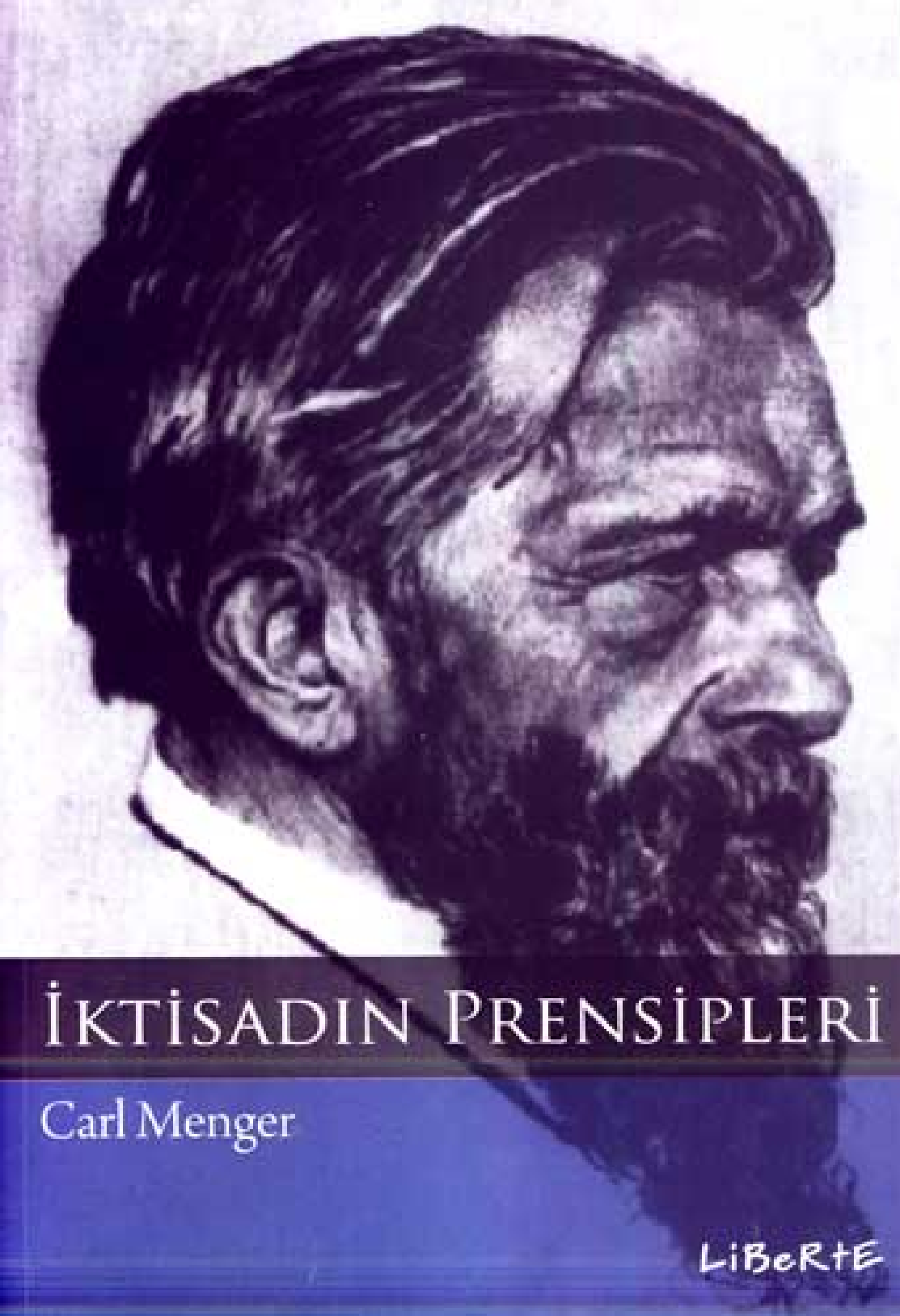


İKTİSADIN PRENSİPLERİ

Carl Menger

LiBeRtE

İKTİSADIN PRENSİPLERİ

PRINCIPLES OF ECONOMICS

Carl Menger

İngilizce Aslından Çeviren: A. Kemal Çelebi

Carl Menger
İktisadın Prensipleri
Principles of Economics

Liberte Yayınları: 157
Liberte Yayınları, Mayıs 2009
Tüm hakları saklıdır.
ISBN: 978-975-6201-46-6
© Liberte Yayınları

Seri Konsept Tasarımı: *Muhsin Doğan*
Sayfa Düzeni: *Harun Kaban*
Baskı: *Cantekin Matbaası*

Liberte Yayınları
GMK Bulvarı No: 108/16
06570 Maltepe - Ankara
Tel: (312) 230 87 03
Faks: (312) 230 80 03
Web: www.liberte.com.tr
E-mail: info@liberte.com.tr

İçindekiler

Takdim IX
Editör'ün Notu XI
Çevirmenin Onsözü XIII
Takdim XIX
Çevirmenin Önsözü XLIII
Önsöz XLIX

KISIM 1: GENEL MAL TEORİSİ

Bölüm 1: Genel Mal Teorisi 1
Bölüm 2: Mallar Arasındaki Nedensel İlişkiler 5
Bölüm 3: Mal Karakterini Belirleyen Yasalar 9
A. Daha Yüksek Sıradaki Malların Mal Karakteri Uygun Tamamlayıcı Mallara Sahip Olmaya Bağlıdır. 9
B. Daha Yüksek Sıradaki Malların Mal Karakteri Daha Düşük Sıradaki Uygun Malların Mal Karakterinden Çıkar. 12
Bölüm 4: Zaman ve Hata 17
Bölüm 5: Beşeri Refahtaki İlerlemenin Nedenleri 21
Bölüm 6: Mülkiyet 25

KISIM 2: İKTİSAT VE İKTİSADİ MALLAR

Bölüm 1: Beşeri Gereklilikler 33
A. Birinci Sıra Mallar (Tüketim Malları) ile İlgili Gereklilikler. 33
B. Daha Yüksek Sıradaki Mallar ile İlgili Gereklilikler 36
C. Beşeri İhtiyaçların Hissedildiği Zaman Limitleri 38
Bölüm 2: Mevcut Miktarlar 41
Bölüm 3: Beşeri İktisadın ve İktisadi Malların Orijini 45
A. İktisadi Mallar 45
B. İktisat-Dışı Mallar 48

C. İktisadi ve İktisat-Dışı Mallar Arasındaki İlişki 50
D. Malların İktisadi Karakterini Belirleyen Yasalar 54
Bölüm 4: Zenginlik 57

KISIM 3: DEĞER TEORİSİ

Bölüm 1: Değerin Doğası ve Orijini 63
Bölüm 2: Değerin Orijinal Ölçüsü 69
A. Farklı Tatminlerin Önem Bakımından Büyüklüğündeki Farklılıklar (Sübjektif Faktör) 70
B. Ayrı Tatminlerin Belli Mallara Bağlı Olması (Objektif Faktör) 74
C. Malların Kalitesindeki Farklılıkların Değerleri Üzerindeki Etkisi 84
D. Değer Ölçüsünün Sübjektif Karakteri. Emek ve Değer. Hata. 87
Bölüm 3: Daha Yüksek Sıradaki Malların Değerini Belirleyen Yasalar 91
A. Daha Yüksek Sıradaki Malların Değerini Belirleyen Prensip 91
B. Sermayenin Verimliliği 94
C. Daha Yüksek Sıradaki Malların Tamamlayıcı Miktarlarının Değeri 97
D. Daha Yüksek Sıradaki Malların Özel Değeri 101
E. Özellikle Toprak, Sermaye ve Emek Hizmetlerinin Değeri 103

KISIM 4: MÜBADELE TORİSİ

Bölüm 1: İktisadî Mübadelenin Temelleri 113
Bölüm 2: İktisadî Mübadelenin Sınırları 119

KISIM 5: FİYAT TEORİSİ

Bölüm 1: İzole Bir Mübadelede Fiyat Oluşumu 133
Bölüm 2: Tekel Altında Fiyat Oluşumu 137
A. Tek Bir Bölünemez Tekel Malı İçin Birkaç Kişi Arasında Rekabet Olduğu Durumda Fiyat Oluşumu ve Malların Dağılımı 138
B. Tekel Bir Malın Çeşitli Birimleri İçin Rekabet Olduğu Durumda Fiyat Oluşumu ve Malların Dağılımı 141
C. Bir Tekelci Tarafından Belirlenen Fiyatın Tekel Malının Satılabilecek Miktarı ve Malın Rakip Alıcılar Arasındaki Dağılımı Üzerindeki Etkisi 144
D. Tekel Ticaretinin Prensipleri (Bir Tekelcinin Politikası) 146
Bölüm 3: İki Taraflı Rekabet Altında Malların Fiyat Oluşumu ve Dağılımı 151
A. Rekabetin Orijini 151
B. Rakipler Tarafından Arz Edilen Bir Ticari Malın Miktarlarının Fiyat Oluşumu Üzerindeki Etkisi; Onlar Tarafından Kararlaştırılan Belli Fiyatların Satışlar Üzerindeki Etkisi; ve Her İki Durumda da Ticari Malın Rakip Alıcılar Arasında Dağılımı Üzerindeki Etkisi 152
C. Bir Malın Arzındaki Rekabetin Satılan Miktar ve Teklif Edilen Fiyat Üzerindeki Etkisi (Rakiplerin Politikaları) 154

KISIM 6: KULLANIM DEĞERİ VE MÜBADELE DEĞERİ

Bölüm 1: Kullanım Değeri ve Mübadele Değerinin Doğası 161
Bölüm 2: Malların Kullanım Değeri ve Mübadele Değeri Arasındaki İlişki 163
Bölüm 3: Malların Değerinin İktisadi Cazibe Merkezindeki Değişmeler 165

KISIM 7: TİCARİ MAL TEORİSİ

Bölüm 1: Popüler ve Bilimsel Anlamları İçinde Ticari Mal Kavramı 171
Bölüm 2: Ticari Malların Pazarlanabilirliği 175
A. Ticari Malların Pazarlanabilirliğinin Dış Sınırları 175
B. Ticari Malların Pazarlanabilirliğinin Farklı Dereceleri 179
C. Ticari malların Dolaşım Kolaylığı 184

KISIM 8: PARA TEORİSİ

Bölüm 1: Paranın Doğası ve Orijini 189
Bölüm 2: Belli Toplumlara ve Belli Tarihsel Dönemlere Has Para Çeşitleri 193
Bölüm 3: Bir "Fiyat Ölçüsü" ve Mübadele Edilebilir Varlıkları En İktisadi Biçimde Saklama Aracı Olarak Para 201
Bölüm 4: Para Basımı (Para Sistemi) 209

EKLER

Ek A: Mallar ve "İlişkiler" 217
Ek B: Zenginlik 221
Ek C: Değerin Doğası 225
Ek D: Değerin Ölçüsü 229
Ek E: Sermaye Kavramı 235
Ek F: Mübadelede Denklik 239
Ek G: Kullanım Değeri ve Mübadele Değeri 241
Ek H: Ticari Mal Kavramı 243
Ek I: Para ile İlgili İşaretler 247
Ek J: Paranın Orijini İle İlgili Teorilerin Tarihçesi 251
İndeks 257

Takdim

Ekonomik değer neye bağlıdır? Para nedir ve değeri nasıl oluşur? Faiz nedir? Enflasyon nedir? Ekonomide periyodik krizler neden oluşur? Sosyalizm neden teoride bile imkansızdır?

Tüm bu soruları cevaplayabilen, çelişkilere düşmeden, her dönem, her şart ve bölge için aynı geçerlilikle cevaplayabilen tek ekonomi okuludur, Avusturya İktisat Okulu.

Fakat, dünyanın hemen hiç bir üniversitesinde, hiçbir ekonomi dersinde değinilmez Menger'e, Böhm Bawerk'e, Mises'e, Rothbard'a. Bu isimleri duymadan ekonomi profosörü bile olabilirsiniz.

Tek yapmanız gereken Smith, Ricardo, Marx ve Keynes öğretilerini takip etmektir, ekonomi alanında dikkate alınır biri olmak için. Böylece bir insan davranışı bilimi olan ekonomiyi matematiğe indirger, modeller oluşturursunuz. Her biri birbirinden farklı milyarlarca insanın davranışını belli modellere uydurabileceğinizi sanırsınız.

Ekonominin işleyişini ve gerçek ekonomik problemlerin sebebini anlayamazsınız belki ama sorunların çözümünü bilirsiniz. Tektir çünkü o çözüm: Devlet müdahalesi.

Aslında, 1930'larda Büyük Buhran'dan hemen sonra yaşandı ekonomi bilimindeki en büyük fikir mücadelesi.

Ve maalesef yukarda isimlerini andığım, Avusturya İktisat Okulu adıyla da tanınan, gerçek ekonomistler ve onların fikirleri kaybetti.

Kaybetmelerinin tek bir nedeni vardı: İçinde devletin rol aldığı, sihirli bir çözüm üretmemek. Devlete "Bu krizi siz yarattınız siz düzeltemezsiniz. Piyasası rahat bırakın" demek. Piyasaya müdahalenin, piyasanın işleyişini daha da boza-

cağını ve her bozulmanın yeni bir müdahale daha gerektireceğini ve bu müdahale sevdasının sonu sosyalizm ile bitecek bir kısır döngüye neden olacağını söylemek.

Şu sıralar mücadele tekrar başlıyor.

Etrafınıza bir bakın. En heybetli ülkelerin ve ekonomilerin durumuna. Japonya ve Uzakdoğu yıllardır büyüyememenin sıkıntısı içinde. Avrupa gittikçe büyüyen bir işsizlik sarmalında. ABD ise sürekli büyüyen bütçe ve ticaret açıklarıyla boğuşuyor.

Geçmişin mirasını yiyerek, gerçeklerin üzeri kapatılabiliyor belki kısa bir süre için, ama hayat bir çok insanın sandığından daha acımasız. Sonsuza kadar kafalarda yaratılan hayal alemlerinde yaşanmasına izin vermiyor.

Bundan yüz sene evvel bilinen ama unutturulan gerçekler yavaş yavas tekrar ortaya çıkıyor.

Liberte Yayınları, Avustırya İktisat Okulu'na ait bu eserleri Türkçe'ye çevirterek ve yayımlayarak çok büyük bir şans tanıyor Türk insanına. İktisat bilimini öğrenme şansı.

Sizlere tavsiyem, kendinizi televole ekonomistlerinden ve onların söylemlerinden kurtararak, bu eserleri okumanız ve üzerlerinde düşünmenizdir. Söylenenleri etrafınızda uçuşan kavramlarla kıyaslamak yerine aklınızın süzgecinden geçirmenizdir. Belki sinirleriniz daha da bozulacak etrafta insanların refahını arttırma, ekonomiyi iyileştirme, büyüme adına yapılanları görünce. Ama, en azından refahınızı, mutluluğunuzu etkileyen en önemli konu da artık karanlıkta olmayacaksınız.

Ve, emin olun ki, pişman olmayacaksınız.

Kerem Tibuk

Editör'ün Notu

Birçok bakımdan Avusturya iktisat teorisi okulunun ***kendine özgü klasik*** bir örneği olan CARL MENGER'İN *Grundzätze* isimli eseri, Almanya'da yayınlandıktan sonra yaklaşık seksen yıl İngilizce'ye çevrilmedi. Bu çevirinin baskısı tükendiğinde, Beşeri Araştırmalar Enstitüsü ve New York Üniversitesi Basımevi bu eseri tekrar memnuniyetle bastılar.

Nispeten uzun bir ihmal döneminden sonra, özellikle çağdaşlarımız için de faydalı olan *Prensiplerin* günümüzde varlığını devam ettirmesi, iktisadi sorunlara ve bu sorunların analizine Avusturya yaklaşımının alternatif bakış açılarına tekrar ilgi duyulduğunu gösteriyor.

Menger'in çalışmasının bir takdimi olarak, Avusturyalı iktisatçıların yaşayan en ünlü temsilcisi Profesör F. A. Hayek tarafından iktisadi düşüncenin gelişiminde Menger'in eşsiz değerini açıklayan takdim yazısının burada tekrar basılması en uygunudur. Bu denemesinin burada yer almasına verdiği nazik izin için kendisine teşekkürlerimizi ifade etmek isteriz.

Önsöz niteliğinde içeriğe sahip olan özet bir seçilmiş bibliyografya hazırlayan Richard Ebeling'e de ayrıca teşekkür ederiz.

Louis M. Spadaro

Çevirmenin Önsözü

Carl Menger'in Grundatze isimli temel eserinin İngilizcesini Türkçeye çevirmem konusunda Sayın Atilla Yayla'dan teklif aldığımda, her ne kadar çeviri yapmanın ayrı bir uzmanlık ve yetenek gerektiren bir iş olduğunu bilsem de, büyük bir heyecanla kabul ettim. Çünkü iktisat alanında ülkemizde görülen en önemli eksikliklerden biri, iktisat biliminin gelişmesine devrim niteliğinde katkı sağlamış yabancı iktisatçıların eserlerinin Türkçeye yeteri kadar çevrilmemesidir. Menger'in 1871 yılında yayımlanan ve iktisadi analizde "sübjektif yaklaşım"ın ve "marjinal devrim"in temeli olarak kabul edilen bu eserinin ülkemizdeki iktisat edebiyatına kazandırılması, bu alandaki önemli bir boşluğu doldurmuş olacaktır.

Menger, Hayek'in de belirttiği gibi, iktisat biliminin temel yapısını ortaya koyan az sayıda iktisatçı arasında en az tanınanıdır. İktisadi düşünce tarihinde ona seçkin bir yer kazandıran yönü, başlıca ve en önemli eseri olan Grundatze ile iktisadın prensiplerini ortaya koyarak Avusturya Okulunun temellerini atmasıdır. Bu eser Avusturyalı iktisatçıların başvuru kaynağı olmuştur. Ayrıca bu eserden doğrudan yararlanan İsveçli ve İtalyan iktisatçılar genelde iktisat biliminin ve özelde neo-klasik kamu ekonomisi disiplininin gelişmesine önemli katkılar sağlamışlardır. İsveçli K. Wicksell temellerini Menger'in attığı marjinal yaklaşımla üretim konusunu incelemiştir. İtalyan De Viti De Marco kamu kesimini marjinal fayda ve maliyet temelinde analiz etmiş, Pantaleoni ise kamu harcamalarını marjinal analiz tekniği ile açıklamaya çalışmıştır. Fakat İngiltere'de Menger'in yeteri kadar ilgi görmediği ve görüşlerinden yararlanılmadığı görülür. Bunun en önemli kanıtı Grundsatze'nin yayımlandıktan sonra yaklaşık 80 yıl boyunca İngilizceye çevrilmemiş olması gerçeğidir.

Hayek'in yazdığı takdimde Carl Menger'in hayatından ayrıntılı biçimde bahsedilmiştir. Hayatı ile ilgili bilgileri tekrarlamak gereksiz olduğundan, burada özellikle Menger'in belli başlıklar altında ortaya koyduğu görüş ve düşünceleri-

nin iktisat felsefesine ve bilimine getirdiği yenilikler bakımından değerlendirilmesi uygun olacaktır.

Yazdığı önsözde de belirttiği üzere Menger'in amacı, beşeri iktisadi faaliyetin kesin prensiplerini ampirik bir yaklaşımla ortaya koymaktır. İktisadi fenomenle ilgili evrensel prensipleri gösterme konusundaki başarısı, izlediği metotla doğrudan ilgilidir. Titiz bir gözlemden yola çıkarak oluşturduğu teorisini, beşeri iktisadın tarihsel pratiği içinde doğrulamaya çalışır. Menger'in metodolojisi, doktrinden ziyade tarihsel tecrübeye ve kişisel düşüncelerden ziyade nesnelerin doğasına dayanır. İktisadi faaliyetin öznesi olan insanın özgür iradeye sahip bir varlık olduğunu ileri sürerek prensiplerin geçerliliğini sorgulayanların argümanlarına, iktisat biliminin iktisadi faaliyetin pratik kuralları ile değil, fakat ihtiyaçlarını tatmin için basiretli bir şekilde davranan insanların içinde bulunduğu şartlarla ilgilendiğini söyleyerek itiraz eder.

