, birincisiyle yakından ilgilidir: bireylerin tabu ve yasakların temelini oluşturan ana ilkelere, toplumdaki insan davranışını yöneten kural ve düzenlemelere tartışmasız durdukları inanç. Toplumun kültürel ve dinsel aygıtı tarafından geliştirilen bu ilkeler, kuşaktan kuşağa aktarılır, derinleştirilir. "insan doğasının" bir parçası olarak gösterilir, bilince yerleştirilir. Bu nedenle, toplum, ruhsal "kanun ve düzeni" koruyan psişik bir polis gücünü eline geçirir.

Gelişmiş kapitalist ülkelerdeki baskı mekanizmasının tarihî görevini şimdiye kadar yerine getirmiş olması, çağımızı diğer çağlardan ayırmaktadır. Baskı mekanizmasının zorladığı çalışma disiplini ve kendini inkâr, sermayenin kitlesel olarak birikimini ve dev bir üretici sanayi aygıtının kurulmasını sağlamıştır. Son yirmi yıl içinde otomasyon ve sibernetiğin gelişme-

9) Sigmund Freud, *Civilization and Its Discontents*, London, 1955, s. 63.

si, kıtlığın kaçınılmazlığının insan varlığının ana gerçeği olduğu bir çağın artık kapandığını gösterir. Birleşik Devletler'de bugünkü koşullar altında hâlâ kaçınılmazlığı öne sürmek, kuşkusuz belli başlı yanlış bir bilincin sonucudur. Bu, ezici bir sosyal düzeni savunmak ve sürdürmektir. Bu düşüncenin insan aklına hükmedişi, bu ömrünü tüketmiş ideolojinin çağına uymayan üstünlüğünden başkaca hiçbir şeyi yansıtmamaktadır.

Kıtlığı ortadan kaldırmayı nesnel olarak mümkün hale getiren aynı tarihî süreçler, toplumdaki psişik polis gücünün zayıflamasına da büyük katkıda bulunmuştur. Bilim ve teknolojideki göz kamaştıran gelişmenin nedeni ve bir sonucu olan, rasyonalitenin gelişmesi ve yayılması, insan davranışlarına öncülük eden ahlâk ilkelerine olan inanca öldürücü bir etki yapmıştır. İktisadî gerçekteki derin değişikliklerce eskitilen ve rasyonel eleştirilerle her açıdan çürütülen bu ilkeler, geleneksel olarak bir dayanak oluşturdukları baskı yapısının yükünü artık taşıyamazlar.

İktisadî ve ideolojik baskı temellerinin giderek çürümesi, gelişmiş kapitalist ülkelerde önemli olduğu ölçüde karmaşık ve çelişkili sonuçlara yol açmıştır. Bir taraftan, baskının en önemli ve açık belirtileri gerilemiş ve çözülmüştür: evlilik içi ve dışı cinsel ilişkiler daha serbestleşmiş, gebeliği önleyen araçların ucuza alınıp büyük ölçüde kullanılmaya başlanması, kadını evde köleleşmekten kurtarmış, çocukların yetiştirilmesi daha akla uygun ve duyarlı bir hale gelmiştir.

Diğer taraftan, baskı mekanizmasının zayıflaması olumsuz sonuçlara da neden olmuştur. Büyük ölçüde bireyin bilinciyle pekiştirilen ahlâkî ilkelerde açık ve korkunç bir düşüş söz konusudur. Ancak, tekelci kapitalizm, gizli bir bolluk çağında, insanın davranışlarına yol gösterecek yeni bir ahlâk yaratmakta olduğunu ispat etmiştir. 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 ahlâk ilkelerinin yerini alamadığını gösteren irili ufaklı çok sayıda belirti söz konusudur. Örneğin, suç oranı, nüfustan çok daha fazla artmıştır.[10] Ancak, belki de çok daha semptomatik (ve korkunç) olan, gelişmiş kapitalist ülkelerdeki şiddet artışıdır. *New York Times*'a (May 20, 1963) göre, şehirde oturanlar

10) 11 October 1962 tarihli *New York Times*'da FBI başkanı J. Edgar Hoover'ın, suçların 1946 yılından bu yana iki katına çıktığını ve 1957-1962 yılları arasında da nüfus artışından beş kat daha fazla arttığını söylediği yazılmıştı.

"gündüz bile parklara gitmekten korkmaktadır". New York ve diğer şehirlerde polis halka, sadece aydınlatılmış sokaklarda yürümelerini, geceleri kapılarını çift kilitle kapatmalarını, gelenin kim olduğunu sormadan kapılarını açmamalarını salık veren küçük broşürler dağıtmaktadır. Eski Philadelphia belediye başkanı Richardson Dilworth, "kardeşce bir sevgi şehri olan Philadelphia'da bile geceleri kapıları kitli bir taksi dışında hiçbir şekilde sokağa çıkmayı düşünmem"[11] demektedir.

Bu, inancı ve ahlâkı olmayan bir toplumun kaçınılmaz sonudur -ve üyelerine insanî olarak ilginç ve değerli amaçlar çerçevesinde enerjilerini kullanmak için halka çeşitli imkân sağlayamayan bir toplumun.

5

Uygarlığın sadece libidoyla arzuların bastırılmasına değil, bu arzuların aynı ölçüde yaratıcı amaçlara dökülmesine bağlı olduğu, Freud'un önemli görüşlerinden biridir; Freud bu sürece yüceltme adını vermiştir. Baskı ihtiyacı zayıfladıkça, baskı mekanizması çözüldükçe, sadece yüceltme kanallarının sürekli olarak genişlemesi ve derinleşmesiyle, insanların gizli ve boş duran enerjileri için, onlara gerçek tatmin kaynakları da sağlayan yeni çıkış noktaları bulabilmeleriyle, uygarlığın gelişebileceği açıktır. Ancak, tekelci kapitalizmde bunun tam tersi olmaktadır: hayatı yüceltme sürecinin tümü çöküş tehlikesiyle karşı karşıyadır. Çalışmanın, işin anlamının kalmaması, boş zamanlardaki salaklaştırıcı can sıkıntısı, kültür adına olup bitenlerdeki çürüme, toplumun izleyeceği yolun belirlenmesi konusunda çatışma anlamına gelen siyasî faaliyetin yok olup gitmesi başka nasıl yorumlanabilir?

Bu koşullarda, cinselliğin, libidoyla ilgili arzuları gidermek için önde gelen bir araç olarak yeniden ortaya çıkmasının nedenini anlamak kolaydır. Resmî ideolojide cinsiyetin yeniden canlanması, mutluluğun bir insanın evinin dört duvarı arasında, eşinin kollarında ve aile birliğinde bulunduğu görüşleri çerçevesinde ortaya çıkmıştır. Bu yeniden canlanış, millî 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.

Ancak, bu "yeniden ilkelleştirme" işlememektedir. Sürecin temelinde bir

11) *New York Times*, March 17 1965.

asimetri söz konusudur: tabular ve yüceltmeler cinsiyetle ilgili enerjinin engellenmesi ve yeniden yöneltilmesi için gereklidir. Ancak, tabuların zayıflaması ve yüceltme kanallarının kapanması, bu arzuların kendiliğinden özgün biyolojik amaçlara yönelmesine neden olmaz. Aksine, insanın libidoyla ilgili ihtiyaçları için gerekli psişik kapasitesinin daha da çok bozulmasına neden olur. Cinsiyete verilen bu önemle bol bol ileri sürülen ihtimaller, aslında hiç de elde edilemez: anestezi altındaki adam psişik bir hadım edilme acısı içindedir. Zira cinsel faaliyetle psişik bir katarsis duyma yeteneği kalmamıştır. Eskiden yasaklananlar, bugün serbest bırakılmıştır. Ancak, bugün serbest bırakılanlarla eskiden yasaklananlar artık aynı şeyler değildir. Eskinin yasakları ve emirleri, rasyonalizmin saldırıları karşısında askıda kalmıştır. Ancak, bu iş, bu yasakların duygusal içeriğini engellediği söylenen faaliyetlerin boş kalıplar olup çıkmasından, böylece anlamlarını ve doyurma güçlerini yitirmesinden sonra olmuştur. İktisadî alandakilere olan benzerlik şaşırtıcıdır: bu toplumun hem insanlarının ve hem de iktisadî birimlerinin kalıp ve işleyişlerinin rasyonalizasyonu, ortada herhangi bir anlamlı amacın kalmamasıyla birlikte sürmektedir. Freud'un sözünü ettiği "cinsel yaşam zayıflığı" cinsel faaliyet zayıflığı olmayıp, bu faaliyetin psişik içerik ve anlamındaki zayıflıktır.

Her zaman olduğu gibi, ilk bakışta görünenler yanıltıcıdır. Don Juan'la Messelina'nın çılgınlıkları bugün *jole de vivre* belirtisi olarak değil de, cinsel doygunlukla sürekli bir başarısızlığın, bunun sonucunda da kendileri için erişilmez olana kavuşmakta kendilerine yardımcı olacak kişileri aramanın bir belirtisi olarak tanımlanmaktadır: Bunun gibi, bu toplumun cinsellik 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. Ancak, bu biçimi almasının gerekli olmadığını, bu düzensizliğin, cinsel faaliyet yoluyla psişik bir rahatlık duyma yeteneğinin yok olmasıyla ya da önemli ölçüde azalmasıyla da kendini gösterebileceğini unutmamak gerekir. İlk olarak Freud'un gösterdiği, sonra da Wilhelm Reich'in geliştirdiği gibi, bu ikisi de hiç de aynı şeyler değildir. Teknik güç psişik, orgastik zayıflıkla bir arada olabilir. Çoğunlukla da bir arada olmuştur. Bu da her türlü sinir bozukluğuna neden olur.