Kitap, "Genel Mal Teorisi", "İktisat ve İktisadi Mallar", "Değer Teorisi", "Mübadele Teorisi", "Fiyat Teorisi", "Kullanım Değeri ve Mübadele Değeri", "Ticari Mal Teorisi" ve "Para Teorisi" olmak üzere sekiz bölümden oluşmaktadır.

"Genel Mal Teorisi" başlığını taşıyan bölümde Menger, her şeyin neden ve sonuç yasasına tabi olduğunu belirterek konuya giriş yapar. İhtiyaçların tatminiyle nedensel bir ilişki içinde olan "faydalı şeyler", insanlar ihtiyaçlarının tatmini için onları yönlendirme gücüne sahip olduğunda "mal" olarak tanımlanır. Menger'in mal teorisi kapsamındaki en özgün yaklaşımı, günümüzde tüketim, ara ve yatırım malları şeklinde sınıflandırılan malları ordinal olarak sınıflandırması, aralarındaki nedensel ilişkiyi göstermesi ve bu nedensel ilişkiye göre bir şeyin mal karakterini belirleyen prensipleri açık ve yalın bir anlatımla açıklamasıdır. Bir diğer önemli nokta da daha yüksek sıradaki malların daha düşük sıradaki mallara dönüşüm sürecini göstermesi ve bilgi ve tekniğin üretilen malların miktar ve kalitesi üzerindeki etkilerini belirtmesidir. Menger, bilginin tamlık derecesinin daha büyük veya daha küçük olmasına bağlı olarak ortaya çıkan belirsizliğin, beşeri iktisadi faaliyetin etkinliğini belirleyen faktörlerden biri olduğunu göstermek suretiyle bilginin önemine dikkat çeker. A. Smith beşeri refahtaki ilerlemeyi işbölümünün artmasına bağlar. Menger ise ilerlemenin tek bir nedene bağlanamayacağını, gelecekteki iktisadi refah düzeyini beşeri bilginin gelişme derecesinin belirleyeceğini büyük bir ileri görüşlülükle açıklar.

Günümüzde iktisat eğitimine giriş yapılırken iktisat diye bir olgunun ve kavramın ortaya çıkması, kaynakların sınırlı ihtiyaçların ise sınırsız olmasına ve kaynakların ihtiyaçları karşılamaya hazır halde olmamasına bağlı olarak açıklanır. "İktisat ve İktisadi Mallar" ile ilgili bölümde Menger bu konuyu kendine has bir üslupla açıklar. Beşeri iktisadi faaliyetin orijinini gerekliliklerimizin (fiili ihtiyaçlarımızın) mevcut mal miktarlarından fazla olmasına ve daha yüksek sıradaki

malların ihtiyaçlarımızı doğrudan tatmine yarayan birinci sıra mallara dönüştürülmesi zorunluluğuna dayandıran Menger, bu ilişkilerin toplumsal yaşamda özel mülkiyet kurumunu kendiliğinden ortaya çıkardığını belirtir. Beşeri iktisat ve mülkiyet ortak bir orijine sahiptir. Mevcut miktarları beşeri gerekliliklerden fazla olan malları iktisadi karaktere sahip olmayan mallar olarak tanımlayan ve bu yüzden de bu karakterdeki mallar üzerinde çıkar çatışmasına dayalı bir mülkiyet iddiasının söz konusu olamayacağını söyleyen Menger, beşeri iktisadın ve mülkiyetin ihtiyari bir buluş olmadığını, fakat nesnelerin doğası içinde var olan beşeri problemin tek pratik çözüm yolu olduğunu göstererek evrimci liberal iktisat felsefesinin temellerini ortaya koymuştur.

Menger'in mallarla ilgili olarak günümüze ışık tutan diğer bir görüşü, iktisadi olan ve olmayan mallar arasındaki ilişkileri gösterirken yaptığı açıklamadır. Bir yandan nüfus artışı ve medeniyetin ilerlemesine bağlı olarak beşeri gerekliliklerin artması, diğer yandan çevrenin tahrip olmasıyla birlikte mevcut miktarların azalması, iktisadi olmayan malların iktisadi mallar haline gelmesine neden olur. Nitekim klasik bir serbest mal olarak tanımlanan hava, günümüzde iktisadi davranışta hesaba katılan bir mal durumuna gelmiştir.

"Değer Teorisi" başlıklı üçüncü bölümde Menger, değerin doğası ve orijinini bireylerin ihtiyaçlarından birini tatmin etmelerinin veya bir ihtiyacı daha tam veya daha az tatmin etmelerinin malın mevcut miktarının her birimini kontrol etmelerine ve gerekliliklerin mevcut miktarlardan fazla olması şeklindeki kantitatif ilişkiye bağlı olduklarının farkında olmalarına dayandırır. Değer malın kendi içinde var olan bir özellik değildir. İnsanla mal arasındaki ilişkiden kaynaklanır. Dolayısıyla malların iktisadi karakteri gibi değeri de, gereklilikler ve mevcut miktarlar arasındaki ilişkiden kaynaklanan sübjektif bir fenomendir. Menger malların değeriyle ilgili prensipleri ordinal sıralarına, toprak, sermaye ve emek hizmetlerinin değerini ise özel karakteristiklerine göre açıklar. Birinci sıradaki malların değeri konusunda yaptığı açıklamalarla iktisadi analizde "azalan marjinal fayda" yaklaşımını kullanan ilk iktisatçı olduğu söylenebilir. Marjinal fayda fonksiyonu A. Smith, D. Ricardo ve J. S. Mill tarafından tanımlanan klasik değer kavramının yerine geçerek modern mikro iktisattaki tüketim teorisinin temelini oluşturmuştur. Menger üretim fonksiyonunu daha yüksek sıradaki malların değeri konusunda yaptığı açıklamalara dayandırır. Ancak üretim süreci ile ilgili prensipleri ihtiyaçların öncelik sırasına göre açıklayan Menger, üretim imkanları (transformasyon) eğrisinde ifadesini bulan "marjinal teknik ikame oranı"nı gözden kaçırmıştır. Marjinal yaklaşım neo-klasik iktisadın tarihsel gelişiminin ikinci aşamasında (1890-1894) J. B. Clark, P. H. Wicksteed ve K. Wicksell tarafından üretim fonksiyonunun analizinde kullanılmıştır.

Smith iktisadi mübadelenin insanlara has ve diğer hayvan türlerinde bulunmayan kesin bir eğilim olduğunu belirtmekle yetinerek, iktisadi mübadelenin te-

mellerini açıklama gereği duymamıştır. Smith'in bu yaklaşımını eleştiren Menger dördüncü bölümü mübadele teorisine ayırır. Bu bölümde iktisadi mübadeleyi ortaya çıkaran prensibin insanların bütün iktisadi faaliyetlerine yön veren prensiple aynı olduğu ayrıntılı bir şekilde ve basit örnekler yardımıyla açıklanmakta ve insanların hangi noktaya kadar mübadelede bulunacakları gösterilmektedir.

Fiyat teorisiyle ilgili bölümde fiyatın iktisadi mübadelenin temel özelliği olmadığı, fakat dengenin doğal bir tezahürü olduğu belirtilerek, tekel durumunda ve iki taraflı rekabet altında fiyat oluşumu ve malların dağılımı ele alınmaktadır. Menger, özellikle tekelci konumda olan bir bireyin izlediği politikalar konusunda yaptığı açıklamalarla, tekel piyasasındaki firma davranışının temellerini ortaya koymuştur. Ancak Menger, tekelci piyasa yapısının serbest rekabet üzerindeki sosyal bir kısıtlamanın sonucu olmadığını, gelişmenin ilk aşamalarında ortaya çıkan fiili bir durum olduğunu belirtir. Ona göre, medeniyetin ilerlemesiyle birlikte tekelci piyasanın yerini rekabetçi piyasa alacak ve tekelcinin aşırı kar elde etme imkanı ortadan kalkarak fiyatlar düşecektir.

Menger altıncı bölümde değeri kullanım değeri ve mübadele değeri olarak ikiye ayırır. Kullanım değeri, ihtiyaçları doğrudan tatmin etme özelliğinde olan malların ona sahip olan birey için ifade ettiği önemdir. Mübadele değeri ise, ihtiyaçları doğrudan değil kullanım değeri olan diğer bir malla mübadele etmek suretiyle dolaylı olarak tatmin eden malların birey açısından önemidir. Dolayısıyla mübadele değeri kullanım değerinin bir sonucudur. Bu nedenle Menger kullanım değerini esas almıştır. Klasik iktisatçılar ise analizlerinde mübadele değerini kullanmışlardır. Diğer marjinalist (neo-klasik) iktisatçılar gibi Menger'e göre de kullanım değerini malın son biriminin faydası belirler. Menger bu iki değer arasındaki ilişkiyi araştırarak hangisinin iktisadi değer olduğunu göstermiştir. Sahibi için hem kullanım hem de mübadele değeri ifade eden mallarda, kullanım ve mübadele değerinden hangisi daha büyükse iktisadi olan değer odur. Ayrıca, mübadele imkânının mevcut olduğu her durumda iktisadi değer mübadele değeridir. Mübadele zemininin olmadığı durumlarda ise, kullanım değeri iktisadi değerdir.

Ticari mal teorisinin ortaya konduğu yedinci bölümde, üreticilerin satış için ellerinde bulunan mallar ticari mal olarak tanımlanır. Menger, medeniyetin ilerlemesiyle birlikte ticari karakter kazanan malların kantitatif olarak artacağını ve bunun sonucunda üreticiler ve tüketiciler arasında aracılık yapan bir tüccar sınıfının ortaya çıkacağını açıklar. Bu bölümde daha sonra ticari malların pazarlanabilirliği konusundaki prensipler ortaya konmakta ve ticari malların pazarlanabilirliklerinin, satılabilecekleri kişiler, satılabilecekleri alanlar, talep ve zaman bakımlarından sınırlı olduğu gösterilmektedir. Ticari malların pazarlanabilirliği konusunda yaptığı bu açıklamalar para teorisinin temelini oluşturur.

Para teorisi ile ilgili son bölümde ilk olarak paranın ortaya çıkış süreci açıklanmaktadır. Paranın mübadele ihtiyacının doğal bir sonucu olarak ortaya çıktığını

söyleyen Menger, paranın belli toplumlarda ve belli dönemlerde geçirdiği aşamaları incelemek suretiyle bu görüşünü tarihsel tecrübeyle kanıtlar. Dolayısıyla para sadece, mübadelede bir fiyat aracı ve mübadele edilebilir varlıkları saklamanın en iktisadi biçimidir. Paranın bireyler arasındaki anlaşmanın veya yasama faaliyetinin sonucu olarak ortaya çıkmadığını gösteren Menger, paranın piyasadaki bu işlevleri yerine getirirken ortaya çıkan anlaşmazlıkları çözüme kavuşturmak için devletin medeniyetin belli bir aşamasında hukuki düzenlemeler yaparak paranın gelişiminde etkili olduğunu ve düzenleme yapma gereğinin bir sonucu olarak da para basma yetkisinin nihai aşamada devlete geçtiğini açıklar. Ancak para basma yetkisinin devlet tarafından kötüye kullanılmaması gerektiğini ısrarla vurgular.

Menger yukarıda ana hatları ile açıklanan görüşlerinden de anlaşıldığı gibi iktisadi problemi sübjektif bir yaklaşımla değer ve fiyat oluşumu temeline indirgeyerek analiz etmiştir. İktisat bilimine en önemli katkısı marjinal fayda görüşünü ilk olarak ortaya koyması ve değer ve fiyat teorisi ile ilgili açıklamalarını marjinal yaklaşım temelinde yapmasıdır. Modern iktisat teorisi, başta Carl Menger olmak üzere Stanley Jevons, Leon Walras, Alfred Marshall ve diğer neo-klasik iktisatçıların görüşleri üzerinde kurulup gelişmiştir. Menger'i diğer neo-klasik iktisatçılardan ayıran en önemli özelliği, fonksiyonel ilişkiler yerine psikolojik bir bakış açısıyla beşeri iktisadi faaliyetin kaynağını ve özünü açıklamaya çalışmasıdır. Fonksiyonel ilişkileri araştıran matematiksel yöntemi bu nedenle kullanmadığı söylenebilir.

Liberal iktisadi bakış açısına getirdiği yeniliklerle ve iktisat biliminin gelişimine yaptığı katkılarla İktisadi düşünceler tarihinde seçkin bir yere sahip olan bu eserin geç de olsa Türkçeye kazandırılması, liberal iktisadi düşüncenin temellerinin daha iyi anlaşılmasına ve kavranmasına katkı sağlayacak bir çaba olarak görülmelidir.

Bilimsel bir eserin aslına uygun ve tam anlamını verecek şekilde çevrilmesi büyük bir sorumluluğu ve özveriyi gerektirir. Kusursuz bir çeviri olamaz. Önemli olan yanlış olmamasıdır. Bu işi bir meslek olarak yapanların da belirttiği üzere, çevirinin doğru olarak yapılıp yapılmadığının en iyi ölçüsü, okuyucunun çeviriden anladıklarının, yazarın anlatmak istediklerine uygunluk derecesidir. Çeviriyi yaparken bu bilinç içinde hareket ettiğimin bilinmesini isterim. Ne kadar titizlik göstermiş olsam da, elbette gözden kaçan bazı hatalar ve yetersizlikler olmuş olabilir. Bu konuda okuyucuların hoşgörüsüne sığınıyorum.

A. Kemal ÇELEBİ

Takdim

Carl Menger[1]

F. A. Hayek'in kaleminden

İktisat tarihi, dikkate şayan tesadüflerle aynı anda buluşlar yapan ve kendi başına kalmış kitapların özel kaderini yaşayan, ancak çalışmaları etkili olmayan ve temel düşünceleri diğerleri tarafından keşfedildikten sonra popüler hale gelen unutulmuş öncülerin hikâyeleri ile doludur. Fakat iktisatta ve bilimin diğer dallarında yaptığı çalışmalarla çok ilerlemiş olan bir bilimin temel yapısında devrim yapan ve genellikle yaptığı bu katkı ile tanınan birkaç örnek vardır ki, onlar içinde oldukça az tanınanı Carl Menger'dir. *Grundätze* gibi bir çalışmanın etkisinin devam etmekte olması durumu ile tamamen tesadüfî koşulların bir sonucu olarak son derece sınırlı bir dolaşıma sahip olması durumunu, birbirine paralel olarak düşünmek zordur.

Son altmış yıl içinde, temelleri bütünüyle C. Menger tarafından atılan Avusturya Okulu'nun iktisat biliminin gelişiminde eşsiz bir yere sahip olduğu konusunda yetkin tarihçiler arasında şüphe yoktur. Okulun dış dünyada ün kazanması ve önemli noktalarda sisteminin gelişmesi, Menger'in parlak izleyicileri Eugen von Böhm-Bawerk ve Friedrich von Wieser'in çabalarına bağlıdır. Okulun temel düşüncelerinin tamamen Carl Menger'e ait olduğunu söylemek, bu yazarların katkılarını haksız yere değersiz hale getirmek anlamına gelmez. Eğer Menger bu prensipleri bulmamış olsaydı, nispeten farkına varılmamış olarak kalmaya devam edecekti ve hatta kendisinden önce davranan ve unutulan bir çok parlak kişinin kaderini paylaşmış ve hemen hemen uzun bir süre Almanca konuşulan ülkelerin

[1] Bu bibliyografik çalışma, Menger'in iktisat bilimine başlıca yayınlanmış katkılarını gösteren ve *İktisat ve Politika Bilimindeki Ender Çalışmaların Yeni Baskıları Dizilerinin* 17'den 20 Numaralarına kadar London School of Economics tarafından yayınlanmış olan Menger'in *Grundsatze der Wolkswirtschaftslehre* ismli eserinin dört yeni baskısının birincisine yazılmış bir takdimdir.

dışında az bilinmiş olarak kalmaya devam etmiş olacaktı. Fakat Avusturya Okulu üyelerinin ortak yönü, onların özelliğini ve daha sonraki katkılarının temellerini oluşturan şeyin Carl Menger'in öğretisi olduğunu benimsemiş olmalarıdır.

Marjinal fayda prensibinin birbirinden bağımsız ve pratikte eşanlı olarak William Stanley Jevons, Carl Menger ve Leon Walras tarafından bulunması, tekrar söylemeye gerek kalmayacak kadar çok bilinen bir konudur. Hem Jevons'un *Politik İktisat Teorisi* hem de Menger'in *İktisadın Prensipleri* isimli eserlerinin ortaya çıktığı 1871 yılı, günümüzde genellikle ve doğru bir şekilde iktisat biliminin gelişiminde modern dönemin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Jevons temel düşüncelerinin ana hatlarını dokuz yıl daha önce çok az dikkat çeken bir konferansta (1866'da yayımlandı) ortaya koymuş ve Walras da katkısını sadece 1874 yılında yayımlamaya başlamış olsa da, temelleri atan bu üç iktisatçının çalışmalarının birbirinden tamamen bağımsız olduğu kesindir. Ve aslında, onların ve çağdaşlarının doğal olarak sistemlerinde en fazla önem verdikleri noktada merkezi duruşları aynı olsa da, çalışmalarının genel karakterinin ve arka planının birbirinden farklı olduğu açıktır. En ilginç olanı da, gerçekte bu kadar farklı yollardan nasıl böyle benzer sonuçlara ulaşmış olduklarıdır.

Carl Menger'in çalışmasının arka planını anlamak için, o zamandaki iktisat biliminin genel durumu üzerine birkaç söz söylemek gerekir. Yaklaşık olarak 1848 yılı, ki J. S. Mill'in *Prensipler* isimli eserinin ortaya çıktığı tarih, ve yeni okulun ortaya çıkışı arasındaki yüzyıl çeyreği, bir çok bakımdan uygulamalı alanlarda klasik politik iktisadın en büyük başarılarına şahit olsa da, onun temelleri ve özellikle değer teorisi gittikçe itibar kaybetmiştir. Doktrinin ana hatlarında daha sonraki geri çekilişleriyle birlikte değer teorisinin mükemmel olduğuna dair gönül rahatlığına rağmen veya ondan dolayı, belki de J. S. Mill'in *Prensipler*'indeki sistematik açıklama klasik sistemin eksikliklerini göstermede diğer şeyler kadar etkili olmuştur. Her halükarda, düşüncenin yeniden inşası ile ilgili olarak eleştirel ataklar ve çabalar çoğu ülkede katlanarak artmıştır.

Bununla birlikte, klasik iktisatçılar okulunun gerilemesi hiç bir yerde Almanya'dakinden daha hızlı ve kapsamlı olmadı. Klasik öğretiler Tarihçi okulun şiddetli saldırılarına bağlı olarak sadece tamamen terk edilmedi--ki klasik öğretiler dünyanın bu parçasında asla derin bir şekilde kök salmamıştı- fakat teorik analizdeki her çabası derin bir güvensizlikle karşılandı. Bu durum kısmen metodolojik düşüncelere bağlıdır. Fakat daha ziyade, İngiliz Klasik Okulunun pratik sonuçlarından duyulan yoğun hoşnutsuzluktan dolayıdır – ki Klasik Okul kendini "ahlaki okul" ismiyle övünen yeni grubun reform çabalarının önünde durdu (engel oldu). İngiltere'de iktisat teorisinin gelişmesi oldukça durağan hale gelmişti. Almanya'da, sadece mevcut çok iyi gelişmiş teorik sisteme gerçekten aşina olmamakla kalmayan fakat aynı zamanda her türlü teorik spekülasyonu pozitif olarak zararlı değilse bile faydasız saymayı öğrenmiş olan bir tarihsel iktisatçılar ikinci nesli yetişti.