Cinsel düzensizliğin en önemli sonucu, dış dünyanın sıkıcılığını ve eziciliğini bireyle uzlaştırmakla görevli olan "iç dünyayı" yıpratmasıdır. Bu nedenle, cinsiyet, insan ilişkilerinde, sevgide, dayanışmada yeteneksizliğin

üstesinden gelmek için bireye yardım edeceğine, bir bunalım ve gerilim kaynağı olmaktadır. Burada, yarı rasyonalitenin tümüyle rasyonel olmayanla birlikte hareket ettiğini görmekteyiz. Gittikçe artan bilgi düzeyi, eski tabu ve yasakları yıkar, cahilliği ve korkuyu azaltır, cinsel faaliyet hacmini artırır. Aynı zamanda, cinsel isteklerin karşılanmasıyla cinsel faaliyetten elde edilen memnuniyet arasındaki uçurum gittikçe açılır, psişik yetersizliğin neden olduğu acı daha da çekilmez hale gelir. Amerikan toplumu üzerine çalışan bir İngiliz öğrenci olan Dr. Dingwall'a göre, "cinsel yaşam" konusundaki bilginin artması, kadınları olumsuz yönde etkilemiştir. "Zira kadın daha çok bilgiye sahip oldukça, aldatıldığından da kuşkulanmaya başlamıştır".[12] Dr. Dingwall, şu sonuçları ortaya koymaktadır: "cinsel doygunluğun olmaması, birçok Amerikalı kadında görülen memnuniyetsizliğin özünü oluşturur" ve "bunun olumsuz sonuçları yaşamın her alanında görülebilir".[13]

Yaşamın en önce etkilenen kısmı evlilik ilişkileridir. Cinsel düzensizlik yüzünden zedelenen her iki eş, duygusal bir sefalete sürüklenmeye başlar. Bu duygusal sefalet, her şeyden önce,eşlerin birbirlerine ihtiyaç duydukları şeyleri vermelerini ve güçlüklerinin nedenlerini anlamalarını önler. Kan ve koca kendilerini aldatılmış hissederek birbirlerini suçlarlar. Freud'un "cinsel nesnenin çok önceleri fazla tahmin edilmesi" dediği şey, saldırgan küçük düşürmeyle sonuçlanır. Bir zamanlar çok beğenilen şey, bir kızma ve sinirlenmenin kaynağı haline gelir. Sonra da gerçek sorunla ilgisi olmayan küçük şeylerde kavgalar ve suçlamalarla sonuçlanır. Bu durumlarda gösterilen düşmanlık, suç ve pişmanlık duyguları yaratır. Bu uzlaşmalar s-da kısır bir döngüyü yeniden başlatır.

Cinsel ilişkiyle erkeğin bedensel bir boşalma elde etmesi, kadın açısından bu ihtimalin 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. Diğer taraftan, erkek de, karısının mutlu olmamasının nedenini kendisinin yetersizliğinde görerek, baskı altında ezilir. Ailenin kazancını çoğaltmak için gösterdiği çabaları artırır, evde yararlı olmak ister, karısının kaprislerini yerine getirmek etmek için borca girer, karısının her dediğini yapar; sonunda da bütün uğraşlarının boşa gittiğinin far-

12) Eric John Dingwall, *The American Women: A Historical Study*, London, 1956, s. 220.
13) *Ibid.*, s. 222.

kına varır. Karısının sevgisini kazanmak şöyle dursun, saygısını yitirmiştir.

İnsanın korkusu olduğunda, buna değişik yollardan çareler arar. Çeşitli çareler arasındaki ayırım da iktisadî ve sosyal statü, dinî ve etnik köken, bazı kişilik özellikleri gibi etkenlere bağlıdır. Eşlerin değiştirilmesinin bir çare olduğu yolundaki, büyük bir kısmı uydurma görüş, toplumun bazı tabakalarında evlilik dışı ilişkilerin çoğalmasına, giderek boşanma ve ayrılma vakalarının artmasına neden olmaktadır. Hızla artan boşanma oranı, Family Service Associaton of America'nın, "aile çözülmelerinin Amerika'nın bir numaralı sorunu olduğunu" açıklamasına neden olmuştur.[14]

İktisadî ve dinî nedenlerden dolayı boşanmanın önlendiği, karı-kocanın birlikte oturdukları ailelerde, çoğunlukla soğuk bir hava esmekte, gizli bir düşmanlık güdülmektedir. İktisadî açıdan hareket özgürlüğü az olan ya da hiç olmayanlar, geçimini sağlamak ve çocuklarına bakmak zorunluluğu karşısında kadere oyun eğmektedirler. Yaşama yeteneksizliklerinin yanı sıra yaşamlarını değiştirme imkânsızlığıyla, ömürlerinin sonuna kadar mutsuzluğa katlanmakta, yetenek ve yaratıcı güçlerini ortaya çıkarmadan ve geliştirmeden günlerini geçirmektedirler. Birçoğu için alkol tek teselli-dir. Bazıları içinse intihar etmek umutsuz bir kurtuluş niteliğindedir.

İktisadî açıdan daha şanslı olanlar, kurtuluşu dışarıdaki değişikliklerde ararlar. Bir başka aldatıcı görüş de şudur: yeni evlere taşınmanın, parlak şeylerin içinde oturmanın, sık sık dış ülkelere geziye çıkmanın duygusal bir rahatlama yaratacağı umulur. Bunlar duygusal açıklarını yenmek için hep yeni şeyler arayan, yeni şeyler isteyen Amerikan tüketici prototipleridir. Yeni merak ve modaya, yeni ürün ve modellere, yeni sakinleştirici ve ağrı kesici ilâçlara büyük ilgi gösterirler.[15]

Serbest meslek sahipleri, eğlence ve kitle iletişim sanayilerinde çalışanlar, kolej ve üniversite öğrencileriyle öğretmenlerinin oluşturduğu ve "hi-fi set" olarak adlandırılabilen bir grupsa bir başka yol izlemektedir. Öğrenim durumları ve meslekleri nedeniyle bu kişiler baskının gevşemesiyle

---

14) Söz konusu birliğin dergisi olan Family Service Highlights'ın *New York Times*'ın November 12, 1961 tarihli sayısında çıkan haberinden alınmıştır. Hemen hemen aynı sıralarda, University of California'dan profesör Judson T. Landis, birçok açıdan önde olan bir eyalet olan California'da aile hayatının "korkutucu oranlarda" çökmekte olduğunu, her yüz evlilikten ellisinin (San Francisco'da 55) bozulduğun söylemiştir. *San Francisco Chronicle*, November 2, 1961.

15) Beatnik'lerin, tüm rahatlık ve kolaylıklarıyla, "dört köşe" yaşama biçimini bırakıp tuhaflık, rastgelelik, ve uyuşturucu maddelerle dolu bir yaşam yoluyla duygusal doygunluğu aramaları da, temelde aynı süreçten elde edilemeyecek şeylerin boşu boşuna peşinde koşmaktan -bu kez, ters yönde- başkaca bir şey değildir.

tekelci kapitalist toplumun duygusal dürtülerin giderilmesine koyduğu engeller arasındaki çelişki karşısında çok duyarlıdır. Bunların krize karşı tepkileri çoğunlukla bireysel düzeyde bir çözüm bulabilmek için "yeniden yüceltme" adı verilebilecek çılgınca çabalar biçiminde ortaya çıkar. Düşünülerek girişilen bu çaba, meslekle iyileştirmenin tüm belirtilerini içinde taşır. Resimle ya da iç mimarlıkla uğraşmak, az bulunan *objets d'art* uzmanı olmak, plâk koleksiyonculuğu yapmak (çoğunlukla belirli bir ülkenin ya da belirli bir devrin müziğiyle sınırlı olan); bunlar, bu "kültürel" dürtünün kendine has belirtileridir. Bunun yapmacıklığı da alenen ortadadır. Zevkle yapılmış kitap raflarını dolduran kitaplar herhalde hiç açılmayacaktır, pikabın süreli çalması müzik sevgisinden çok sessizlik korkusunu gösterecektir, antikacıların kataloglarını karıştırmak ve evi değerli eşyalarla süslemek, bireyin düşünce ve duygularıyla yalnız kalma zorunluluğunu geçici olarak önleyecektir. Yitirilenlerin yerine koymak için düşünülerek düzenlenmiş haz kaynakları yitirilenler kadar kıraçtır.

Bu yitirilenlerin yerini alabilecek hazları aramanın etkisi, en çok anne, baba ve çocuklar arasındaki ilişkilerde görülür ve en önemlisi de budur. Karı-koca arasında yaşanan zorlukların, çocuklara duydukları ortak sorumluluk ve sevgileriyle kolayca çözülebileceğine inanılır. Bununla birlikte, çocuk sahibi olmak sorunları azaltacağına artırmaktadır. Çocuk sahibi olmak bir başarı ve gurur sorunu olmuşsa da, bunun getirdiği yük ve görevler anne ve 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.