Klasik okulun doktrinleri, hala teorik problemlerle ilgilenenler için mümkün bir yeni teorik yapı oluşturmak bakımından muhtemelen çok fazla itibarsız olmuştu. Fakat yüzyılın ilk yarısındaki Alman iktisatçılarının yazılarında muhtemel bir yeni gelişmenin önünü açabilecek esasları ihtiva eden unsurlar vardı.[2] Klasik öğretilerin Almanya'da asla sağlam bir şekilde kendilerini kabul ettirememelerinin nedenlerinden biri, her maliyet veya emek değer teorisinde var olan kesin çelişkiler konusunda Alman iktisatçılarının daima bilinçli olmalarıdır. Belki kısmen Condillac ve diğer onsekizinci yüzyıl Fransız ve İtalyan yazarlarının etkisi nedeniyle, değeri faydadan bütünüyle ayrı tutmayı reddeden bir gelenek canlı tutuldu. İçlerinde muhtemelen en göze çarpan ve etkili şahsiyetin Hermann olduğu (oldukça başarılı olan Gossen'in farkına varılmamıştır) yüzyılın başlarından ellilere ve altmışlara kadar birbiri arkasına gelen yazarlar, değeri açıklamak için fayda ve kıtlık görüşlerini birleştirmeye çaba gösterdiler ve çoğu kez Menger tarafından ulaşılan çözüme oldukça yaklaştılar. Çağdaş İngiliz iktisatçılarının daha pratik akıllarına faydasız felsefe gezileri gibi görünen bu spekülasyonlara, Menger çok şey borçludur. *Grundzätze* isimli eserindeki yoğun dipnotlara veya mevcut baskıya eklenen yazarlar indeksine bir göz atmak, Alman ve aynı zamanda Fransız ve İtalyan yazarlarının engin bilgisinden olağanüstü bir şekilde nasıl yararlandığını ve İngiliz klasik okulu yazarlarının nasıl nispeten küçük bir rol oynadığını gösterecektir.

Menger literatür bilgisinin enginliği ile marjinal fayda teorisinin kurucusu arkadaşlarından büyük bir ihtimalle üstün olmasına rağmen, -ki *Grundsätze*'nin yazıldığı ilk dönemde sadece Ansiklopedik Roscher örneğinden esinlenen tutkulu bir kitap kurdunun benzer bir bilgi düzeyine sahip olması beklenebilirdi- yaklaşımının Jevons ve Walras'dan farklı olan yönlerini açıklamak için referans aldığı yazarlar listesinde tuhaf boşluklar vardır.[3] *Grundsätze*'yi yazdığında, modern iktisadın diğer kurucuları Walras, Marshall ve büyük bir ihtimalle Jevons'un.[4]doğrudan doğruya veya dolaylı olarak minnettar olduğu Cournot'un çalışmasından açıkça habersiz olması özellikle önemlidir. Daha da şaşırtıcı olan

[2] Aynı durum büyük ölçüde Fransa için geçerlidir. İngiltere'de bile aynı şey söylenebilecek olan ortodoks türde olmayan bir gelenek vardı. Fakat bu gelenek hakim klasik okul tarafından tamamen örtülmüştü. Bununla birlikte burada önemlidir, çünkü onun en göze çarpan temsilcisi Longfield'in çalışması şüphesiz Hearn aracılığıyla Jevons üzerinde bazı etkiler meydana getirmiştir.

[3] Menger'in en yakın Alman selefi H. H. Gossen'den haberdar olmaması şaşırtıcı değildir, fakat düşüncelerini ilk yayımladıklarında, Jevons ve Walras da Gossen'den haberdar değildi. Gossen'in hakkını teslim eden ilk kitap olan F. A. Lange'nin *Arbeiterfrage* (2. B.) isimli eseri, Menger'in Grundzatse'si muhtemelen baskıda iken ortaya çıktı.

[4] Dr. Hicks bana, Lardner'in tekel teorisiyle ilgili şekilsel açıklamasının, ki bizzat kendi ifadesine göre bu açıklamadan Jevons esaslı bir şekilde etkilenmiştir, Cournot'a dayandığına inanması için bazı nedenleri olduğunu söylemektedir. Bu konu hakkında Dr. Hicks'in Econometrica'nın gelecek sayılarından birinde çıkacak olan Leon Walras üzerine makalesine bakınız.

şey o zamanlar Menger'in, von Thünen'in, bilhassa Menger'in sempatik bulması umulmuş olacak eserinden habersiz görünmesi gerçeğidir. Bu yüzden Menger'in fayda çizgisinde bir analiz fevkalede elverişli bir ortam içinde çalıştığı söylenebilmekle birlikte, aynı alandaki diğer arkadaşları gibi modern bir fiyat teorisi inşa etmek üzerine kesin bir şeye sahip değildi, ki arkadaşlarının hepsi Cournot'un, buna eklenmeli ki, Walras'ın durumunda Dupuit'ın[5] ve Marshall'ın durumunda von Thünen'in etkisinde kaldı.

Eğer matematiksel iktisadın bu kurucularını tanımış olsaydı, Menger'in düşüncesinin ne yönde gelişme göstermiş olacağını düşünmek ilginç bir spekülasyon olur. Bildiğim kadarıyla iktisadi analizin bir aracı olarak matematiğin değeri üzerinde hiçbir yerde düşüncesini açıklamaması, garip bir gerçektir. Onun teknik birikim veya eğilimden yoksun olduğunu düşünmek için bir neden yoktur. Aksine, pozitif bilimlere olan ilgisi şüphe götürmez bir gerçektir ve bütün çalışmalarında pozitif bilimlerin metotlarından yana güçlü bir eğilim içinde olduğu açıktır. Kardeşlerinin, özellikle Anton'un matematikle yoğun bir şekilde ilgilenmiş olması ve oğlu Karl'ın önemli bir matematikçi olması gerçeği, ailedeki matematiksel eğilimin açık bir kanıtı olarak kabul edilebilir. Ancak, daha sonra sadece Jevons ve Walras'ın değil fakat aynı zamanda vatandaşları Auspitz ve Lieben'in çalışmalarından haberdar olmasına rağmen, metodoloji üzerine yazılarının hiçbirinde matematiksel metottan bahsetmez.[6] Bundan, matematiğin faydası hakkında oldukça şüphe duyduğu sonucunu mu çıkarmalıyız?

Menger, düşüncesinin oluşumu aşamasında Avusturyalı iktisatçıların etkisi altında kalmamıştır. Bunun nedeni, Avusturya'da ondokuzuncu yüzyılın başlarında hemen hemen hiçbir yerli iktisatçının bulunmamasıdır. Menger'in okuduğu üniversitelerde politik iktisat genellikle Almanya'dan gelen iktisatçılar tarafından hukuk programının bir parçası olarak okutuldu. Menger daha sonraki Avusturyalı iktisatçılar gibi hukuk doktorası yapmış olsa da, gerçekten iktisattaki hocaları tarafından teşvik edildiğine inanmak için bir neden yoktur. Mamafih bu durum bizi onun kişisel özgeçmişine götürür.

Menger, sadece bir kuşak önce Almanya'nın Bohemya bölgesinden doğu illerine göç eden Avusturya'lı sanatkar, müzisyen, bürokrat ve asker kökenli bir aileden gelen bir avukatın oğlu olarak bugünkü Polonya topraklarındaki Galiçya

[5] Bununla birlikte Menger, *Grundsatze*'nin 54. sayfasında kendisinden alıntı yaptığı Leon Walras'ın babası A. A. Walras'ın çalışmasını tanımaktaydı.

[6] Bunun tek istisnası günlük bir gazetedeki (Wiener Zeitung, 8 Temmuz 1889) R. Auspitz ve R. Lieben ile ilgili *Untersuchungen über die Theorie des Preises* başlıklı bir eleştiri yazısıdır. Bu yazıda iktisadi öğretilerin matematiksel açıklamasının değeri üzerine yorum yapmak istemediğini ısrarla belirtir. "Matematiksel metodun sadece bir açıklama aracı değil fakat araştırma aracı da olduğunu" düşünen yazarlara itirazı kadar eleştirinin genel yaklaşımı da matematiği özellikle faydalı olarak görmediği izlenimini teyit etmektedir.

bölgesinde Neu-Sandec'te 28 Şubat 1840 tarihinde dünyaya geldi. Bohemyalı bir tüccar olan ve Napolyon savaşları sırasında servet kazanan annesinin babası[7] doğu Galiçya'da geniş topraklar satın aldı. Carl Menger çocukluğunun büyük bir kısmını orada geçirdi ve orada Rusya dışındaki Avrupa'nın herhangi bir bölgesinden daha uzun süre devam eden köylülerin yarı kölelik içindeki yaşam koşullarına şahit oldu. Daha sonra hukuk ve sosyalizm üzerine ünlü bir yazar olan, *Emeğin Toplam Üretimdeki Hakkı* kitabının yazarı ve Carl'ın Viyana Üniversitesi Hukuk Fakültesinde meslektaşı olan Anton ve ünlü bir Avusturyalı parlamenter ve sosyal sorunlar üzerine yazıları olan Max isimli erkek kardeşleriyle birlikte Viyana (1859-60) ve Prag (1860-63) Üniversitelerine gitti. Cracow Üniversitesinde doktorasını yaptıktan sonra, Lemberg ve daha sonra Viyana gazetelerine iktisadi sorunlar üzerine yazdığı yazılarla kendisini önce gazeteciliğe verdi. Birkaç yıl sonra, Avusturya devlet hizmetlerinde her zaman çok özel bir yere sahip olan üstün yetenekli birçok kişiyi cezbeden Avusturya "Ministerratsprasidium"u basın bölümünde devlet hizmetine girdi.

Wieser bir zamanlar Menger'in kendisine, resmi yayın organı *Wiener Zeitung* gazetesinde piyasaların durumu ile ilgili araştırma yazıları yazmasının görevlerinden biri olduğunu ve piyasa raporları ile ilgili çalışmasında geleneksel fiyat teorileri ile uygulamacıların fiyatların belirlenmesinde kesin olduğunu düşündükleri gerçekler arasında açık bir zıtlık olduğunun dikkatini çektiğini söylediğini aktarmaktadır. Bunun Menger'i fiyatların belirlenmesi konusundaki çalışmalara gerçekten yönlendiren orijinal neden mi, yoksa sadece, ki daha muhtemel görünmektedir, üniversiteden ayrıldığından beri yaptığı çalışmalarına kesin bir yön verdiğini bilmiyoruz. Bununla beraber üniversiteden ayrıldığı tarih ile *Grundsätze*'nin yayımlandığı tarih arasındaki süreçte bu problemler üzerinde sistemi kafasında tam olarak çözümleyinceye kadar kitabın yayımlanmasını erteleyerek, yoğun şekilde çalışmış olması gerektiğinden çok az şüphe duyulabilir.[8]

Bir seferinde hastalık derecesinde bir heyecan duyarak bu kitabı yazdığını belirttiği söylenmektedir. Bu, kitabın ani bir ilhamın, büyük bir acele ile planlanmış ve yazılmış bir sonucu olduğunu göstermez. Pek az kitap daha dikkatli şekilde planlanmış olabilir; nadiren bir düşüncenin ilk açıklaması daha özençli bir şekilde geliştirilmiş ve bütün sonuçları ile tamamlanmıştır. Kitabın 1871 yılının başında ortaya çıkan ince cildi ilk olarak kapsamlı bilimsel çalışmanın giriş kısmı şeklinde düşünülmüştür. Bu çalışma, kabul gören düşüncelerle hemfikir olmayarak, düşüncesini kesinlikle sağlam bir zemin üzerinde kurmakta olan yazarı tatmin

[7] Carl'ın babası Anton Menger 1623'te Bohemya'da Eger'e göç eden köklü bir Alman ailesinden gelen diğer bir Anton Menger'in oğludur. Onun karısı Caroline, Hohenmaut'ta tüccar olan Josef Gerzabek'in kızıdır ki onların ataları Hohenmaut baptism kayıtlarında geriye doğru 17. ve 18. yüzyıla kadar izlenebilir.

[8] Değer teorisi üzerine muhafaza edilmiş ilk el yazması notlar 1867 yılından kalmadır.

etmesi gereken genişlik ve ayrıntı içinde temel sorunlarla ilgilenmiştir. Başlık sayfasında tanımlandığı şekilde bu "Birinci, Genel Kısım"da incelenen problemler, iktisadi faaliyete, değer mübadelesine, fiyata ve paraya yol açan genel koşullardır. Elli yıldan daha fazla bir süre sonra oğlu tarafından aktarılan el yazması notlardan, ikinci baskının takdiminde, ikinci kısımda "faiz, ücretler, rant, gelir, kredi ve kağıt para", "uygulamalı" üçüncü kısımda üretimin ve ticaretin teorisinin inceleneceğini ve dördüncü kısım da mevcut iktisadi sistemin eleştirisinin ve iktisadi reform önerilerinin tartışılacağını biliyoruz.

Önsözde belirttiği gibi, onun ana amacı, bütün fiyat olgusunu ve aynı zamanda bir yol gösterici düşünceyle özellikle faiz, ücretler ve rantı açıklayacak üniform bir fiyat teorisi geliştirmekti. Fakat cildin yarısından fazlası temel alanın sadece yolunu açan ve yeni okula kendi özgün karakterini kazandıran örneğin subjektif ve kişisel anlamda değer gibi konulara tahsis edilmiştir. Ve hatta buna bile, iktisadi analizin kullanmak zorunda olduğu temel kavramların tam olarak incelenmesinden önce ulaşılmaz.

Bir dereceye kadar bilgiçlik taslayan sınıflandırmaları ve geniş kapsamlı kavram tanımlamalarıyla ilk dönem Alman yazarlarının etkisi burada açıkça fark edilebilir. Fakat Menger'in ellerinde, geleneksel Alman eğitiminde eskiden beri geçerli "temel kavramlar" yeniden hayat bulur. Kuru bir numaralandırma ve tanımlama yerine, bu kavramlar her bir aşaması bir önceki aşamanın kaçınılmaz sonucu olarak görünen bir analizin sağlam araçları olur. Ve Menger'in açıklaması her ne kadar, Böhm-Bawerk ve Wieser'in yazılarındaki daha etkili ifadelerden ve mükemmel formüllerden mahrum olsa da, özü itibariyle daha aşağı değildir ve daha sonraki bu çalışmalardan kesinlikle birçok bakımdan üstündür.

Mevcut takdimin amacı, Menger'in argümanı ile bağlantılı bir taslak vermek değildir. Fakat onun incelemesinin daha az bilinen ve bilhassa balıse değer bakış açılarının olduğu kesindir. İlk beş sayfada Menger'in kendisini mallar arasındaki birinci, ikinci, üçüncü ve daha yüksek dereceler ile ilgili ünlü ayırımına ve şimdi aynı şekilde bilinen farklı mallar arasındaki tamamlayıcılık kavramına götüren beşeri ihtiyaçlar ve onları tatmin eden araçlar arasındaki nedensel ilişkiyi başlangıçta titiz bir şekilde araştırması, yaygın tersi izlenime rağmen Avusturya okulunun üretimin teknik yapısına daima gösterdiği özel dikkat ve ilginin işaretidir. Bu dikkat en açık sistematik ifadesini Wieser'in son çalışması olan 1914 tarihli *Sosyal İktisat Teorisi* isimli eserindeki değer teorisi tartışmasından önce gelen titiz "vorwerttheoretischer" içinde bulur.

Hatta daha çarpıcı olanı, tam başından itibaren zaman unsurunun oynadığı önemli roldür. Modern iktisadın ilk temsilcilerinin bu unsuru ihmal etme eğilimi içinde oldukları yönünde çok genel bir izlenim vardır. Modern denge teorisinin matematiksel anlatımının ilk temsilcilerinin bu unsurla ilgilenmelerine kadar, bu izlenim muhtemelen doğrulanmaktadır. Menger'de böyle değildir. Ona göre ik-

tisadi faaliyet aslında geleceğin planlanmasıdır, ve onun, farklı arzulara göre beşeri ihtiyatın uzadığı periyot veya daha ziyade farklı periyotlarla ilgili tartışması, kesinlikle modern bir yansımaya sahiptir.

Şindi kıtlık düşüncesi üzerinde serbest ve iktisadi mallar ayırımını ilk olarak Menger'in yaptığını kabul etmek biraz zordur. Fakat onun belirttiği gibi, aynı kavram İngiliz literatüründe bilinmiyorken, kavramı kendisinden önce kullanan Alman yazarlarının hepsi ve özellikle Hermann, çaba anlamında maliyetin varlığı veya yokluğu konusunda bir ayırım yapma çabası içinde olmuşlardı. Fakat, çok karakteristik bir şekilde, Menger'in bütün analizi kıtlık düşüncesi üzerine kuruluyken, bu basit kavram hiçbir yerde kullanılmaz. Onun kullandığı "Yetersiz miktar" veya "das ökonomische Mengenverhaltnis" tam karşılığı olan doğru, fakat biraz sıkıcı ifadelerdir.

Onun bir bütün olarak çalışmasının karakteristik özelliği, bir fenomene kısa ve uygun bir isim vermekten ziyade titiz bir şekilde tanımlanmasına daha büyük önem vermesidir. Bu durum çoğu kez anlatımının arzu edildiği kadar etkin olmasını engeller. Fakat bu durum aynı zamanda kesin bir tek taraflılık ve kolayca özet bir formüle yol açan aşırı bir basitleştirme eğilimi içinde olmaya karşı onu korur. Bunun klasik örneği, elbette, Wieser tarafından tanıtılan marjinal fayda terimini bulmadığı – ne de bildiğim kadarıyla hiç kullanmaz-, fakat daima değeri bir dereceye kadar beceriksiz ama kesin ifadeyle "bizim için somut mallar veya mal miktarları önemini, ihtiyaçlarımızın tatmin edilmesinin onların elimizin altında olmasına bağlı olduğu bilincinde olmamız gerçeğinden alır" şeklinde açıkladığı ve bu değerin büyüklüğünü mevcut ticari mal miktarının tek bir birimi ile karşılanan en az önemli tatmine eşit bir büyüklük olarak tanımlaması gerçeğidir.

Menger'in basit bir formül içinde açıklamalarını yoğunlaştırmayı reddetmesi ile ilgili belki daha az önemli fakat önemsiz olmayan bir diğer örnek, artan tatmin ile birlikte bireysel arzuların yoğunluğunun azalması konusundaki tartışmada daha önce ortaya çıkmaktadır. Değer teorisinin açıklanmasında bir dereceye kadar aşırı yer verilen ve hatta Wieser tarafından Menger'in ana buluşu olarak selamlanan, daha sonra "arzuların tatmini ile ilgili Gossen yasası" olarak isimlendirilen bu psikolojik gerçek, Menger'in sisteminde, bize önemlerinin sırası içinde farklı bireysel arzuları sıraya koyma imkanı veren faktörlerden biri olarak daha kendine has küçük bir yere sahiptir.

Bir sübjektif değer teorisi ile ilgili hala bir diğer ve daha ilginç olan nokta da, Menger'in bu konudaki görüşlerinin oldukça modern olmasıdır. Her ne kadar bazen değerin ölçülebileceğini söylese de, bu açıklaması ile herhangi bir malın değerinin eşit değerdeki başka bir mal ile ifade edilebilmesinden daha fazlasını kastetmediği oldukça açıktır. Fayda derecelerini göstermek için kullandığı rakamları, arzuların mutlak önemini değil, fakat sadece nispi önemini temsil etmek

niyetiyle kullandığını açıkca söyler ve onları ilk tanıttığında verdiği aynı örnekler, onun rakamları kardinal olarak değil fakat ordinal olarak düşündüğünü tam olarak açıklamaktadır.[9]

Ona fayda üzerinde değer açıklamasını kurma imkânı veren genel prensibe Menger'in katkılarının en önemlisi, bu prensibin muhtemelen her arzunun tatminini sağlamak için gerekli olan birden fazla mala uygulanmasıdır. Giriş bölümlerinde mallar ve istekler ve tamamlayıcı kavramlar arasındaki nedensel ilişki ve mallar veya farklı sıralar ile ilgili titiz analizin sağladığı faydalar buradadır. Bugün bile Menger'in oldukça gelişmiş bir marjinal verimlilik teorisiyle, daha yüksek bir sıradaki birlikte iş gören bir çok ticari mal arasında nihai bir ürünün fayda dağılımı problemine cevap bulduğu güçlükle kabul edilmektedir – suçlama ile ilgili poblemin daha sonra Wieser tarafından ifade edilmesi gibi. O, her ticari malın üretiminde oransal olarak kullanılabilen iki veya daha fazla faktörün değişken ve sabit olduğu durumlar arasında açıkça ayırım yapar. Değişken oranlar durumunda aynı ilave ürün miktarını elde etmek için birbiriyle ikame edilebilen farklı faktör miktarlarının eşit değere sahip olması gerektiğini söyleyerek ve sabit oranlar durumunda farklı faktörlerin değerinin onların alternatif kullanımlardaki faydasına göre belirleneceğine işaret ederek suçlama ile ilgili probleme çözüm getirir.

Sübjektif değer teorisine ayrılan ve Wieser, Böhm-Bawerk ve diğerleri tarafından yapılan daha sonraki açıklama ile hakkıyla kıyaslanan kitabının bu ilk kısmında, Menger'in açıklamasını gerçekten ciddi bir açık içinde bırakan sadece bir önemli nokta vardır. Eğer üretim maliyetinin farklı ticari malların nispi değerinin belirlenmesinde oynadığı rol sarahatle açıklanmazsa, bir değer teorisinin tam olduğu söylenemez ve kesinlikle tam olarak inandırıcı olmayacaktır. Açıklamasının ilk aşamasında Menger problemi gördüğünü ve daha sonra çözmeye söz verdiğini belirtir. Fakat bu söz yerine getirilmez. Daha sonra fırsat maliyeti prensibi veya "Wieser Yasası" olarak bilinen konuyu geliştirme işi Wieser'e kaldı. Yani bu prensip, faktörler için hesaplanan diğer kullanımların, değerin, üretiminde kullanılan bütün faktörlerin bu hesaplanan kullanımlar içinde kazandığı toplam değerin altına düşmeyeceği cihetle, üretimin her bir hattına göre mevcut miktarı kısıtlayacağını ifade eder.

Menger ve okulunun, çok acele ve aşırı basitleştirilmiş bir şekilde fiyatın açıklanmasına uygulama eğilimi içinde olacak kadar bir bireyin iktisadında değeri belirleyen prensipleri bulmaktan memnun oldukları bazen ileri sürülmektedir. Böyle bir iddia Menger'in izleyicilerinden bazılarının çalışmaları için bir derece-

[9] Menger'in genel değer teorisi konusundaki incelemesinde ilaveten farklı ticari malları teknik temelden ziyade iktisadi temelde sınıflandırma ısrarından, geleceğe ilişkin isteklerin değerinin altında tahmin edilmesi konusundaki Böhm-Bawerk doktrini ile ilgili açık beklentisinden ve sermaye birikim sürecinde başlangıçta serbest olan malların gittikçe kıt mallar haline dönüşmesi ile ilgili dikkatli analizinden bahsedilebilir.

ye kadar doğru olabilir, özellikle genç Wieser için. Fakat bu, Menger'in çalışması için kesinlikle söylenemez. Onun açıklaması daha sonra Böhm-Bawerk tarafından çok fazla vurgulanan kurala uymaktadır, ki fiyatın her tatminkar açıklaması, sübjektif değerin açıklanmasının sadece birinci aşama olduğu iki farklı ve ayrı aşamadan oluşmak zorunda olacaktı. Bu bakımdan Menger'in Grundsätze'de iki veya daha fazla birey arasındaki mübadelenin nedenleri ve sınırları konusundaki açıklaması için sadece temel oluşturan çarpıcı bir örnektir. Fiyat konusundan önce gelen mübadele bölümü, objektif mübadele ilişkilerinde sübjektif anlamdaki değerin etkisini konuyla ilgili olarak yoğunlukla önermelere başvurmaksızın fakat daha çok varsayımlara bağlı olarak oldukça açık bir şekilde anlatır.

Fiyat üzerine bölümün kendisi, tekel ve daha sonra rekabet koşulları altında iki bireye indirgenmiş mübadele durumunda, mübadeleye katılan bireylerin kendilerinin nispi değerlendirmelerinin mübadele oranlarına nasıl etki edeceği konusundaki dikkatli araştırmayla, Grundsätze'nin üçüncü ve belki de en az bilinen temel katkılarıdır. Birisi sadece bu bölümü okuduğunda başlangıçtan bu taçlanan başarıya kadar onun anlatımına yön veren açık amaç içindeki düşüncesinin temel birliğini anlar.

Bir piyasadaki üretimin etkilerinin, basit anlamdaki maldan farklı olarak "ticari mal" (*Emtia*) teriminin teknik anlamının ve onların paranın takdimine ve tartışmasına götüren farklı satılabilirlik derecelerinin ele alındığı son bölüm üzerine bu noktada fazla söze gerek yoktur. Burada yer alan düşünceler ve daha önceki bölümlerde yer alan semaye üzerine parça parça görüşler, onun daha sonraki basılı çalışmasında daha çok geliştirilen bu ilk çalışmanın başlı başına kısımlarıdır. Her ne kadar onlar etkisi devam eden katkıları gösterse de, esas olarak bu kısımlarda daha titiz açıklamanın daha sonra yapıldığı bilinmektedir.

Grundsätze'nin içindekiler ile ilgili tartışmaya burada fazla yer verilmesi, bu kitabın Menger'in yayınları arasındaki önemli niteliğinden ve aslında modern iktisadın temellerini ortaya koyan bütün kitaplar arasındaki seçkin yerinden dolayı haklı görülebilir. Belki, modern okulun farklı yönlerinin nispi üstünlüklerini değerlendirmek için en nitelikli bilim adamlarının yargılarına bu bağlamda atıfta bulunmak ki bu bilim adamlarının ilki ve en başarılısı Knut Wicksell'dir, farklı grupların öğretisindeki en iyi yönleri bir araya getirmek için yerinde olur. Wicksell, "Menger'in şöhretinin" bu çalışmaya bağlı olduğunu ve Ricardo'nun *Prensipler* isimli eserinden beri Menger'in Grundsätze'si kadar iktisat biliminin gelişmesinde çok etkili olan başka kitap olmadığı rahatlıkla söylenebileceği için – hatta Jevons'un çarpıcı başarısına rağmen göz alıcı çalışması ve Walras'ın maalesef zor anlaşılabilen çalışması bunun dışında değildir- bu kitap vasıtasıyla isminin gelecek kuşaklara taşınacağını" söyler.[10]

[10] *Ekonomisk Tidskrift*, 1921, s. 118.

Fakat kitabın hemen kabul görmesinin cesaret verici olduğu söylenemez. Alman basınındaki eleştirmenlerin hiç biri onun temel katkısının ne olduğunu anlamış gibi görünmediler.[11] Menger'in bu çalışmanın tesir derecesi ile kendi ülkesinde Viyana Üniversitesinde bir okutmanlık (*Privatdozentur*) elde etme çabası ancak bazı zorluklardan sonra gerçekleşti. Konferanslarına henüz başlamadan önce, üniversiteden henüz ayrılan, onun çalışmasının Wieser'in isimlendirdiği gibi, iktisat teorisinin mevcut sistemlerini dayandığı esasların dışında yükseltebilecek olan "Arşimet noktası" sağladığını hemen kabul eden iki genç adam dışında pek bilinmiyordu. Onun ilk ve en ateşli taraftarları olan Böhm-Bawerk ve Wieser onun hiç doğrudan öğrencileri olmadı ve eski tarihçi okulun önderlerinden Knies, Roscher ve Hildebrand'a sundukları seminerlerde, Menger'in doktrinlerini popüler hale getirme çabaları sonuç vermedi.[12] Fakat Menger kendi ülkesinde zamanla büyük bir etkiye sahip olmayı başardı. 1873 yılında ekstraordinaryüs profesör derecesine yükseldikten hemen sonra, başbakanlık ofisindeki görevinden ayrıldı. Ayrılması, en büyük ihtirasları gerçekleştirme imkânı sağlayan bir görevden akademik kariyer için ayrılmak istemiş olmasını anlamakta zorlanan üstü Prens Auersperg büyük sürpriz olmuştur.[13] Fakat bu henüz tam olarak Menger'in dünya işlerinden elini eteğini çekmesi anlamına gelmedi. Nitekim 1876'da o zaman onsekiz yaşında olan bahtsız velialt prens Rudolph'un öğretmenlerinden birisi oldu ve sonraki iki yıl içinde İngiltere, İskoçya, İrlanda, Fransa ve Almanya'yı kapsayan Avrupa'nın büyük bir kısmına yaptığı yoğun seyahatlerde ona eşlik etti. Döndükten sonra 1879'da Viyana'da politik iktisat kürsüsünün başına geçti ve ondan sonra uzun yaşamının ikinci yarısını karakterize eden kapalı ve sessiz bilimsel faaliyete kendisini verdi.

Bundan sonra – aradaki dönemde birkaç kısa kitap eleştirisi dışında hiçbir şey yayınlamadı - kitabındaki doktrinler daha büyük ilgi görmeye başladı. Doğru veya yanlış, Jevons ve Walras'ın öğretilerinin özünden ziyade ana yeniliği olan ve kabul görmelerinin önünde başlıca engel olan matematiksel form idi. Fakat Menger'in

[11] Belki bunun bir istisnası 1872 yılında Hack'in *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenchaft* içindeki incelemesidir. Hack sadece kitabın mükemmelliğini ve yaklaşımındaki metodunun yeniliğini vurgulamakla kalmamış fakat aynı zamanda Menger'e muhalif olarak ticari mallar ve istekler arasında iktisadi bakımdan ilgili ilişkinin neden ve etki ilişkisi olmadığını araç ve amaç ilişkisi olduğunu belirtmiştir.

[12] Teorik duruşunun ayrıntılarını geliştirdiği 1870 ve 1874 yılları arasında A. Marshall'in iddiasından kaynaklanan "Böhm-Bawerk ve Wieser hala okul veya kolej çocuklarıdır..." şeklindeki yanlış bir izlenimin düzeltilmesi tamamen yersiz değildir (*Memorials of Alfred Marshall*, s.417). İkisi de Üniversiteyi birlikte terkettiler ve 1872'de kamu hizmetine girdiler. Zaten 1876'da Heidelberg'te Knies'ın seminerine sundukları raporlarda daha sonraki katkılarının temel öğelerini açıklayacak durumdaydılar.

[13] Menger o zaman zaten Karlsruhe (1872) ve Basel'deki (1873) profesörlük teklifini reddetmişti. Ve çok az bir zaman sonra da Zurich Polytechnic'te bir profesörlük teklifini Üniversitede aynı anda bir profesörlük beklentisiyle reddetti.

yeni değer teorisi ile ilgili açıklamasının anlaşılmasının önünde böyle engeller yoktu. Kitabın yayınlanmasından sonraki ikinci on yılda, onun etkisi büyük bir hızla yayılmaya başladı. Menger aynı zamanda öğretmen olarak büyük bir ün kazanmaya ve konferanslarına ve seminerlerine daha sonra çoğu ünlü iktisatçılar olan gittikçe artan sayıdaki öğrenciler rağbet göstermeye başladı. Halihazırda işaret edilen bu hususlara ek olarak, okulunun ilk üyeleri arasında çağdaşlarından Emil Sax, Johann von Komorzynski, ve öğrencilerinden Robery Meyer, Robert Zuckerkandl, Gustav Gross, ve - bir derece daha sonra - H. Von Schullern-Schrattenhofen, Richard Reisch ve Richard Schüller'i özel olarak belirtmek gerekir.

Fakat ülkesinde belli bir okul oluşurken, Almanya'da ve hatta diğer yabancı ülkelerde iktisatçılar düşmanca bir davranışı devam ettirdiler. Bu, Schmoller'in öncülüğündeki daha genç Tarihçi Okulun ülkede büyük bir etkinlik kazanmakta olduğu dönemdi. Klasik geleneği muhafaza eden "*Volkswirtschaftliche Kongress*" yeni kurulan "*Verein fiir Sozialpolitik*" ile yer değiştirdi. Aslında iktisat teorisi öğretimi Alman üniversitelerinden gittikçe artan bir şekilde dışlanıyordu. Böylece Menger'in çalışması, Alman iktisatçılarının onun yanlış olduğunu düşünmelerinden dolayı değil, fakat kalkıştığı analiz çeşidinin faydasız olduğunu kabul etmelerinden dolayı, ihmal edildi.

Bu şartlar altında Menger'in Grundsätze üzerine çalışmaya devam etmek yerine, araştırmanın sadece uygun araçlarına sahip olmak için Tarihçi Okulun iddialarına karşı benimsemiş olduğu metodun savunulmasının daha önemli olduğunu düşünmesi oldukça doğaldı. Onun ikinci büyük çalışması olan *Untersuchungen iiber die Methode der Socialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere* bu duruma bağlıdır. Menger'in bu kitap üzerine çalışmaya başladığı 1875 ve hatta bu kitabın yayınlandığı 1883 yıllarında, okulun iddiasını tam ve açık olarak ortaya koyan öğrencilerinin yaptığı çalışmaların zengin ürünlerinin henüz olgunlaşmaya başlamadığını ve onun prensip sorunu karara bağlanmadan çaba göstermeye devam etmenin beyhude bir gayret olacağını çok iyi düşünmüş olabileceğini hatırlamak isabetli olur.

İzledikleri yol bakımından *Untersuchungen* isimli eser *Grundsatze*'ye göre daha az başarılı değildir. İktisadi problemleri Tarihçi Okula has incelemenin doğru olduğu iddialarına karşı bir polemik olarak kitaba üstünlük sağlanamaz. Teorik analizin doğası ile ilgili pozitif açıklamasının faydalarının yüksek olarak değerlendirilip değerlendirilememesi, belki, çok kesin değildir. Böyle olsaydı, kitabın ana başlığının şöhretine dair, Menger'in iktisadın somut problemleri üzerine çalışmalarından çekilmesinin talihsizlik olduğu ima yoluyla Menger'in hayranları arasında arasıra duyulmuş olabilirdi. Bu, onun teorik veya soyut metodun karakteri üzerine söylediği şeyin çok önemli veya etkili olmadığı anlamına gelmez. Sosyal bilimlerdeki bilimsel metodun kendine has karakterini açıklama konusunda diğer herhangi bir kitaptan muhtemelen daha fazlasını yaptı ve Al-

man filozofları arasındaki profesyonel metodolojistler üzerinde çok önemli bir etkiye sahip oldu. Fakat bana göre, bir dereceye kadar, zamanımızdaki iktisatçılar için onun asıl ilgi çeken yönü, farklı metot yaklaşımlarını örneklendirmek için söz konusu problemlerle ilgili tartışmada tesadüfi olarak açıklanan sosyal olgunun doğasına olağanüstü bir bakış açısı getirmesi ve sosyal bilimlerin kullanmak zorunda olduğu kavramların gelişimi ile ilgili tartışmasıyla açıklığa kavuşturmasıdır. Sosyal olgunun organik veya belki de daha iyi psikolojik yorumu şeklindeki bir dereceye kadar eski görüşler ile ilgili tartışmalar, günümüzdeki iktisatçıların ve sosyologların anlayabilecekleri şekilde sosyal kurumların orijininin ve karakterininin açıklanması için ona fırsat verdi.

Kitabın merkezi iddialarından sadece biri daha fazla yorum için ayrılmış olabilir; onun genellikle söylediği üzere, analizin tam manasıyla bireyci veya atomistik metodunun gerekliliği üzerindeki vurgusu gibi. Onun en seçkin izleyicilerinden birisinin onunla ilgili dediği gibi, "o kendisi daima klasik iktisatçılar anlamında bireyci olarak kalmaya devam etti. Onun halefleri öyle olmayı bıraktılar." Bu ifadenin bir veya iki örnekten daha fazlası için doğru olup olmadığı şüphelidir. Fakat her durumda fiilen kullandığı metot konusunda Menger'e tam güven vermek için dikkate şayan derecede kifayet etmez. Klasik iktisatçıların etik bir önerme ve metodolojik bir araç arasında herhangi bir karışım olarak sürdürdükleri şey, Menger tarafından sistemetik bir şekilde metodolojik araç yönünde geliştirildi. Ve eğer sübjektif elemente yapılan vurgu Avusturya Okulunun üyelerinin yazılarında modern iktisadın diğer kurucularının yazılarından daha tam ve ikna edici ise, bu büyük ölçüde Menger'in bu kitaptaki çok zekice inandırıcılığına bağlıdır.

Menger birinci kitabıyla Alman iktisatçılarını harekete geçirmek için başarılı olmadı. Fakat ikinci kitabının ihmal edilmesinden şikayet edemezdi. Hemen dikkat çeken ve tahrik eden yegane beğenilen doktrine doğrudan saldırı, diğer düşmanca tutum takınan eleştirmenler arasında, genellikle saldırıdan ziyade amirane bir azarlama tonu içinde okulun başı olan Gustave Schmoller'den geldi.[14] Menger meydan okumaya, bir arkadaşa mektup biçiminde yazılan *Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie* başlıklı risale ile Schmoller'in pozisyonunu insafsızca yıkmak suretiyle karşılık verdi. Risale küçük bir özet şeklinde *Untersuchungen'e* eklenir. Fakat bir tartışmaya girdiğinde Menger'in başarabileceği olağanüstü güç ve parlaklığın en iyi örneği olmasına rağmen, amacı akademik ve komplike bir argüman geliştirmekten ziyade açık sözlü bir tartışmadaki hususları hiç tereddüte mahal bırakmayacak şekilde açıklamaktır.

Üstatlar arasındaki kavga çok geçmeden onların talebeleri tarafından taklit edildi. Çoğu kez bilimsel tartışmaya yakışmayan bir düşmanlık derecesi yaratıl-

[14] "Zur Methodologie der Staats-und Sozialwissenschaften", *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich*, 1883, içinde. Bu makalenin 1888 yılında Schmoller'in *Zur Litteraturgeschichte der Staats-und Sozialwissenschaften* içinde tekrar basımında saldırgan pasajların çoğu yumuşatılmıştır.

dı. Avusturya bakış açısından en ağır saldırı Schmoller'den geldi. Ki Schmoller, Menger'in risalesinin ortaya çıkması ile birlikte benzeri görülmemiş bir adım atarak gazetesinde duyurmuştu. Eleştiri ve inceleme için kitabın bir kopyasını almış olmasına rağmen, hemen yazarına geri gönderdiği için incelemedi ve geri gönderilen kopyaya iliştirilen aşağılayıcı mektup yeniden basıldı.

Eğer uygun metotlar ile ilgili sorunun Menger'in daha sonraki yaşamında niçin en önemli ilgi alanı olmaya devam ettiğini anlamak istersek, bu tartışmada ortaya çıkan tutkuyu ve Menger ve izleyicilerinin Almanya'daki yönetim okuluyla kopukluk içinde olmasına yol açan şeyi tam olarak anlamak gerekir. Schmoller fiilen, "soyut" okulun üyelerinin bir Alman üniversitesinde öğretim faaliyetinde bulunmasının doğru olmadığını herkese alenen ilan etmeye varacak kadar ileri gitti ve Almanya'daki akademik görevlerden Menger'in görüşlerine bağlı olan herkesin ihraç edilmesini sağlamaya yetecek kadar etkiliydi. Hatta tartışmanın bitmesinden otuz yıl sonra bile, şimdi başka her yerde galebe çalan yeni düşünceler, Almanya'da hala dünyadaki her diğer önemli ülkeden daha az etkili oldu.