Bu gibi hoş olmayan gerçekler, bugün Birleşik Devletler'de, genellikle kabul edilen aile tipinden silinmektedir. Burada, çocuklar, kadının sahip olduğu statünün bile üstünde tutulmaktadır. Çocukların üstüne düşülmekte, iyi bakılmakta, aile gelirinin gittikçe artan bir kısmı çocukların isteklerine harcanmaktadır. Bununla birlikte, bugün egemen ideoloji tarafından üstünde durulan ve satış çabaları tarafından da sömürülen, çocukları böylesi göklere çıkarma işi, bu ülkenin çocuklar için bir cennet olduğunu değil, çocuğun durumunun ve anne-baba ilişkilerinin toplum içinde bir sorun olarak durduğunu gösterir. Zira duygusal yönden aç olan, birbirine gerekli şeyleri veremeyen, çocuklarına duydukları doğal ve toplumun onayladığı sevgiyle kendi yaşamlarının bu derece sefil olmasında çocukların da kısmen sorumlu olduğunu kabul etmek için duydukları da-

yanılmaz eğilim arasında bocalayan anne-baba, çocukların duygusal ihtiyaçlarını giderebilecek ve onlarla sağlam ilişkiler kurabilecek bir durumda değildir.

Bu karşıt değerlilik de, aile içindeki havaya egemen olan gerilime eklenir. Bu gerilim, şiddetli kavgalarla, sessiz düşmanlıklarla ya da "düzenlenerek yapılmış bir birliktelikle" ortaya çıkar. Çevresine karşı çok duyarlı olan çocuk bu durumdan tüm varlığıyla etkilenir. Anne-babanın ilgisizliği çocuğun kişiliğini ona göre şekillendirir. Bir kuşaktaki sevgi eksikliği, diğer kuşağa, sakat ve yaşamı yıkıcı bir özellik olarak "miras" kalır.

Küçük ancak ne yazık ki artan bir azınlıkta, anne-babanın krizleri, tüm yasakları yıkan dengesiz bir saldırganlık biçiminde görünür. Çocuklara karşı düşünülemeyecek bir gaddarlıkla son bulur.[16] Bu da çoğunlukla çocuğun gelişimine karşı duyulan ilgisizliği gizleyen aşırı bir serbestlik vermekle kendisini gösterir. Televizyon önünde saatler harcamaya ya da ne yapmak isterse onu yapmaya itilen çocuktan istenen tek şey, anne ve babasını yalnız bırakmasıdır. Böylece, her zaman birinin dikkatini çeken çocukta, istenilmediği, yalnızca bir can sıkıntısı ve masraf kaynağı olduğu duygusu kaplar.

Bununla birlikte, çoğunlukla anne ve babaların çocuklarına, spontane ve ideolojik kurallarla ve vicdanın sesiyle de çatışan bir yakınlık duyma yeteneksizlikleri, acı veren suçluluk duygularına neden olur. Bu duyguları hafifletmek için de anne ve babalar çocuklarına yakınlık ve sevgi simgeleri vermeye yönelirler. Bu ilişkinin 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.

Yapmacıkla çevrelenen çocuğun günlük deneyimi bunlardır. Çevresinde olup biten her şeyi kafasına yazan çocuk, daha ilk günlerden başlayarak, anne ve babanın birbirine 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 dondurucu soğukluğundan kopamaz. Anne-babanın yaşamının amaçsız olarak akışı, gerilimleri, krizleri, sıkıntıları, çocuğun kişiliğinde ve gelişimin-

16) "Tüm North Carolina yeni yetme otoriteleri ünündeki davalar zalim anne-babaların çocuklarına eziyet ettiğini göstermektedir. Sadece San Francisco'da, çocuklara karşı gösterilen bu gibi davranışlar son iki yılda üç kat artmıştır. 1 Ocak'tan beri anne-babaların şiddet hareketleri de hızla artmaktadır". *San Francisco Chronicle*, April 5, 1961.

de mutlaka bir iz bırakır. Böylece, anne-baba, çocuklarını da kendileri gibi biçimlendirir. Anne-babanın topluma olan inançlarını yitirmesi, toplumun ideolojisine inanmaması, çalışmaya ve birbirine karşı düşman olmaları gibi, çocuk da anne ve babasına olan inancını yitirir, ahlâkî kural ve öğütleri onların ikiyüzlülüğü penceresinden görür. Sonunda hepsi, kendisini, sevginin ve güvenin olmadığı vahşi bir ormanda bulur. Burada, uğruna savaşılacak bir ideal ve amaç yoktur.