Bu saldırılara rağmen yine de, 1884'den 1889'a kadar geçen altı yıl içinde hızla arka arkaya çıkan kitaplar, sonunda Avusturya Okulu'nun ününü dünyanın diğer taraflarına taşıdı. Aslında Böhm-Bawerk küçük hacimli ancak önemli bir çalışması olan *Rechte und Verhaltnisse vom Standpunkt der wirtschaftlichen Güterlehre*'yi 1881 yılında yayınladı, fakat o sadece onun sermaye üzerine çalışması *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*'in birinci kısmı ve Wieser'in 1884'teki *Ursprung und Haupigesetze des wirtschaftlichen Wertes* isimli çalışması ile, Menger'in bu çeyrekte ortaya çıkan doktrinlerine güçlü bir destek sağladığı açık olan eş zamanlı yayınlardı. Wieser'in çalışmalarından bu ikisi, Menger'in temel düşüncelerinin daha fazla gelişmesinde şüphesiz daha önemli idi, çünkü halen referans gösterilen ve Wieser'in maliyet yasası olarak bilinen maliyet fenomeni ilgili temel uygulamayı ihtiva etti. Fakat Böhm-Bawerk'in iki yıl sonra otaya çıkan *Grundzüge einer Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes*[15] isimli çalışması, ki Menger ve Wieser'in çalışmalarına kazuistik titizlik yolu hariç çok az ilavede bulunmasına rağmen, argümanındaki büyük berraklık ve sağlamlık ile marjinal fayda doktrininin popüler hale gelmesinde diğer herhangi bir çalışmadan daha fazla etkili oldu. 1884 yılında Menger'in yakın öğrencilerinden ikisi, V. Mataja ve G. Gross, kazançlar üzerine ilginç kitaplarını yayınladılar ve E. Sax metot sorunu üzerine Menger'i temel noktalarda destekleyen ancak ayrıntılarda eleştiren küçük ancak sivri ve keskin çalışması ile katkıda bulundu.[16] 1887'de Sax kamu maliyesi sorunlarına marjinal fayda prensibini uygulayan ilk ve en ayrıntılı bir

[15] *Jahrbücher* (Conrad'ın) içindeki orijinal bir dizi makale London School of Economics (1932) tarafından *Series of Reprints of Scarce Tracts in Economics and Political Science*'ın 11. Numarası olarak tekrar basılıp yayınlandı.

[16] V. Mataja, *Der Unternehmergewinn*, Vienna, 1884; G. Gross, *Lehre vom Unternehmergewinn*, Leipzig, 1884; E. Sax, *Das Wesen und die Aufgaben der Nationalökonomie*, Vienna, 1884.

çabanın ürünü olan *Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft* isimli yayınıyla Avusturya Okulunun gelişimine asıl katkısını yaptı ve aynı yıl Menger'in ilk öğrencilerinden bir diğeri Robert Meyer, bir dereceye kadar birbiriyle bağlantılı gelirin doğası sorunu ile ilgili araştırmasıyla aynı alana girdi.[17]

Ancak en zengin ürün 1889 yılında ortaya çıktı. Bu yılda, Böhm-Bawerk'in *Positive Theorie des Kapitalzinses*, Wieser'in *Natürlicher Wert*, Zuckerlandl'ın *Zur Theorie des Preises*, Komorzynski'nin *Wert in der isolierten Wirtschaft*, Sax'ın *Neueste Fortschritte der nationalökonomischen Theorie* ve H. Von Schullern-Schrattenhofen'in *Untersuchungen über Begriff und Wesen der Grundrente* isimli çalışmaları yayımlandı.[18]

Belki de bir yabancı dilde Avusturya Okulu doktrininlerinin en başarılı ilk açıklaması, M. Pantalconi'nin ilk olarak aynı yıl ortaya çıkan *Pure Economics* isimli eseriydi.[19] Diğer İtalyan iktisatçılardan L. Cossa, A. Graziani ve G. Mazzola, Menger'in doktrinlerinin çoğunu veya tamamını kabul etmişlerdi. Bu doktrinlerin kabulü konusunda benzer bir başarı Hollanda'da yaşanmıştı. İngilizcede daha sonra *İktisadın Prensipleri* başlığı altında yayınlanan ders kitabındaki (1884-1889) marjinal fayda doktrininin büyük Hollandalı iktisatçısı N. G. Pierson tarafından benimsenmesi de Hollanda'da önemli etkiye sahip oldu. Fransa'da Ch. Gide, E. Villey, Ch. Secretan ve M. Block yeni doktrini yaydılar ve ABD'de S. N. Patten ve Profesör Richard Ely bu doktrini büyük bir sempati ile karşıladılar. Hatta Marshall'in 1890 yılında ortaya çıkan *Prensipler* isimli eserinin ilk baskısı, bu büyük eserin daha sonraki baskılarının okuyucularının şüphe edebileceğinden daha güçlü bir şekilde Menger'in ve grubunun etkisini göstermektedir. Gelecek birkaç yıl içinde, Okula bağlılıklarını daha önce göstermiş olan Smart ve Dr. Bonar, Avusturya Okulunun çalışmalarını İngilizce konuşan dünyada popüler hale getirdiler.[20] Fakat bu bizi, Menger'in yazdıklarının öğrencilerinin sürekli popü-

---

[17] Robert Meyer, *Das Wesen des Einkommens*, Berlin, 1887.

[18] Aynı yıl diğer iki Viyanalı iktisatçı R. Auspitz ve R. Lieben, matematiksel iktisadın hala en önemli çalışmalarından birisi olan *Untersuchungen über die Theorie des Prises* isimli çalışmayı yayınladılar. Fakat onlar her ne kadar Menger ve grubunun çalışmalarından büyük ölçüde etkilenmiş olsalar da, düşüncelerini vatandaşlarının çalışmalarından ziyade Cournot ve Thünen, Gossen, Jevons ve Walras'ın temelleri üzerinde inşa ettiler.

[19] Maffeo Pantaleoni, *Principii di Economia Pura*, Firenze, 1889 (2. Baskı 1894), İngilizce çevirisi, London, 1894. İtalyanca baskısında Menger'i Cournot, Gossen, Jennings ve Jevons'tan intihal yapmakla haksız bir şekilde suçlayan kısım İngilizce baskısından çıkarılmış ve Pantaleoni *Grundsatze*'nin İtalyanca çevirisi ile karşılaştırarak *Principii fondamentali di economia pura*, con prefazione di Maffeo Pantaleoni, Imola, 1909 (ilk 1906 ve 1907'de Pantaleoni'nin önsözü olmaksızın *Giornale degli Economisti*'ye ek olarak yayınlandı) yazdığı takdim ile daha sonra düzeltmiştir. Önsöz aynı zamanda 1925'de Bari'de yayınlanan *Grundsatze*'nin İtalyanca ikinci baskısında tekrar basılmıştır.

[20] Karşılaştırınız. Özellikle J. Bonar, "The Austrian Economists and their Views on Value", Quarterly Journal of Economics, 1888, ve "The Positive Theory of Capital", ibid, 1889.

larite kazanan yazıları kadar ilgi görmemesi ile ilgili özel duruma geri götürür. Bunun temel nedeni basitti. Menger'in *Grundsatze* isimli eserinin baskısı çoğu kez tükendi ve temin etmek zor oldu ve Menger yeni bir baskıya veya çeviriye izin vermeyi reddetti. Menger yakın gelecekte bu eserinin yerine iktisat biliminin daha dikkatle işlenmiş bir "sistemini" koymayı ümit etti ve önemli bir revizyon yapmadan ne olursa olsun çalışmasını yeniden yayınlamayı istemedi. Fakat diğer görevleri daha önce geldi ve bu planını yıllardır sürekli ertelemek zorunda kaldı.

Menger'in Schmoller ile doğrudan tartışması 1884'te birdenbire sona erdi. Fakat *Methodenstreit* diğerleri tarafından sürdürüldü ve tartışma ile ilgili problemler onun temel dikkatini çekmeye devam etti. Bu sorunlar üzerine genel bir bildiri sunmak için Menger'i teşvik eden bir sonraki fırsat, Schönberg'in çoğu Tarihçi Okul bağlıları olmaya ikna olmayan bir kısım Alman iktisatçısı ile ortak bir çalışması olan ve bütün politik iktisat konularını sistematik bir açıklama yapmak için bir araya getiren 1885 ve 1886'daki *Hanbuch der politischen Oekonomie* isimli yayınıydı. Menger bu çalışmayı bir Viyana hukuk dergisi için yazdığı makalede inceledi, ki aynı zamanda *Zur Kritik der politischen Oekonomie* (1887) başlığı altında ayrı bir risale olarak ortaya çıktı.[21] Bu risalenin ikinci kısmı büyük ölçüde, politik ekonomi ismi altında birlikte ortak olarak gruplandırılan farklı disiplinlerin sınıflandırılması ile ilgili tartışmaya ayrıldı. Konuyu iki yıl sonra *Grundzüge einer Klassifikation der Wirtschaftswissenschaften* başlıklı diğer bir makalede ayrıntılı olarak inceledi.[22] Bununla birlikte aradaki yıl içinde, metodoloji'den ayrı olarak, iktisat teorisinin özüne iki ilave katkısından biri olan önemli çalışması *Zur Theorie des Kapitals* isimli çalışmasını yayımladı.[23]

Menger'in bu makalesinde Böhm-Bawerk'in *Sermaye ve Faiz* isimli eserinin tarihçe kısmında ilk olarak ima ettiği sermaye kavramı tanımı ile mutabık olmaması gerçeğine çok şey boçlu olduğumuz oldukça kesindir. Tartışma polemik şeklinde değildir. Böhm-Bawerk'in kitabından onu sadece övmek ve tavsiye etmek için bahsedilmiştir. Ancak asıl amaç, soyut sermaye kavramını, "üretim ile ilgili üretilmiş araçlar" şeklindeki Smithyen kavrama karşı amaçların gerçekleştirilmesine tahsis edilen mülkiyetin parasal değeri olarak açıkça düzeltmektir. Onun halihazırda mevcut üretim araçlarından elde edilen rant ve kazanç arasında açıkca ayırım yapma zorunluluğu üzerine vurgusuna ek olarak, bir ticari malın tarihsel orijininin açıklığa kavuşturulmasının iktisadi bakış açısından konu dışı

[21] Orijinal inceleme makalesi (Grünhut'un) *Zeitschrift für das Privatund öffentliche Recht der Gegenwart*, vol. Xiv, the seperate pamphlet, Vienna, 1887, içinde ortaya çıktı.

[22] Bakınız. (Conrad'ın) Jahrbücher fur Nationalökonomie und Statistik, N. F., vol. Xiv, Jena, 1889.

[23] Aynı dergide, N. F., vol. xvii, Jena, 1888. Aynı yıl Ch. Secretan tarafından yapılan özet bir Fransızca çevirisi "Contribution a la therie du capital" başlığı altında *Revue d'Economie* içinde ortaya çıktı.

olduğu şeklindeki temel argümanı da, günümüzde bile henüz hak ettiği ilgiyi görmeyen noktalara işaret eder.

Yaklaşık olarak aynı zamanda, 1889 yılında, Menger *Grundsätze* isimli eserinin yeni baskısını yayınlamayı daha fazla ertelememesi için arkadaşları tarafından hemen hemen ikna edildi. Ancak yeni baskıya fiilen yeni bir önsöz yazmış olmasına rağmen (asıl ikinci baskının takdiminde otuz yıldan daha fazla bir zaman sonra oğlu tarafından bastırılan pasajlar), yine de yayın tekrar ertelendi. Çok geçmeden, onun asıl dikkatini çeken ve gelecek iki yıl içinde onu meşgul edecek olan yeni bir yayınlar serisi ortaya çıktı.

Seksenlerin sonlarına doğru, Avusturya'nın süreklilik kazanan nakit para problemi içinde olması, hem mümkün hem de zorunlu görülen keskin bir nihai reformu gündeme getirdi. 1878 ve 1879'da gümüşün fiyatının düşmesi, önce değer kaybeden kağıt paranın gümüş paritesinin gerisine düşmesi sonucunu getirdi ve çok geçmeden serbestçe gümüş para basılmamasını zorunlu hale getirdi; çünkü o zaman Avusturya kağıt parası gümüş cinsinden sürekli değer kazandı ve altın cinsinden dalgalandı. Birçok bakımdan para tarihindeki en ilginç örneklerden birisi olan o dönemdeki bu durum, gittikçe memnuniyet vermeyen ve uzun dönemde yeterli kadar sağlam istikrar vadeden Avusturya finansal yapısı içinde ilk defa yaşanan finansal bir durum olarak görüldü. Hükümet genelde sorunların kontrolü altında olduğunu düşünmekteydi. Üstelik Macaristan'la 1887'de sonuçlandırılan anlaşma madeni para ile ödemeleri devam ettirmeyi mümkün kılacak başlangıç önlemlerini müzakere etmek üzere bir komisyon kurulması gerektiğini hükme bağladı. Büyük bir gecikmeden sonra, dual monarşinin iki tarafı arasındaki geleneksel politik zorluklara bağlı olarak, biri Avusturya ve biri Macaristan için komisyonlar kuruldu ve bu komisyonlar 1892'nin Mart ayında sırasıyla Viyana ve Budapeşte'de toplandı.

Menger'in en seçkin üyesi olduğu Avusturya "Wahrungs-Enquete-Commission" içinde yapılan tartışmalar, onların ilgilenmek zorunda oldukları özel tarihsel durumdan oldukça farklıydı. Onların işlerinin temeli olarak Avusturya Maliye Bakanlığı olağanüstü bir titizlikle, hiçbir yayında yer almayan önceki döneme ait parasal tarihçe ile ilgili muhtemelen mevcut en kapsamlı dökümanter materyal koleksiyonunu ihtiva eden üç ciltlik notlar hazırladı.[24] Üyeler arasında Menger'den başka, Sax, Lieben ve Mataja gibi diğer ünlü iktisatçılar ve Benedikt, Hertzka ve Taussig gibi gazeteci, bankacı ve sanayiciler vardı ki onların hepsi parasal problemler konusunda sıradan bilgiden daha fazlasına sahipti. O zaman Maliye Bakanlığında çalışan Böhm-Bawerk hükümet temsilcilerinden

[24] *Denkschrift über den Gang der Wahrungsfrage seit dem Jahre 1867.* - *Denkschrift über das Papiergeldwesen der österreichisch-ungarischen Monarchie.* – *Statistische Tabellen zur Wahrungsfrage der österreichisch-ungarischen Monarchie.* Hepsi k.k. Finanzministerium tarafından 1892'de Viyana'da yayınlandı.

birisi ve başkan yardımcısıydı. Komisyonun görevi bir rapor hazırlamak değildi, fakat hükümet tarafından onlardan istenen bir kısım problem üzerinde üyelerin görüşlerini tartışmak ve onlara kulak vermekti.[25] Bu sorunlar, gecekteki para sisteminin temeli, Altın Standardının benimsenmesi durumunda mevcut gümüş va kağıt para dolaşımının korunması, mevcut kağıt para florin ve altın arasındaki değişim oranı ve benimsenecek yeni birimin doğası ile ilgiliydi.

Menger'in açık ifade yeteneğinden daha az olmayan problem üzerindeki uzmanlığı, komisyonda onu hemen lider pozisyonuna getirdi ve en geniş ilgiyi onun raporu çekti. Bir iktisatçı için belki de başarılacak en önemli şey, borsadaki geçici ani fiyat düşüşlerinin nedenini eşsiz bir şekilde fark etmekti. Onun katkısı sadece standardın tercih edilmesi ile ilgili genel sorun üzerinde yaptığı tartışmadan ibaret değildi. Ki bu noktada altın standardının benimsenmesinin tek pratik çözüm olduğu konusunda komisyonun diğer bütün üyeleri ile hemfikirdi. Fakat aynı zamanda, tercih edilecek kesin parite ve geçiş süreci için seçilecek zamanlama ile ilgili pratik problemleri de titiz bir şekilde tartışmıştı. Yeni bir para standardına geçiş ile ilgili bu pratik zorluklar ve göz önüne alınması gereken farklı düşüncelerin araştırılması ile ilgili değerlendirmesi başlı başınadır ki onun bu konulardaki vuzuhu haklı olarak takdire şayandır. Günümüze kadar benzer problemlerle karşılaşan hemen hemen bütün ülkelerde konuya olağanüstü bir ilgi söz konusudur.[26]

Parasal problemler ile ilgili olarak yapılan bir dizi katkının ilki olan bu kanıtlayıcı açıklama, yıllarca bu problemler üzerinde yoğunlaşmanın nihai ve olgunlaşmış ürünüdür. Bunların sonuçları aynı yıl içinde birbiri arkasına hızlı bir şekilde yayımlandı. Bu yıl içinde Menger'in kaleminden hayatının diğer dönemlerine göre daha fazla sayıda yayın ortaya çıktı. Avusturya'nın kendine has problemleri ile ilgili araştırmalarının sonuçları iki ayrı risale olarak yayımlandı. Bunlardan *Beitrage zur Wahrungsfrage in Oesterreich-Ungarn* başlıklı, Avusturya para probleminin tarihi ve özellikleri ile benimsenecek olan standart ile ilgili genel problemler üzerinde duran ilki, yıl içinde daha önce Conrad'ın Jachrbücher'inde farklı bir başlık altında ortaya çıkan bir dizi makalenin gözden geçirilmiş yeni

---

[25] Karşılaştırınız; *Stenographische Protokolle über die vom 8. bis 17. Marz 1892 abgehaltenen Sitzungen der nach Wien einberufenen Wahrungs-Enquete-Commission.* Wien, k.k. Hof- und Staatsdruckerei, 1892. Komisyon toplanmadan kısa bir süre önce Menger zaten temel problemleri resmi bir konferansta anahatları ile anlatmıştı. Bu konferans "Von unserer Valuta" başlığıyla *Allgemeine Juristen Zeitung*'un, 1892 yılında 12 ve 13 Numaralı Ciltlerinde yer aldı.

[26] Menger ve okulu ile yakından bağlantılı olması ve tartışılan problemlere gösterilen genel ilgiden dolayı layıkıyla bahsedilmesi gereken para sisteminin tarihçesi konusuna ne yazık ki hak ettiği şekilde bu takdim kapsamında yer vermek mümkün değildir. Konuyu özel bir çalışmada ele almak daha iyi olacaktı. O döneme ait tartışmalar ve önlemler ile ilgili tarihçenin olmaması gerçekten esefle karşılanacak bir durumdur. Daha önce bahsedilen resmi yayınlara ilaveten, Menger'in yazıları böyle bir çalışma için en önemli materyaldir.

bir baskısıdır.[27] *Der Uebergang zur Goldwahrung. Untersuchungen über die Wertprobleme der österreichisch-ungarischen Valutareform* (Vienna, 1892) isimli ikincisi, esas itibariyle altın standardının benimsenmesi ile ilgili teknik problemleri, özellikle uygun paritenin seçilmesi ve geçiş süreci bir kez başladığında paranın değerine etki etmesi muhtemel faktörleri inceler.

Fakat bu yıl aynı zamanda, günün özel sorunuyla doğrudan ilgili olmayan ve Menger'in iktisat teorisine ana katkılarının üçüncü ve sonuncusu olarak sıralanması gereken, para problemleri ile ilgili daha genel bir inceleme yayımını gördü. Bu yayım, o zaman yayımlanma sürecinde olan *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* isimli eserin birinci baskısının iii cildinde para üzerine yazılan makaleydi. Genel para teorisi ile ilgili bu titiz açıklamanın hazırlığı bağlamında gerçekleştirilen yoğun araştırmalarla meşgul oldu, ki araştırmalar önceki iki veya üç yıl içinde onu meşgul etmiş ve Avusturya'nın kendine has problemleri ile ilgili tartışmanın başlangıcında Menger'i fevkalade bir şekilde donanımlı hale getirmiş olmalıdır. Elbette o, parasal problemlerle her zaman esaslı bir şekilde ilgilendi. *Grundsätze* isimli eserinin son bölümü ve *Untersuchungen über die Methode* isimli eserinin kısımları, özellikle paranın orijini sorunu üzerine önemli katkılar ihtiva etmektedir. Menger'in günlük gazetelerde yazdığı sayısız inceleme makalesi arasında, özellikle ilk yıllarında, J. E. Cairnes'in altın keşiflerinin etkileri üzerine yazdığı *Denemeler* ile ayrıntılı bir şekilde ilgili olan 1873'te yazdığı iki tanesini ayrıca belirtmek gerekir: Menger'in daha sonraki görüşleri bazı bakımlardan Cairnes'in görüşleri ile hemen hemen benzerdir.[28] Fakat Menger'in ilk katkıları, özellikle paranın fonksiyonlarını anlamanın temeli olarak ticari malların farklı derecelerde satılabilirliği ile ilgili kavramlar konusunda ortaya koydukları, parasal doktrinler tarihinde ona saygın bir yer kazandırırken, paranın değeri ile ilgili merkezi probleme yaptığı temel katkı sadece bu son büyük yayın içinde yer aldı. Menger'in çalışmasının doğrudan sürdüğü, Profesör Mises'in yirmi yıl sonraki çalışmasına kadar, bu makale para teorisine Avusturya Okulunun yaptığı temel katkı olmaya devam etti. Hala yanlış anlamalar olduğu için, bu katkının niteliği üzerinde biraz durmakta yarar vardır. Çoğu kez, Avusturya'ya ait katkının sadece, paranın değeri problemine bir dereceye kadar marjinal fayda prensibini uygulama konusu ile sınırlı bir çabadan ibaret olduğu düşünülür. Ancak durum hiç de böyle değildir. Avusturya yaklaşımının bu alandaki temel başarısı, aslında marjinal fayda analizine dayanan ve daha geniş ve evrensel öneme sahip olan kendine has sübjektif veya bireyci yaklaşımla ilgili para teorisine tutarlı bir uy-

[27] "Die Valutaregulierung in Oesterreich-Ungarn", (Conrad'ın) *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, III, F., vols. İii ve iv, 1892.