6

Bu durum, bir takım dilekler ya da büyülerle değiştirilemez. Birleşik Devletler'in "ruhî bir canlanmaya" ya da "millî amaçları" aydınlatılmasına ihtiyacı olduğunu ileri süren açıklamalar, karşı oldukları patalojik koşullar kadar semptomatik, bunların doğasını ve kökenlerini anlamaktan çok uzaktır. Paul Goodman şunları söylemektedir: "toplumumuz şu iki yola eşanlı olarak yönelemez: konformist ve aşağılık bir sistemi sürdürmek ve sistemi usta ve cesaretli kişilerle doldurmak". Goodman daha sonra da şu sonuca ulaşmaktadır: "on bin kişi iki ayağının üzerinde dikilip direnirse, ülkemiz geri alabiliriz". Bu çerçevede, en iyi sosyal eleştirmelerimizin bile, krizin gerçek nedenini ve boyutlarını görmede nasıl başarısızlığa uğradığını çok iyi anlıyoruz.[17]

Bu toplumdaki insan varlığını zehirleyen boşluk, çürüme ve acının arkasında tekelci kapitalizmin irrasyonel olması ve ahlâki çöküşü yatmaktadır. Tekelci kapitalizmde hiçbir protesto, hiçbir reform bu çürümeyi önleyemez. Her gün biraz daha açığa çıkan bu çöküş, bilimin, teknik ve örgütsel maharetteki önemli gelişmelerin rasyonalitesinin bile önüne büyük sorunlar çıkarmaktadır. Kitle iletişim yöntemlerindeki gelişmeler, sadece popüler kültürün çöküşünü hızlandırmıştır. Öldürücü silâhların yapımındaki gelişmeler, bu silâhların üretimini rasyonel hale getirmemektedir. Amacın irrasyonel oluşu, tüm araçlardaki gelişmeyi sıfıra indirmektedir. Rasyonalite, irrasyonel hale gelmiştir. Tek gerçek, rasyonalitenin bu irrasyonel sistemi yıkacak bir eyleme girişecek noktaya gelinmiş olmasıdır.

Böyle bir eylem amacına ulaşabilecek bir büyüklükte ve yoğunlukta olabilecek midir? Birleşik Devletler'in ve tekelci kapitalizmin geleceği, bu soruya verilecek cevaba bağlıdır.

Geleneksel Ortodoks Marksistlerin verdiği cevap -sanayi proletaryası er

17) *Growing Up Absurd*, New York, 1960, s. 14 ve xvi.

geç kapitalist zalimlere başkaldırmalıdır- ikna edici değildir. Sanayi işçileri, Amerikan işçi sınıfının sayıları gittikçe azalan bir azınlığıdır ve bunların ana sanayide örgütlenmiş olan çekirdekleri, toplumun tüketici ve ideolojik açıdan koşullandırılmış üyeleri olarak, büyük ölçüde toplumda bütünleştirilmiştir. Bunlar, diğer sınıf ve tabakalarla birlikte sistemin doğal ve irrasyonel özelliği nedeniyle acı çekmekle birlikte -bazılarından daha az, bazılarından daha çok-, Marx'ın zamanındaki sanayi işçileri gibi sistemin özel kurbanları değildir.

Tabii ki sistemin özel kurbanları vardır. Bunlar, istihdam edilmeyenler, edilemeyenler, mevsimlik tarım işçileri, büyük şehirlerin kenar mahallelerinde oturanlar, okul bitirmeyenler, düşük aylık alan yaşlılar, kısaca dışarıdakilerdir. Sahip oldukları sınırlı satın alma güçleri nedeniyle tüketim gibi hazlardan yararlanamamaktadır. Sadece tüm bu gruplar, sayılarının büyük olmasına karşılık, heterojen değildir, dağınık ve parçalanmıştır.[18] Oligarşi, verdiği sadakalarla bu grupları nasıl böleceğini, lumpenproletarya haline gelmelerini nasıl önleyeceğini çok iyi bilmektedir.[19]

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, ileride de, bugünkü çöküş sürecinin sürüp gideceği anlaşılır. Bu durumda, sistemin zorlamalarıyla 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 yerine getirme yeteneklerinin zayıflamasına, sonunda çökmesine yol açmasıdır.[20]

---

18) Birleşik Devletler'deki yoksulluğun boyutları için sf. 319-321 arasındaki açıklamaya bakınız.

19) Tüm bunlar, Johnson yönetiminin öne sürdüğü sözde "yoksulluğa karşı savaşın" amaçlarıdır.

20) Böyle bir döneme girdiğimiz, Midtown Manhattan Study'nin sonuçlarından da anlaşılır. Bu inceleme, geniş bir nüfus örneklemesi üstünde aklî sağlık açısından şimdiye kadar yapılan en kapsamlı bir araştırmaya dayanmaktadır. New York City'de, nispî olarak iyi gelire sahip olan beyazların oturduğu bir bölgede sekiz yıllık bir araştırmaya dayanan ve 20-59 yaşlarındaki kişileri kapsayan bu inceleme, örneklemenin sadece yüzde 18,5'inin sağlam yani önemli bir araza sahip olmadığını göstermiştir. Düşük ve ılımlı araz düzeyleri, örneklemenin sırasıyla yüzde 36,3'ünü ve yüzde 21,8'ini oluşturmaktadır. Belirgin, Ciddi ve Kapasitesi olmayan gruplar da sırasıyla yüzde 13,2, yüzde 7,5 ve yüzde 2,7'dir. Bu nedenle, örneklemenin beşte dördünden fazla bir kısmının tanımlanabilir aklî bir rahatsızlığa sahip olduğu, hemen hemen dörtte birinin de "aklî sağlık boyutunun bozulma yolunda" olduğu tespit edilmiştir. Leo Srole, et al., *Mental Health in the Metrogolis: The Midtown Manhattan Study*, New York, 1962, s. 342.