[28] Bu makaleler 30 Nisan ve 19 Haziran 1873 tarihli *Wiener Abendpost*'ta ortaya çıktı (*Wiener Zeitung*'a ek olarak). Menger'in bütün ilk gazetecilik çalışmasında olduğu gibi, onlar da isimsizdir.

gulama yapmasıdır. Böyle bir başarı doğrudan Menger'den kaynaklanır. Onun paranın değeri ile ilgili farklı kavramların anlamı, değişikliklerin nedenleri ve bu değerin ölçülme olasılığı konusundaki açıklaması ve keza para talebini belirleyen faktörler ile ilgili tartışması, bütün bunların hepsi bana toplamlar ve ortalamalara dayanarak yapılan geleneksel miktar teorisinin ötesinde en önemli bir ilerlemeyi temsil ediyor gibi görünmektedir. Ve hatta onun çok bilinen paranın iç ve dış (*innerer und ausserer Tauschwert*) değeri arasındaki farklılık örneğinde olduğu gibi, kullanılan asıl terimler bir dereceye kadar yanıltıcı olsa bile,- bu ayırım, terimlerin ortaya koyduğu gibi, farklı değer türlerine işaret etmemekte, fakat fiyatlara etki eden farklı faktörlere işaret etmektedir- problemin temelinin teşkil eden görüş olağanüstü moderndir.

1892[29] yılındaki yayınlarla birlikte, Menger'in yaşamı boyunca ortaya çıkan büyük çalışmalar aniden sona erdi. Yaşamının geri kalan üç on yıllık döneminde sadece fırsat buldukça yaptığı küçük makaleler yayımladı. Bu makalelerin tam bir listesi, bir araya toplanmış çalışmalarının mevcut baskısının son cildinin sonundaki yazıları ile ilgili bibliyografya'da yer alacaktır. Birkaç yıldır bu yayınlar hala esas olarak para ile ilgiliydi. Bunlardan, *Das Goldagio und der heutige Stand der Valutareform* (1893) konulu konferansı, *Oesterreichhische Staatswörterbuch* (1897) içinde 1857'den beri Avusturya'daki para ve madeni para basımı durumu ile ilgili makalesi ve özellikle *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (1900) isimli eserin ikinci baskısının dördüncü cildinde para üzerine makalesinin baştan sona revize edilen baskısından[30] özellikle bahsetmek gerekir. Son yayınlar esas itibariyle, öğrencileri tarafından yapılan yayımlanmış çalışmalar için yazılan incelemeler, biyografik notlar ve takdimler niteliğindedir. Onun yayımlanan son makalesi, 1914 yılında ölen talebesi Böhm-Bawerk'in ölümüne ait kısa biyografi yazısıdır.

Bu apaçık ataletin nedeni açıktır. Menger şimdi, -iktisat üzerine uzun süre ertelenmiş sistematik çalışma ve bunun da ötesinde genel olarak sosyal bilimlerin niteliği ve metodu üzerine kapsamlı bir inceleme gibi- kendini verdiği asıl işlere bütünüyle konsantre olmak istedi. Asıl enerjisini bu çalışmayı bitirmeye verdi ve doksanların sonunda yakın gelecekte yayımlamayı umdu ve önemli kısımları kesin bir biçimde hazır hale geldi. Ancak onun ilgileri ve düşündüğü çalışmanın kapsamı gittikçe daha geniş daireler halinde genişlemeye devam etti. Diğer disiplinler ile ilgili çalışmada daha ileriye gitmek için bunu gerekli buldu. Felsefe, psikoloji ve etnografya zamanını gittikçe daha fazla aldı ve çalışmanın yayınlanması tekrar tekrar ertelendi. Kendini bütünüyle çalışmasına vermek için, 1903 yılında nis-

[29] Halihazırda bahsedilmiş olanlara ilaveten aynı yılda *Revue d'Economie Politique* (vol. vi) içinde "La Monnaie Mesure de la Valeur" başlıklı Fransızca bir makale ve *Economic Journal* içinde (vol. ii) "Paranın Orijini Üzerine" başlıklı İngilizce bir makale ortaya çıktı.

[30] Aynı makalenin *Handwörterbuch* isimli eserin üçüncü baskısının iv. Cildinde yer alan tekrar baskısı ikinci baskıya göre sadece üsluba ait küçük değişiklikler içermektedir.

peten erken bir yaş olan altmış üç yaşında görevinden istifa etmeye kadar gitti.[31] Ancak asla tatmin olmadı ve 1921 yılında ileri bir yaş olan 81 yaşında ölünceye kadar yaşının getirdiği gittikçe artan bir inziva içinde onun üzerine çalışmaya devam ettiği görülür. Onun el yazması müsveddeleri ile ilgili olarak yapılan bir araştırma, vaktiyle çalışmanın önemli kısımlarının yayın için hazır halde olduğunu gösterdi. Fakat güç ve takatten düşmeye başladıktan sonra bile, imkansız bir iş olmasa da çok zor bir çabayı gerektirecek çapta revize etme ve yeniden düzenleme işine devam etti. *Grundsätze* isimli eserinin ve kısmen bu çalışmanın yeni bir baskısının konusuyla ilgili bazı materyal, bu çalışmanın 1923 yılında yayınlanan yeni bir baskısına oğlu tarafından dahil edildi[32]. Bununla birlikte, geriye çok sayıda cildi dolduracak biçimde fakat parça parça ve düzensiz müsveddeler şeklinde daha fazlası kaldı, ki sadece çok yetenekli bir editörün uzun ve sabırlı çabaları bu işin üstesinden gelebilirdi. Her halükarda şimdilik, Menger'in daha sonraki yıllarda yaptığı çalışmanın sonuçları kayıp olarak görülmelidir.

Menger'i kişi olarak çok fazla tanıdığını iddia edemeyen biri için, bilimsel kariyeri ile ilgili bu kısa açıklamalara karakteri ve kişiliği konusunda eklemede bulunmak riskli bir iştir. Fakat günümüz iktisatçıları onun hakkında genellikle çok az şey bilirler. Çünkü, kapsamlı bir edebi portresi mevcut değildir.[33] Arkadaşları ve öğrencileri tarafından yazılan veya Viyana'daki sözlü gelenek tarafından korunan izlenimleri bir araya getirmek için çaba göstermek her şeye rağmen tamamen yersiz olmayabilir. Bu gibi izlenimler doğal olarak, dünya işleri ile ilgisini kestiği yaşamının ikinci yarısı ile ilgilidir. Emekli olduğu ve sessizliğe büründüğü zamanda da, yaşamı sadece öğretim ve araştırma faaliyeti olarak ikiye bölünmüştü.

Yaklaşık olarak anlatılanlara göre F. Schmutzer'in ünlü Menger portresinde en iyi şekilde tasvir edilen sima, genç bir adam üzerinde izlenim bırakan nadir fırsatlardan birisidir. Birinin Menger'le ilgili imajının, aslında hafızaya ustaca kazınmış bu portreye çok şey borçlu olduğu söylenebilir. İri yapılı, çok iyi tasarlanmış baştaki büyük alın ve güçlü ve açık çizgiler kolayca unutulmaz. Olgunluk döneminde, uzun boyu, gür saçları ve kalın saklalı ile Menger, olağanüstü etkili görünüşe sahip bir kişi olmalıydı.

---

[31] Sonuç olarak, Avusturya Okulu'nun Profesör H. Mayer, L. Von Mises ve J. Schumpeter gibi hemen hemen yaşayan bütün temsilcileri, Menger'in değil, fakat Böhm-Bawerk veya Wieser'in doğrudan öğrencileri olmuşlardır.

[32] *Grundsatze der Volkwirtschaftslehre von Carl Menger*, Zweite Auflage mit einem Geleitwort von Richard Schüller aus dem Nachlass herausgegeben von Karl Menger, Wien, 1923. Bu baskıda yapılan değişiklikler ve ilaveler ile ilgili tam bir tartışma, F. X. Weiss, "Zur zweiten Auflage von Carl Mengers Grundsatzen", *Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Sozialpolitik*, N. F., vol. iv, 1924 içinde bulunacaktır.

[33] F. Von Wieser tarafından *Neue österreichische* Biographie, 1923 içinde ve R. Zuckerkandl tarafından *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, vol. xix, 1911 içinde daha kısa tarifler özellikle belirtilmelidir.

Emekli olduktan sonraki yıllarda akademik bir kariyere başlayan genç iktisatçılar tarafından evinin kutsal bir yer gibi ziyaret edilmesi bir gelenek oldu. Kitapları arasındaki Menger tarafından güler yüzle karşılanacaklar ve onun çok iyi tanıdığı hayat ve bütün istediklerini kendisine sunan hayattan elini ayağını çektikten sonrası hakkında konuşacaklardı. Hayattan elini ayağını çektikten sonra iktisat bilimine ve üniversite yaşamına olan ilgisini sonuna kadar korudu ve görme duyusundaki azalmanın yorulmak bilmez kitap okuyucusunu mağlup ettiği daha sonraki yıllarda, yapmış olduğu çalışma hakkında ziyaretçi tarafından bilgilendirilmeyi bekleyecekti. Uzun bir aktif yaşamdan sonra bu son yıllarında, herhangi bir görevi veya kendiliğinden üstlendiği bir işi başarmak için değil, fakat sadece sahip olduğu cevher içinde kendisini entellektüel bakımdan tatmin etmek için meşguliyetlerine devam eden bir adam izlenimi verdi. Daha sonraki hayatında, belki de, gerçek hayatla hiç ilgisi olmayan popüler bilim adamı konseptine bir derece uydu. Fakat bu, onun hayata bakış tarzı ile ilgili herhangi bir sınırlamaya bağlı değildir. Olgun bir yaşta zengin ve çeşitli tecrübeden sonra bilinçli olarak yapılmış bir tercihin sonucu idi.

Eğer özel bir ilgi duymuş olsaydı, kendisini kamusal yaşamda en etkili şahsiyetlerden birisi yapacak ayırt edici özelliklerden ve fırsattan yoksun değildi. 1900 yılında Avusturya Parlamentosunun üst komisyonunun daimi üyesi yapıldı. Fakat oradaki müzakerelerde çok aktif olmayı yeteri kadar önemsemedi. Ona göre dünya, faaliyette bulunmaktan çok üzerinde düşünülecek bir konu idi ve dünyayı sadece kapalı alanda seyretmekten hoşlanmasının nedeni buydu. Biri, onun yazılı çalışmasında politik görüşleri ile ilgili ifadeleri boş yere araştırabilir. Aslında, muhafazakarlık veya eski tip liberalizme eğilim gösterdi. Sosyal reform hareketi için sempati duymuyor değildi, fakat sosyal duyarlılık onun nesnel muhakemesini asla etkilemeyecekti. Diğer bakımlardan olduğu gibi bunda da, daha tutkulu ve heyecanlı olan kardeşi Anton'un tersine mütecessis bir davranış göstermiş gibi görünür.[34] Üniversitede öğrenciler tarafından en başarılı öğretmenlerden birisi olarak çok iyi hatırlanmasının ve Avusturya'nın kamusal yaşamında

[34] İki kardeş, seksenler ve doksanlarda seçkin işadamları ve gazetecilerden oluşan, fakat daha sonra Carl Menger'in önceki öğrencilerinin artarak ilgi gösterdikleri Üniversitenin karşısındaki bir kahvehanede hemen hemen her gün toplanan bir grubundüzenli üyesiydiler. En azından Üniversiteden emekli oluncaya kadar, bu çevre vasıtasıyla esasen günlük işlerle ilgilendi ve bazı bakımlardan etkilendi. İki kardeş arasındaki farklılık, Menger'in en seçkin öğrencilerinden birisi olan R. Sieghart tarafından çok iyi tasvir edilmiştir. (karşılaştırınız. İkincisinin *Die Letzen Jahrzehnte einer Grossmacht*, Berlin, 1932, s. 21): "Wahrlich ein seltsames und seltenes Brüderpaar die beiden Menger; Carl, Begründer der österreichischen Schule der. Nationalökonomie , Entdecker des wirtschaftssychologischen Gesetzes vom Grenznutzen, Lehrer des Kronprinzen Rudolf, in den Anfangen seiner Laufbahn auch Journalist, die grosse Welt kennend wenn auch flichend, seine Wissenschaft revolutionierend, aber alsPolitiker eher konservativ; auf der anderen Seite Anton,weltfremd, seinem eigenen Fach, dem bürgerlichen Recht und Zivilprozess, bei glanzender Beherrschung der Materie immer mehr abgewandt, dafür zunehmend mit sozialen Problemen und ihrer Lösung durch den Staat befasst, glühend

dolaylı olarak büyük bir etkiye sahip olmasının başlıca nedeni budur.[35] Bütün bilgiler, onun berrak ve kolay anlaşılabilir anlatımını övme konusunda hem fikirdir. Menger'in 1892-1893 kışındaki konferanslarına katılan genç bir Amerikalı iktisatçının onun etkisi ile ilgili aşağıdaki tarifine, bir örnek olması bakımından burada tekrar yer verilebilir: "Profesör Menger elli üç yaşını yeteri kadar canlı bir şekilde üzerinde taşır. Konferansı verirken, bir tarih veya alıntıyı doğrulamanın dışında notlarını nadiren kullanır. Düşünceleri ona konuşurken geliyor gibi görünür ve çok açık ve basit bir dille ifade edilir ve uygun jestlerle vurgulanır. Bu özelliği, izlerken insana büyük bir keyif verir. Öğrenci güdüldüğünü değil kendisine rehberlik edildiğini hisseder ve bir sonuca ulaşıldığı zaman, bu sonuç dıştan bazı şeyler olarak değil fakat kendi zihinsel sürecinin bir sonucu olarak aklına gelir. Profesör Menger'in konferanslarına düzenli bir şekilde katılanların, politik iktisattaki nihai sınavları için başka bir hazırlık yapmaya gerek duymayacakları söylenir ve ben buna yürekten inanabilirim. Düşüncenin felsefi derinliği ile açıklık ve basitliği bir araya getirme konusunda aynı yeteneğe sahip bir konferansçıyı, hiç değilse bile, çok nadir duydum. Onun konferansları çok seyrek, en kalın kafalı öğrencilerinin kavrayamayacağı şekildedir ve hala en parlak zekalı biri için öğretici olma özelliğini daima ihtiva eder."[36] Bütün öğrencileri, özellikle iktisadi doktrinler tarihinin uygun ve baştan başa elc alış tarzının canlı bir hafizasını unutmazlar ve onun kamu maliyesi üzerine verdiği konferanslarının teksir edilmiş kopyaları, emekli olduktan yirmi yıl sonra bile sınavlara en iyi şekilde hazırlanmak için öğrenciler tarafından araştırıldı.

Bununla birlikte, onun bir öğretmen olarak en büyük kabiliyetleri, ileri düzeyde öğrencilerden ve doktora derecelerini çok önceden tamamlamış olanlardan oluşan seçkin bir çevrede verdiği seminerde kendisini çok iyi göstermektedir. Pratik sorunların tartışıldığı bazı zamanlarda, seminer lehte ve aleyhte görüşleri dile getiren konuşmacıların belirlendiği parlamento düzeyinde organize edilmiştir. Bununla birlikte daha sık olarak, üyelerden biri tarafından dikkatli ve titiz

---

eingenommen von den Fragendes Sozialismus. Carl völlig klar, jederman versttandlich, nach Ranke's Art abgeklart; Anton schwieriger zu verfolgen, aber sozialen Problemen in allen ihren Erscheinungsformen – im bürgerlichen Recht, in Wirtschaft und Staat – zugewandt. Ich habe von Carl Menger die nationalökonomische Methode gelernt, aber die Probleme, die ich mir stellte, kamen aus Anton Mergers Hand".

[35] Bir zamanlar Mengeri'in çok yakın öğrenci halkasında yer alan ve daha sonra Avusturya kamusal yaşamında sivrilen çok sayıda insan vardır. Aynı zamanda iktisat literatürüne teknik açıdan bazı katkılar yapanlardan sadece bazılarını belirtmek gerekirse, daha önce bahsedilenlere K. Adler'in, St. Bauer'in, M. Dub'un, M. Ettinger'in, M. Garr'ın, V. Graetz'in, I. Von Gruber-Menninger'in, A. Krasny'in, G. Kunwald'ın, J. Landesberger'in, W. Rosenberg'in, H. Schwarzwald'ın, E. Schwiedland'ın, R. Sieghart'ın, E. Seidler'in veR. Thurnwald'ın isimleri eklenebilir.

[36] H. R. Seager, "Economics at Berlin and Vienna", Journal of Political Economy, vol. i, March, 1893, reprinted in Laborand other Essays, New York, 1931.

bir şekilde hazırlanan tebliğ uzun tartışmaların temelini oluşturdu. Menger, konuşmanın çoğunu öğrencilerine bıraktı, fakat tebliğlerin hazırlanmasında sınırsız bir gayretle yardımcı oldu. Kütüphanesini bütünüyle öğrencilerinin istifadesine sunmakla ve hatta onların özel olarak ihtiyaç duydukları kitapları satın almakla kalmayacak, fakat aynı zamanda çoğu kez sadece tebliğin temel sorunlarını ve planını değil, fakat belagat ve konuşma tekniğini bile tartışmak suretiyle el yazması nüshaları onlarla birlikte gözden geçirecekti.[37]

Yeni gelenlerin ilk başta Menger ile yakın bir diyalog içine girmeleri zordu. Fakat bir kez özel bir yeteneğe sahip olduğunu gördüğü öğrenciyi seçkin seminer halkasına aldığı zaman, çalışmasında ona yardım etmek için hiçbir zahmeti esirgemeyecekti. Menger ve çalışma grubu arasındaki ilişki akademik tartışmalarla sınırlı değildi. Çalışma grubunu sık sık Pazar günleri kır gezintilerine davet etti ve balık tutmaya çıkarken özel öğrencilerinin kendisine eşlik etmesini istedi. Balık tutmak aslında onun sadece vakit geçirmek için müptela olduğu bir hobi idi. Burada bile, başka her şeyde yaptığı gibi tekniğinin tüm ayrıntılarını iyice öğrenmeye ve literatürüne aşina olmaya gayret eden bilimsel heves içinde konuya yaklaştı.