Ancak, 7. bölümde de üzerinde durduğumuz gibi, gelişmiş tekelci kapitalizm tek başına var olamaz. Sistemin sadece iç kanun ve eğilimlerini hesaba katıp da gelecek üstüne spekülasyonlar yapmak, insanı yanlış yere götürebilir. Birleşik Devletler, "özgür dünyanın" tüm ülkelerinde, çeşitli derecelerde egemen durumdadır ve çeşitli ölçülerde bu ülkeleri sömürmektedir. Bunun karşılığında da, yine çeşitli derecelerde karşı koyma hareketleri gelişmektedir. Direnmenin en gelişmiş şekli, dünya kapitalist sisteminden çekilmeyi amaçlayan devrimci bir savaşla, sosyal ve iktisadî yapının sosyalist bir temel üstünde yeniden yapılmaya başlanmasıdır. Böylesi bir savaş, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünya sahnesinden eksik olmamış, Vietnam, Çin, Kore, Küba ve Cezayir devrimci halkı bir dizi tarihî başarı elde etmiştir. Bu başarılar, azgelişmiş ülkelerin sorunlarını dünya kapitalist sistemi çerçevesi içinde çözemeyeceklerinin iyice anlaşılmış olmasıyla birlikte, Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkelerinde devrimci tohumlar atılmıştır. Bu tohumların bazıları çabuk, bazıları yavaş filizlenecek ve gelişecektir. Bazıları da herhalde uzun bir süre bekleyecektir. Ne olursa olsun, bu tohumlar köklerinden sökülemeyecek bir biçimde ekilmiştir. Dünya devriminden söz etmek artık hamasi konuşma yapma anlamına gelmemektedir: bu terim daha şimdiden gerçek olan bir şeyi tanımlamaktadır. İçinde yaşadığımız çağın özelliği giderek bu terim olacaktır.

Bunun tekelci kapitalizmin geleceği için doğuracağı sonuçlar, yavaş yavaş ortaya çıkmaya başlamıştır. Birleşik Devletler'in üstün sınıfı, içgüdüsüyle ya da deneyle, dünya devrimi yolunda her adımın, kendisi için iktisadî, siyasî ve ahlâkî bir yenilgi olduğunu anlamıştır. Her türlü araçla, her yerde, bu gibi gelişmelere karşı koymaya hazırdır. Zafere ulaşmak için de, savaş teknolojisindeki dev üstünlüğüne güvenmektedir. Ancak, bu savaşta devrime karşı olan taraf zafer kazanamaz. Devrimci başkaldırının altında iktisadî, sosyal, demografik gerçek sorunlar yer almaktadır. Karşı devrimse, bırakın bu sorunların çözümünü, rasyonel olarak ele alınıp incelenmelerini bile önlemektedir. Karşı devrim birçok çatışmayı kazanabilir, kazanmıştır da. Ancak, savaş sürüp gider, yeni insanlarla yeni bölgelere amansızca yayılır. Bu yayılma devam ettikçe Birleşik Devletler de bu işlere daha çok müdahil olur.

Birleşik Devletler'in dünya karşı devrimine kendisini giderek daha fazla adamasının ne gibi sonuçlar doğuracağını kimse önceden bilemez. Ancak, bunun, olayların iç ve dış gidişatını derinden etkileyeceğinden de kimsenin şüphesi yoktur. Bunun uzun dönemli temel etkisi, bu ülkenin gençli-

ği üstünde görülebilir. Askerî insan gücü ihtiyacının çok artacağı ortadadır. Genç Amerikalıların, yakında, sağ kalırlarsa, ömürlerinin birkaç yılını Asya, Afrika ve Lâtin Amerika'nın ormanlarında ya da dağlarında geçirmesi çok doğal karşılanacaktır. Bu gençlerle ailelerinin duyduğu ruhî baskı ve fizikî yorgunluk, insanlık dışı bir sosyal düzen tarafından çektirilen acılara yeni bir boyut katacaktır. Bunun da etkisi, sadece, daha şimdiden çok ilerlemiş olan çöküş sürecini hızlandırmak mı olacaktır? Bu şok, daha çok insanı, temel bir değişikliğin gerekli olduğu konusunda uyandırabilecek midir? Ya da birçoğunun inandığı gibi, gittikçe artan umutsuzluk, Amerikan egemen sınıfını, irrasyonalitenin son noktasına, nükleer bir yangın çıkarmaya mı yöneltecektir?