Menger'i, hayatının hakim amacı olan iktisat çalışması ile bir bakıma ilgili olmayan gerçek bir tutkuya sahip olarak düşünmek zor olacaktı. Bununla birlikte konusu ile ilgili olarak doğrudan çalışmasının dışında, onu oldukça meşgul eden ilave bir zihin meşguliyeti daha vardı. O da, kütüphanesini zenginleştirmek ve korumaktı. Bu kütüphanenin iktisat kitapları ile ilgili bölümü, şimdiye kadar özel bir kitap toplayıcısı tarafından durmadan oluşturulan en büyük üç veya dört kütüphaneden biri olarak sıralanabilir. Fakat o, sadece iktisat ile ilgili kitapları kapsamadı, onun etnografya ve psikoloji ile ilgili koleksiyonları da oldukça zengindi. Ölümünden sonra, iktisat ve etnografya ile ilgili bütün kitaplar dahil bu kütüphanenin daha büyük kısmı Japonya'ya gitti ve şimdi Tokyo'daki iktisat okulunun kütüphanesinin ayrı bir bölümü olarak muhafaza edilmektedir. Sadece iktisat ile ilgili yayımlanmış kataloğun bu kısmı 20.000'den daha fazla kayıt ihtiva etmektedir.[38]

Menger daha sonraki yıllardaki ihtirasını gerçekleştiremedi ve çalışmasını taçlandıracağını ümit ettiği büyük incelemesini tamamlayamadı. Fakat en zengin meyve veren ilk büyük çalışmasını görmekten mutlu oldu ve seçtiği çalışma konusunda yoğun ve asla tükenmeyen şevkini sonuna kadar korudu. Bir kez söylediği aktarıldığı gibi, eğer yedi oğlu olmuş olsaydı onların hepsinin iktisat bilimi alanında yetişmesini isterdi. Bunu söyleyebilen bir insan iktisat alanında çalışmaktan fevkalade mutlu olmuş olmalıdır. Onu gururla ustaları olarak adlandıran çok sayıda seçkin iktisatçı, öğrencilerine kendisi gibi iktisat alanında çalışma ilhamı veren Allah vergisi yeteneğine tanık olmuşlardır.

---

[37] Karşılaştırınız. V. Graetz, "Carl Menger", *Neues Wiener Tagblatt*, February 27th, 1921.

[38] *Katalog der Carl Menger – Bibliothek in der Handelsuniversitat Tokio*. ErsterTeil. Sozialwissenschaften. Tokio, 1926 (731 sayfa).

Çevirmenin Önsözü

Günümüz iktisat teorisindeki gelişmeden ancak haberdar olan bir kişiye, Carl Menger'in *Grundsatze der Volkwirthschaftslehre* isimli eserini çevirme işini niçin üstlendiğimizi açıklamamız gerekir. Bu çalışmasında Menger önce Avusturya İktisat okulunun çevresinde geliştiği teorik özü oluşturan merkezi önermeleri ortaya koymuştur. Onun çalışması nesiller boyu Avusturyalı öğrenciler ve bilim adamları için temel başvuru kaynağı olmuştur. Grundsatze isimli eserden doğrudan ilham alan (hem Almanca orijinalinden hem de çevirisinden) İsveçli ve İtalyan iktisatçılar, bu iki ülkede iktisat teorisinin mükemmel bir şekilde gelişmesini sağlamışlardır. Fakat İngilizce konuşan iktisatçılar bu bakımdan o kadar şanslı olmamışlardır. Menger'in ikinci elden açıklanan görüşlerine güvendikleri ve birden fazla okunduğunda anlaşılabilecek tezi ile doğrudan bağlantı kurma konusunda eksik kaldıkları için, onun buluşlarından tam olarak faydalanamamışlardır. Günümüzde gelinen noktadan, bu gerçek esefle karşılanmalıdır. Menger'in iktisat bilimine başlıca katkısı, marjinal fayda teorisi ile ilgili açıklaması ve onu değer ve fiyat teorisi ile bütünleştirmesidir. Hemen kabul etmek gerekir ki, bu fonksiyon İngiltere'de Jevons ve Marshall'in çalışmalarıyla ziyadesiyle geliştirilmiştir. Eğer İngilizce konuşan iktisatçılar, Menger'in iki taraflı tekel, tekelin rekabetle ilişkisi ve para teorisinin temelini oluşturan ticari malların pazarlanabilirliği konularındaki incelemesine kolayca ulaşabilmiş olsalardı, bazı kör noktalara saplanmaktan kurtulmuş olabilirlerdi. İngilizce konuşan yazarların aksak rekabet ve para teorisinde likiditenin rolü konularına sadece 1930'larda açıkça teorik bakımdan ilgi duymaya başlamaları gibi.

Grundsatze'nin yaklaşık 80 yıl boyunca İngilizce'ye çevrilmemiş olması gerçeği bir muammadır. Bu sırrı tam olarak çözebilme iddiamız olmamakla birlikte, yine de en azından kısmen çözümlenmesine katkı sağladığımızı düşünüyoruz. Normal olarak Menger'in kitabını çevirmek daha zor olsa da, bir dereceye kadar

bana mümkün gibi görünmektedir. Çevirisinin zor olması gerçeği, daha önceki çeviri çabalarının hevesini ve cesaretini kırmış olabilir.

Karşılaştığımız zorluklar kısmen, Menger'in görüşlerini ve kavramları ifade etmek için zamanın Alman iktisat literatüründe tam karşılığını sağlayan sözcükleri bulamamasından dolayı öncü bir çaba içinde olması gerçeğine bağlanabilir. Bu yüzden önemli miktarda yeni deyimler buldu, ki onların çoğu daha modern terimlerle yer değiştirmiştir. Bu demek değildir ki, onun görüşleri sadece geçici bir önem ve etkiye sahiptir. Yapılan şey yalnızca, onun bu deyimleri yerine daha uygun bir terminolojinin bulunmasıdır. Bu deyimlerden, tam olarak İngilizce karşılığı olmadığı için çevrilemeyecek olan bir miktar bileşik kelime ve kelime örneği vardır. Daha ciddi bir güçlük, Almanca için bile alışık olunmayan sıkıcı bir anlatıma sahip olması gerçeğidir.

Onun cümle yapıları, cümleler içinde komplike cümle kalıplarından oluşmakta; bu cümleler zamir kabilinden kavramlarla doldurulmakta ve zarf kabilinden kavramlar yığını ile zenginleştirilmektedir. Cümlelerinin çoğu bir sayfanın yarısı veya daha fazlasını kaplamakta ve sıkı gramatik bileşimlere bağlı olarak birbirinden bağımsız düşüncelerini açıklamaktadır. Bir çevirmen onları ancak daha fazla zaman harcayarak ve yaratıcılıkta bulunarak parçalara ayırabilir. Menger'in bu anlatım özelliklerinin kısmen, Avusturyalı kamu görevlileri arasında geçen günlerinde ağır resmi ve bürokratik işlemlere maruz kalmasına bağlı olduğu ileri sürülmektedir.

Bu çeviri, *Grundsätze*'nin 1871 yılında Viyana'da yayınlanan birinci baskısının tam bir çevirisidir. Almanca ikinci baskısı, Menger'in ölümünden iki yıl sonra 1923'de Viyana'da yayınlanmıştır. Özellikle birinci baskısı iktisadi doktrinin gelişimini etkilediği, ikinci baskısı yazarının ölümünden sonra yayınlandığı ve iki baskı arasındaki farklılıklar değişik nüshalardan çeviri yapmayı zorlaştırdığı için, değişik bir nüshanın çevirisini yapma imkanını baştan reddettik.

Çevirimizi tamamlama sürecinde, Menger'in aşırı uzun dipnotlarını ekler kısmına veya metnin içine aktarmak suretiyle çıkardık. Bu gibi bütün aktarımlar uygun puntolarla notların içinde gösterildi. Genelde bibliyografik karakterdeki dipnotları eklerin içine, sadece metnin tamamlayıcı bir parçası olanları ise metnin içine yerleştirdik. Orijinalinde ekler kısmı yoktu. Eklerin başlıkları bizim tarafımızdan konuldu.

Menger'in bibliyografik referansları ve atıfları özel bir sorun çıkarmıştır. Onun zamanında, sadece atıf yapma konusunda standart bir metodun yokluğu değil, fakat aynı zamanda oldukça genel bir özençsizlik durumunun hüküm sürmesi söz konusuydu. Menger bu bakımdan, çağdaşlarının ekseriyetine göre ne daha fazla ne de daha az suçludur. Eğer biz onun atıflarını doğrulamadan ve değiştirmeden vermiş olsaydık, güvenilmez ve bir ölçüde yararsız olacaktı. Üstelik Menger ta-

rafından kullanılan standart eserlerin baskıları, bir çok örnekte olduğu gibi, ya şimdi mevcut değildir veya son derece nadir olarak mevcuttur. Bütün atıf ve referansları kontrol ettik ve tamamını doğrulama konusunda başarılı olduk. Ancak yarım düzinesini olduğu gibi not ettik. Menger tarafından verilen baskılarına erişilmesi imkansız bütün referansları, modern standartlara göre yeniden düzenledik. Böylece Adam Smith, Ricardo ve Roscher ile ilgili bütün referanslar, *Milletlerin Zenginliği*'nin Modern Library baskısına, Ricardo'nun *Prensiplerinin* Gonner baskısına ve Roscher'in *Sisteminin* yirminci baskısına dayanarak verilmiştir.

Ortaya çıkan bir diğer problem, Menger'in başlıcaları Almanca, Fransızca ve Latince olmak üzere bir çok farklı dildeki diğer yazarlardan kelimesi kelimesine atıf yapması gerçeğidir. Bu atıfları verildikleri orijinal dillerde bırakmayı tercih ettik. Fakat faydalı olduğunu gördüğümüzde dipnotların İngilizce çevirisini de yaptık.

Çevirmenlerin dipnotlarının hepsi, Menger'in dipnotları ile karışmaması için açıkça belirtilmiştir. Kendi notlarımızın minimum düzeyde olması için gayret ettik. Onların çoğu, aşırı uzun orijinal dipnotlardan eklere veya metne aktarılanları kayıt altına almakta veya özellikle sorunlu kelimeler ile ilgili olarak yaptığımız çevirileri açıklamaktadır. Sadece birkaç örnekte metin üzerinde yorum yapma özgürlüğümüzü kullandık. Çünkü bu şekilde yaptığımız örneklerde, elimine edilmesi gereken bazı belirsizlikler olduğunu düşündük.

Faydalı olabileceğini düşündüğümüz bir indeks hazırladık. Her ne kadar genelde indeksteki giriş başlıklarının seçiminde Menger'in terimlerini kullansak da, bu kurala katı bir şekilde bağlı kalmanın günümüz okuyucuları için indeksin faydasını aşırı derecede sınırlandıracağını düşündüğümüz bir takım örnekler vardır. Bu yüzden Menger'in kendisi tarafından bir terim olarak kullanılan bazı indeks başlıklarını zorunlu olarak kullanmadık.

Çevirimize yazdığı takdim yazısı için Profesör Frank H. Knight'a ve sürekli bizi cesaretlendirdiği için Profesör Friedrich A. Von Hayek'e teşekkür ederiz. El yazmasını daktilo ettikleri için Mrs. Edna Dombrowsky, Mr. E. L. Pattullo ve Miss Elizabeth Sterenberg'e, referansların yerleştirilmesindeki yardımı için Miss Elizabeth Sterenberg'e ve elyazmasının daktilo edilmesinin finansmanında yaptığı bağış için Chicago Üniversitesi Sosyal Bilim Araştırma Komitesine çok şey borçluyuz.

James Dingwall
Bert F. Hoselitz

x

İKTİSADIN PRENSİPLERİ

DR. WILHEM ROSCHER'e

(Royal Saxonian Councillor

Professor of Political and Cameral Sciences

at the University of Leipzig)

yazar tarafından saygıyla ithaf olunmuştur.

Önsöz

İktisat bilimi daha az dikkat çekerken ve pratik faaliyetlerinde kendileri için yol gösterici bir rehber olması gerekenler tarafından değeri ciddi biçimde sorgulanırken, tarafsız bir gözlemci bizim kuşağımızın doğal bilimler alanındaki ilerlemeye niçin daha fazla önem verdiğini anlayabilir.

İktisada duyulan ilginin bizim çağımızdan daha fazla olduğu bir çağ asla olmamıştır. İktisadi olayların bilimsel temelini daha genel ve kesin bir şekilde oluşturma ihtiyacı asla daha fazla hissedilmemiştir. Ve insanların, bilimin başarılarını bütün beşeri faaliyet alanlarında fiilen kullanma konusundaki marifet ve hünerleri bizim zamanımızdakinden asla daha fazla olmamıştır. Eğer bu yüzden tecrübeli kişiler bütünüyle kendi tecrübelerine güvenir ve bilimimizin kendi içindeki mevcut gelişimini görmezlerse, bu durum onların ciddi bir ilgi ve kabiliyet eksikliği içinde olmalarına bağlı olmayabilir. Onların görmezden gelmeleri, faaliyetlerinin sonucunu belirleyen durumlara ve ilişkilere daha derin bir vukuf sağlayacak gerçek bir bilime kibirli bir itirazın sonucu da değildir. Böyle bir dikkate şayan kayıtsızlığın nedeni, bilimimizin ampirik temellerini bulma konusundaki geçmiş bütün çabaların kısır kalmasından başka bir yerde aranmamalıdır.

Her ne kadar mütevazı olsa da, bu yöndeki her yeni çaba mazeretini kendi içinde barındırmaktadır. Bilimimizin temellerini keşfetmeyi amaçlamak, birisinin kabiliyetlerini doğrudan beşeri refaha bağlı olan problemin çözümüne tahsis etmesi, en yüksek öncmdeki kamu çıkarına hizmet etmesi ve hatanın bile bütünüyle erdemsiz olmadığı bir yola girmesi, demektir.

Uzmanlar nezdinde haklı görülebilecek bazı şüphelerden sakınmak için, böyle bir girişimde bulunduğumuzda bilimimizin bütün alanlarında şimdiye kadar yapılmış geçmiş çalışmalara özel olarak önem vermeyi ihmal etmemeliyiz. Aynı zamanda seleflerimizin düşüncelerine ve hatta bilimimizin şimdiye kadar kesin sonuçlara ulaştığı düşünülen doktrinlerine tam bir bağımsızlık içinde eleştirel yak-

laşmaktan kaçınamayız. İlk sorumluluğumuzu yerine getirmemiş olsaydık, aynı amacı başarma çabası içinde olan bütün insanların ve çağların bir çok parlak akılları tarafından biriktirilen bütün tecrübe toplamını ciddiye almadan bir kenara bırakmış olacaktık. İkinci sorumluluğumuzu yerine getirmemiş olsaydık, bilimimizin temelleriyle ilgili köklü bir reform yapma ümidiyle işe başlamaktan vazgeçmiş olacaktık. Sadece tereddüde mahal bırakmayacak bir incelemeden sonra bile bu tehlikelerden, seleflerimizin görüşlerini kendimize mal ederek ve doktrinden tecrübeye, kişilerin düşüncelerinden nesnelerin doğasına başvurarak kaçınılabilir.

Bu benim üzerinde bulunduğum zemindir.[1] Bunu takiben, beşeri iktisadi faaliyet ile ilgili kompleks fenomeni hala tam bir gözleme bağlı olan en basit elementlere indirgemeye, bu elementlere doğalarına uygun bir ölçü uygulamaya ve sürekli bu ölçüye bağlı kalarak kesin prensiplere göre elementlerinden neşet eden daha kompleks iktisadi fenomenin işleyiş tarzını araştırmaya çalıştım.

Doğal bilimlerde evrensel kabul gören bu araştırma metodu çok büyük sonuçlara yol açtı ve bu nedenle yanlış olarak doğal-bilimsel metot olarak isimlendirildi. Aslında bu metot, ampirik bilginin bütün alanlarında kullanılan ortak bir metottur ve uygun olanı ampirik metot olarak isimlendirilmesidir. Bu ayırım önemlidir. Çünkü her bir araştırma metodu, bilgi alanının doğasından uygulanmasına kadar kendi spesifik karakterini kazanır. Bilimimizle ilgili olarak doğal-bilimsel bir yönlendirme çabası içinde olmak göreceli olarak doğru olmayacaktı.

Geçmişte doğal-bilimsel araştırma metodunun özelliklerini eleştiriye tabi tutmadan iktisat bilimine aktarma yönündeki çabalar, çok ciddi metodolojik yanlışlıklara ve iktisat bilimi fenomeni ile doğa fenomenleri arasında boş yere zahiri analojiler yapılmasına yol açtı. Bacon bilim adamları ile ilgili şu tanımlamayı yaptı: "Magna cum vanitate et desipientia manes similitudines et sympathies rerum describunt atque etiam quandoque affingunt."[2] Bu ifade, onun metodunun özünü tamamen yanlış anladığı halde, şaşırtıcı bir şekilde günümüzde kendilerini Bacon'un öğrencileri olarak isimlendirmeye devam eden iktisat yazarları ile ilgili kesin doğru bir ifadedir.

Bu çabaların haklılaştırılmasında, eğer zamanımızda yapılması gereken şeyin bilimin bütün alanlarında karşılıklı ilişkileri kurmak ve en önemli prensiplerini bir araya getirmek olduğu ifade edilirse, o zaman bu problemin çözümünde

[1] Menger üslup bakımından her yerde "biz" kelimesini kullanır. Modern kullanımla uyumlu olması için, biz Menger'in kendisi ile ilgili referansları birinci çoğul şahıstan birinci tekil şahsa çevirdik. – Çevirmenler.

[2] Francis Bacon, *Novum Organum*, II, 27. Ellis veSpedding tarafından çevrilen , John M. Robertson tarafından edisyonu yapılan, *The Philosophical Works of Francis Bacon* isimli eserin içinde, London, 1905, ss. 334-5. Bu pasaj aşağıdaki gibidir: "şeylerin benzerlikleri ve yaratılış uygunlukları gerçek değildir, ... onlar kibir ve ahmaklıkla böyle tanımlar yaparlar ve sanki bazen bu benzerlikleri bulduklarını zannederler". –Çevirmenler.

çağdaşlarımızın liyakat ve niteliklerini ciddi biçimde sorgulamak isterim. İnanıyorum ki, bilimin farklı alanlarındaki bilim adamları, kendi araştırmalarına zarar vermeden bu ortak amaç konusundaki çabalarını asla kaybetmeyebilirler. Fakat bu problemin çözümü, sadece bilginin farklı alanları çok dikkatli bir şekilde incelendiği ve her bir alana mahsus yasalar keşfedildiği zaman, başarılı bir şekilde gerçekleştirilebilir.

Şimdi, benimsemiş olduğum araştırma metodunun ortaya çıkardığı sonuçları ve doğadaki fenomenler gibi iktisadi yaşam fenomeninin de kesin yasalara göre düzenlendiği konusunu gösterip gösteremediğimi değerlendirmek okuyucunun görevidir. Bu bahsi kapatmadan önce, insanın özgür iradesine atıfta bulunarak iktisadi davranış ile ilgili yasaların geçerliliğini sorgulayanların düşüncesine itiraz etmek isterim. Çünkü onların argümanı, iktisadın bütünüyle tam ve kesin bir bilim olması durumunu inkar etmek anlamına gelecektir.

Bir şeyin benim için faydalı olup olmadığı ve hangi şartlar altında faydalı olduğu, iyi bir şey olup olmadığı ve hangi şartlar altında iyi bir şey olduğu, iktisadi bir mal olup olmadığı ve hangi şartlar altında iktisadi bir mal olduğu, benim için değerli olup olmadığı ve hangi şartlar altında değerli olduğu ve bu değerin benim için ne kadar büyük olduğu, malları iktisadi mübadelesinin iki iktisadi birey arasında hangi şartlar altında gerçekleşeceği ve bir mübadele yapıldığında fiyatın hangi limitler içinde oluşacağı – bunlar ve diğer bir çok meseleler, her hangi bir kimya yasasının uygulama yapan bir kimyacının iradesinden bağımsız olması kadar benim irademin tamamen dışındadır. Bundan dolayı bu kişilerin benimsediği görüş, iktisat biliminin uygun çalışma alanı hakkında kolayca fark edilebilecek bir yanlışa dayanmaktadır.

Zira iktisat teorisi, iktisadi faaliyetin pratik kuralları ile değil, fakat ihtiyaçlarını tatmin etmek için basiretli bir şekilde davranan bireylerin içinde bulundukları şartlarla ilgilenir.