Hiç kimsenin bu soruların cevabını verememesi, tüm yolların kapanmadığını, olayların gidişini değiştirmeyi amaçlayan bir hareketin başarıya ulaşma şansına sahip olduğunu gösterir. Özellikle, Güney'deki siyah kurtuluş hareketinde, şehirlerin kenar mahallelerindeki ayaklanmalarda, akademik topluluğun Vietnam Savaşı'na karşı protestolarında, Amerikan halkının önemli bir kesiminin dayanılmaz bir sosyal düzen olarak açıklanan sisteme karşı canlı bir savaşa katılmaya hazır olduğunu gösteren belirtiler söz konusudur. Bu belirtilenler doğruysa, gelecekte kendilerine katılacak kimselerin sayısını kim sınırlandırabilir?

Bugünkü protesto hareketler yenilgiye uğrarsa ya da sonuçsuz kalırsa, Birleşik Devletler'de gerçek bir devrim hareketi ihtimalinin ortadan kalkması için hiçbir neden yoktur. Yine de dünya devrimi yayıldıkça, sosyalist ülkeler kendi örnekleriyle doğa güçlerini yenerek insanoğlunun gerçek ihtiyaçlarını karşılayacak rasyonel bir toplum kurulabileceğini ortaya koydukça, daha çok Amerikalı, bugün olduğu gibi kabul ettikleri şeyler karşısında sorular sormaya başlayacaktır. Bu bir kere geniş kitlelere sıçradığı zaman, bugünkü irrasyonel sistemi savunan en güçlü kişiler bile yok olup gidecek, yeni baştan yaratma sorunu bir ihtiyaç olarak kendini gösterecektir. Bu, beş on yıl içinde belki de bu yüzyıl içinde olmayacaktır. Tarihî dramların çok azı bu kadar kısa bir süre içinde oynanır. Söz konusu dramların belki de çok daha azı, bir kez başladı mı, tüm güçlerini açığa çıkarıncaya kadar, yönlerini ve niteliklerini değiştirir. Çağımızın dramı, dünya devrimidir ve tüm dünyayı sarıp sarmalayıncaya kadar da sonu gelmez.

Bu arada, Birleşik Devletler'deki bizler için gerekli olan şeyler, tarihî görüş, gerçekleri görebilme cesareti, insanoğluna ve geleceğine inanmaktır. Bunlardan sonra da, içinde yaşayanları zayıflatan, ezen, lekeleyen,

dünyanın dört bir tarafındaki milyonlarca kişiyi sömürü ve ölümle tehdit eden bu kötü ve yıkıcı sisteme karşı savaşmanın ahlâki yükümlülüğümüz olduğunu da kabul etmeliyiz.



TEKELCİ SERMAYE

PAUL BARAN & PAUL SWEEZY

Tekelci Sermaye'nin yazıldığı zamandaki doğrudan gerçeklik durgunluk değil hızlı ekonomik büyümeydi.
Eğer tekelci kapitalist bir ekonomi ekonomik kriz ve durgunluğa meyilliyse, ABD ekonomisi 20 yıl boyunca büyük bir krize maruz kalmadan genişlemeyi nasıl başardı? Tekelci Sermaye'nin cevaplamaya çalıştığı soru her şeyden önce buydu. Baran ve Sweezy ekonomiyi kurtarmaya yarayan ve genel eğilimin aksi yönünde etki gösteren bir dizi etmen tespit ettiler:
1) ABD'de 1950'lerde ikinci büyük otomobilleşme dalgasının neden olduğu yeni bir dönüm noktası olan uyarıcı etki (aynı zamanda çelik, cam, kauçuk ve petrol endüstrilerinin yayılması, eyaletler arası karayolu sisteminin inşası ve banliyölerin artmasının yarattığı uyarıcı da bunun içinde anlaşılmalıdır);
2) Asya'daki iki bölgesel savaşın da içinde olduğu Soğuk Savaş askeri harcamaları;
3) Satış çabasının üretime müsrif bir biçimde, artarak nüfuz etmesi (bu noktayı ilk olarak Veblen vurgulamıştı) ve;
4) Kapitalist ekonominin mali üstyapısının üretimi bile gölgede bırakacak ölçüde genişlemesi (Baran ve Sweezy'nin analizleri bu son unsura değinmektedir ancak buna, Sweezy'nin Monopoly Capital'den sonraki yazıları çok daha fazla vurgu yapmıştır). ABD ekonomisi bu yollarla artığı emmeyi ve böylece ciddi bir ekonomik krizi bir süreliğine önlemeyi başardı.

ISBN 978-9944-115-14-8
9 789944 115148

KİTAP 2008

FİYATI: 23 YTL