İktisat teorisi, kimyanın uygulama yapan kimyacının işlemlerine bağlı olması kadar, iktisadi bireylerin[3] pratik faaliyetlerine bağlıdır. Beşeri özgürlüğe atıfta bulunma, her ne kadar iktisadi faaliyetin tam olarak öngörülebilmesine karşı mantıki bir itirazmış gibi görünse de, bireylerin iktisadi faaliyetlerinin sonucunu şarta bağlayan ve beşeri iradeden bütünüyle bağımsız olan fenomen ile ilgili kesin yasalara karşı bir itiraz olarak asla ileri sürülemez. Bununla birlikte fenomenin kesin bir şekilde tanımlanması, bilimimizin çalışma amaçlarındandır.

[3] "*Wirtschaftender Mensch*", "*wirtschaftendes Individuum*" ve "*wirtschaftende Person*" terimleri çalışmanın tamamında sürekli kullanılmaktadır. Sıfat olan "wirtschaftende" terimi bireylerin özelliklerine ve güdülerine işaret etmez, fakat onları tabi olduğu faaliyete işaret eder. Daha spesifik olarak, "kar motifine" veya kişisel çıkarın izlenmesine" işaret etmez, fakat iktisadi davranışa işaret eder. – Çevirenler.

Ürünler ve uygun üretim amilleri ile ilgili iktisadi fenomenin nedensel ilişkilerini araştırmaya özel olarak önem verdim. Bu, sadece realiteye bağlı bir fiyat teorisi oluşturmak ve bütün fiyat fenomenini (faiz, ücretler, toprak rantı vb. dahil) tek bir bakış açısı içinde birleştirmek amacıyla değil, fakat aynı zamanda şimdiye kadar tamamen yanlış anlaşılmış diğer bir çok iktisadi sürece böylece derin bir bakış açısı ve vukuf kazandırmak içindir. Bu, bilimimizin kendi hakiki dalıdır. Üstelik bu dalda iktisadi yaşamın olayları en açık ve kesin bir şekilde düzenli kanunlara uygun işlemektedir.

Burada incelenen bilimimizin en genel prensiplerini kapsayan alanın Alman politik iktisadındaki son gelişmelerin ürünü olması ve bilimimizin buradaki en önemli prensipleri ile ilgili reform çabalarının böylece tamamen Alman bilim adamları tarafından yapılan çalışmalara dayalı bir temel üzerine inşa edilmesi, bana ayrı bir mutluluk verdi.

Bu çalışma, Avusturya'da kendileriyle beraber çalışan bir kişinin samimi bir selamlaması ve Almanya'nın bize gönderdiği birçok önemli bilim adamı ve mükemmel yayınlar vasıtasıyla biz Avusturyalılara bol miktarda ulaşan bilimsel düşüncelerinin zayıf bir yansıması olarak görülsün.

DR. CARL MENGER

Kısım 1

GENEL MAL TEORİSİ

Bölüm 1

Genel Mal Teorisi

Her şey, neden ve sonuç yasasına tabidir. Bu büyük prensibin hiçbir istisnası yoktur. Deney alanında bunun tersine bir örneği boş yere araştırmış oluruz. Beşeri ilerlemenin, bu prensibi şüpheye düşürme yolunda hiçbir eğilimi yoktur, fakat daha ziyade onu doğrulama ve onun geçerlilik alanıyla ilgili bilgiyi daima daha fazla genişletmek neticesi vardır. Onun sürekli ve artan bir şekilde onaylanması ve kabul edilmesi, bu yüzden, beşeri ilerlemeye sıkı sıkıya bağlıdır.

Bir kişi ve karşılaştığı durumlardan her biri, ilişkilerle ilgili bu büyük evrensel yapının halkalarıdır. Bir kişinin durumunun birinden diğerine nedensellik yasası dışında herhangi bir şekilde değişebileceğini düşünmek imkânsızdır. Bundan dolayı eğer bir kişi bir ihtiyaç durumundan ihtiyacının tatmin edildiği bir duruma geçerse, bu değişiklik için yeterli nedenler var olmalıdır. Bir kişinin organizmasının işleyişi içinde rahatsızlık veren duruma çare olacak kuvvetler olmalıdır veya doğası itibariyle ihtiyaçların tatmini olarak ifade ettiğimiz durumu sağlama kabiliyetinde olan dışsal şeyler var olmalıdır.

Beşeri ihtiyaçların tatmini ile nedensel bir ilişki içinde olan şeylere *faydalı şeyler*[1] diyoruz. Bununla birlikte eğer hem bu nedensel ilişkiyi bilir ve hem de faydalı şeyleri fiilen ihtiyaçlarımızı tatmine yönlendirecek güce sahip olursak, onları *mal*[2] olarak isimlendiririz.

Bir şeyin bir mal haline gelmesi veya başka bir deyişle mal karakteri kazanması için aşağıdaki dört şartın aynı anda mevcut olması gerekir:

1. Beşeri bir ihtiyaç.

2. Şeyin, bu ihtiyacın tatminiyle ilgili nedensel bir ilişkiye girmeye müsait hale getirecek özellikleri.

[1] "*Nützlichkeiten.*" – Çevirmenler.

[2] Burada orijinal bir dipnot olarak ortaya çıkan madde için Ek A'nın ilk üç paragrafına bakınız.

3. Bu nedensel ilişkiyle ilgili beşeri bilgi.

4. Onu ihtiyacın tatminine yönlendirmeye yetecek şekilde kontrol etmek.

Sadece bu dört ön şartın hepsi aynı anda mevcut olduğunda bir şey mal olabilir. Onlardan biri mevcut olmadığı zaman, bir şey mal karakteri kazanamaz.[3] Halihazırda mal karakterine sahip olan bir şey de, eğer dört ön şarttan birinin varlığı sona ererse, derhal mal karakterini kaybedecektir.[4]

Bir şey mal karakterini şu nedenlerden dolayı kaybeder: (1) beşeri ihtiyaçlardaki bir değişmeye bağlı olarak, şeyin tatmin etme özelliğine sahip olduğu belli ihtiyaçlar ortadan kalkarsa, (2) kendi özelliklerindeki bir değişmenin sonucu olarak şeyin beşeri ihtiyaçları nedensel bir ilişki içinde tatmin etme özelliği kaybolduğu zaman, (3) şey ve beşeri ihtiyaçların tatmini arasındaki nedensel ilişki ile ilgili bilgi yok olursa, veya (4) insanlar şey üzerindeki hakimiyetlerini, artık ihtiyaçlarının tatminini için doğrudan kullanamayacak ve bunu tekrar kazanma gücüne sahip olamayacak şekilde tamamen kaybederlerse.

Beşeri ihtiyaçların tatmini ile herhangi bir nedensel ilişki içinde olmayan şeylerin, yine de insanlar tarafından mal olarak görüldüğü özel bir durum gözlemlenebilir. Bu durum, (1) aslında bu özelliklere ve dolayısıyla kapasitelere sahip olmayan şeylere yanlış bir şekilde bunlar atfedildiği veya (2) mevcut olmayan beşeri ihtiyaçların yanlış bir şekilde var olduğu varsayıldığı zaman ortaya çıkar. Her iki durumda da aslında şeylerin mal-karakterini belirleyen olarak tasvir edilen ilişki içinde olmayan, fakat sadece insanların düşüncelerinde öyle olan şeylerle meşgul olmak zorundayızdır. Birinci tür şeyler arasında, kozmetiklerin çoğu, büyü ve cazibe malzemelerinin hepsi, medeniyetin ilk dönemlerinde ve hatta günümüzde ilkel toplumlar tarafından hastalıkların tedavisinde kullanılan ilaçların çoğu, sihirbazların kullandığı çubuklar, aşk iksirleri vb. bulunmaktadır. Çünkü bütün bu şeylerin tamamı, hizmet ettiği varsayılan ihtiyaçları gerçekten tatmin etme özelliğine sahip değildir. İkinci tür şeyler arasında, gerçekte var olmayan hastalıklarla ilgili ilaçlar, putperestler tarafından idollere tapmak için kullanılan araçlar, heykeller ve binalar, işkence aletleri vb. bulunmaktadır. Bu yüzden bu gibi şeylerin mal-karakterine bürünmesi sadece gerekli özelliklere sahip olduğu imajına sahip olması veya insanları onlara ihtiyaç duyduklarını zannetmelerinden

[3] *Gütergualitat*. Menger daha sonra "*Waarencharakter*" (ticari mal-karakteri), "*ökonomischer Charakter*" (iktisadi karakter), "*nichtökonomischer Charakter*" (iktisadi olmayan karakter), "*Geldcharakter*" (para-karakteri) gibi ve benzeri terimleri kullanır. "*Charakter*" yerine "*Qualitat*" terimini sadece burada kullanır. Anlamları aynı olduğu için, yapılarında paralellik kurmak için "mal-karakteri" (goods-character) olarak çevirmeyi tercih ettik. – Çevirmenler.

[4] Bundan açıkça anlaşılmaktadır ki, mal-karakteri malların doğasında gizli ve malların bir özelliği değildir. Fakat sadece şeyler ve insanlar arasındaki bir ilişkidir. Açıktır ki, şeylerin mal olma karakteri, bu ilişki ortadan kalktığında sona erer.

dolayıdır ki bu tür mallar münasip biçimde *sanal* (hayali) mallar[5] olarak isimlendirilebilir.

Bir toplum daha yüksek medeniyet düzeyine ulaştığında ve insanlar şeylerin gerçek yapısına ve doğasına daha derinlemesine nüfuz ettiklerinde, gerçek malların sayısı sürekli olarak artar ve kolayca anlaşılabileceği gibi, sanal malların sayısı gittikçe azalır. Tecrübeyle sabittir ki, gerçek mallar bakımından çok yetersiz olan toplumlarda en fazla sanal olarak isimlendirilen malların görülmesi, beşeri refah ve doğru bilgi arasındaki bağlantının en önemli kanıtıdır.

Bizim disiplinimizdeki bazı yazarlar tarafından malların özel bir türü olarak incelenen "ilişkiler" (relationships)[6] özel bir bilimsel ilgi konusudur. Bu kategoride firmalar, firma değerleri, tekeller, telif hakları, patentler, ticari lisanslar, yazar hakları ve aynı zamanda bazı yazarlara göre, aile ilişkileri, arkadaşlık, aşk, din ve bilimsel burslar vb. yer almaktadır. Bu ilişkilerin bir kısmının mal-karakterlerini tam olarak test etme imkânı olmadığı kolayca görülebilir. Fakat firmalar, tekeller, telif hakları, müşteri memnuniyeti ve diğerleri gibi, onların çoğunun fiilen mal olmadığı, daha fazla kanıta bile gerek kalmaksızın onlarla genellikle ticaretin objeleri olarak karşılaşmamız gerçeği tarafından gösterilmektedir. Bu konuya kendisini tamamen adamış olan teorisyen[7] bu ilişkilerin mal olarak sınıflandırılmasının tuhaf bir tarafı olduğunu kabul etse ve tarafsız bir gözle bakıldığında bir istisna olarak gözüksc dc, benim düşünceme göre, bu gibi şüpheler için şeyler ve dolayısıyla sadece maddeleri ve fiziki kuvvetleri (somut objeler ve emek hizmetleri) mallar olarak gören zamanımızın materyalistik eğiliminin bilinçsiz incelemesinden biraz daha derin bir neden bulunmalıdır.

Dilimizde genelde "faydalı faaliyetler" için bir terimin olmadığı, fakat sadece "emek hizmetleri" için bir terimin bulunduğu hukuk çalışanlar tarafından bir çok kez belirtilmişti. Ancak, emek hizmeti olarak isimlendirilemeyecek fakat belli kişiler için muhakkak yararlı olan, hatta onlar için büyük iktisadi değere sahip olabilecek olan bir dizi faaliyet ve hatta sırf hareketsizlik vardır. Benden ticari mallar satın alan veya benim resmi işlemlerimden yararlanan bir kişinin kesinlikle

---

[5] Aristotle (*De Anima* iii. 10. 433a 25-38) zaten ihtiyaçların rasyonel veya irrasyonel düşüncelerden kaynaklanıp kaynaklanmamasına göre mallar arasında gerçek mallar ve sanal mallar ayırımını yapmıştır.

[6] "*Verhaltnisse*". Bu bağlamda "*Verhaltnisse*" ile aynı anlama sahip hiçbir İngilizce kelime veya deyim yoktur. En yakın İngilizce terim olarak "intangibles" ve "claims" vardır. Fakat bunlar anlam bakımından daha az geniştir. Biz "*verhaltnisse*" kelimesine en yakın İngilizce kelime olarak "relationships" kelimesini seçtik. Okuyucu kelimenin tam anlamını sadece metnin kendisinden elde edebilir. – Çevirmenler.

[7] A. E. F. Schaffle, Die national-ökonomische Theorie der ausschliessenden Absazverhaltnisse, Tübingen, 1867, s. 2.
Bir dipnot olarak burada orijinal olarak ortaya çıkan madde için Ek A'nın son paragrafına bakınız. –Çevirmenler.

emek hizmetleri yoktur, fakat bu yine de benim için faydalı bir faaliyettir. Hali vakti yerinde bir doktor kendisinden başka sadece bir doktorun olduğu küçük bir kasabada doktorluk yapmaya son verdiğinde, bu yine de daha az hakkaniyetle, emek hizmeti olarak isimlendirilebilir. Fakat bu böylece kesinlikle, tekel konumuna gelen diğer doktora büyük fayda sağlayacak bir hareketsizliktir.

Birine fayda sağlayan faaliyetleri düzenli olarak icra eden kişilerin sayısının büyük veya küçük olması (örneğin, bir tüccara nisbetle müşterilerin sayısı), bu faaliyetlerin niteliğini değiştirmez. Ve bir şehrin veya devletin bütün sakinlerinin veya bazı sakinlerinin herhangi bir kişiye fayda sağlayan belli faaliyetsizliklerinin (doğal veya yasal tekeller, telif hakları, ticari markalar vb.) gönüllü olarak mı yoksa legal zorlama yoluyla mı ortaya çıktığı, bu faydalı faaliyetsizliklerin mahiyetini herhangi bir şekilde değiştirmez. İktisadi bakış açısından, böylece, müşteriler, müşteri memnuniyeti, tekeller vb. şekilde isimlendirilen şeyler diğer insanların faydalı faaliyetleri veya faaliyetsizlikleridir, veya (*firmaların* durumunda olduğu gibi) maddi malların, emek hizmetlerinin ve diğer faydalı faaliyetlerin toplamıdır. Hatta arkadaşlık ve aşk ilişkileri, dini birliktelikler ve benzerleri, diğer insanların bizim için faydalı olan faaliyetlerini veya faaliyetsizliklerini oluşturmaktadır.

Müşteri memnuniyeti, firmalar, tekel haklar vb. gerçeğinde olduğu gibi, eğer bu faydalı faaliyetler veya faaliyetsizlikler bir çeşit elden çıkarabileceğimiz şeyler olursa, muğlak bir kavram olan "ilişkilere" başvurmaya gerek kalmadan ve bu ilişkileri diğer bütün mallara zıt özel bir kategori haline getirmeden, mal olarak sınıflandırmamız için hiçbir neden yoktur. Tersine, bana göre bütün mallar, *maddi mallar* (şimdiye kadar mal olarak nitelenen doğanın bütün güçleri dahil) ve *faydalı beşeri faaliyetler* (ve faaliyetsizlikler), ki en önemlisi emek hizmetleridir, olarak iki sınıfa ayrılabilir.

Bölüm 2

Mallar Arasındaki Nedensel İlişkiler

Bana öyle görünüyor ki, diğer konulara geçmeden önce, mallar arasındaki nedensellik ilişkilerinin açıklanması, bilimimiz için çok önemlidir. Diğer bütün bilimlerde olduğu gibi bizim bilimimizde de doğru ve sürekli ilerleme, yalnızca bilimsel gözlemlerimizin konularını artık bağlantısız olaylar olarak görmeyip, onların *nedensellik ilişkilerini* ve bağlı oldukları yasaları keşfetmeye çaba gösterdiğimiz zaman gerçekleşecektir. Yediğimiz ekmek, pişirdiğimiz un, una dönüştürdüğümüz buğday ve buğdayı yetiştirdiğimiz tarla gibi bütün şeyler maldır. Fakat bu gerçek ile ilgili bilgi, amaçlarımız için yeterli değildir. Tersine, diğer bütün ampirik bilimlerde olduğu gibi, asli karakteristiklerine göre malları sınıflandırmaya çalışmak, malların nedensel bağlantıları içinde her bir malın bulunduğu yeri öğrenmek ve nihayet onların bağlı oldukları iktisadi yasaları keşfetmek gerekir.

Refahımız, her zaman, ihtiyaçlarımızın tatminine bağlı olduğu ölçüde, ihtiyaçlarımızın doğrudan tatmini için gerekli mallar bizim tasarrufumuz altında ise, gerçekleşir. Örneğin, eğer gerekli miktarda ekmeğe sahip olursak, gıda ihtiyacımızı doğrudan doğruya tatmin edecek durumda oluruz. Ekmek ve ihtiyaçlarımızdan birinin tatmini arasındaki nedensellik ilişkisi, bu yüzden doğrudan bir ilişkidir ve önceki kısımda belirtilen prensiplere göre ekmeğin mal karakterini test etmek hiç de zor değildir. İçecekler, elbiseler, mücevher ve benzeri gibi ihtiyaçlarımızı doğrudan tatmin için kullanılabilen bütün mallar için aynısı geçerlidir.

Mal karakterlerinin farkında olduğumuz şeylerin listesini henüz tam olarak çıkarmadık. İhtiyaçlarımıza doğrudan hizmet eden mallara (ki, kısaca ifade etmek gerekirse, "birinci sıradaki mallar" olarak isimlendirilecektir) ek olarak, iktisadi yaşamımızda ihtiyaçlarımızı tatminle doğrudan nedensellik ilişkisi içinde olmayan, fakat kesinlikle birinci sıradaki mallardan daha az mal karakterine sahip olmayan çok sayıda diğer şeylerin olduğunu görürüz. Pazarlarımızda, beşeri ihtiyaçları doğrudan tatmin etme özelliğine sahip ekmek ve diğer malların yanı sıra,

un, yakıt ve tuz da görürüz. Ekmek üretimi ile ilgili araç-gereçlerin ve onların kullanımı için gerekli vasıflı emek hizmetlerinin düzenli olarak alınıp satıldığını biliyoruz. Bütün bu şeyler veya her halükarda onların oldukça büyük bir kısmı, beşeri ihtiyaçları doğrudan tatmin etme özelliğine sahip değildir. Bir fırıncının emek hizmetiyle, bir pişirme aleti ile veya hatta bir miktar sıradan un ile hangi beşeri ihtiyaç tek başına karşılanabilir? Bu şeylerin, yine de, beşeri ekonomide aynen birinci sıra mallar gibi muamele görmesi, onların ekmek ve diğer birinci sıra malların üretimine hizmet etmesi ve dolayısıyla, doğrudan doğruya değilse bile, dolaylı olarak beşeri ihtiyaçları tatmin etme kapasitesine sahip olması sayesindedir. Bu durum, beşeri ihtiyaçları doğrudan tatmin etme özelliğinde olmayan, fakat yine de, birinci sıradaki malları üretmek için kullanılan ve beşeri ihtiyaçların tatminiyle nedensel bir ilişki içine konulabilecek olan diğer binlerce şey için de geçerlidir. Bu mülahazalar, *ikinci* sıra mallar olarak isimlendireceğimiz bu şeylerin mal karakterini belirleyen ilişkinin, birinci sıra mallarınkiyle temelde aynı olduğunu kanıtlamaktadır. İhtiyaçlarımızı tatminle birinci sıra malların doğrudan, ikinci sıra malların ise dolaylı bir nedensellik ilişkisi içinde olması gerçeği, ilişkinin özünde hiçbir farklılığa neden olmaz. Çünkü mal karakterinin kazanılması için gerekli olan şey, beşeri ihtiyaçların tatmini ile şeyler arasındaki ilişkinin doğrudan olması değil, bazı nedensellik ilişkilerinin mevcut olmasıdır.

Bu noktada, bu mallarla bile mal karakterine sahip olduğunu bildiğimiz şeylerin listesini tamamladığımız kolayca görülebilir ve önceki örneğimizden devam edersek, değirmenler, buğday, çavdar ve un üretiminde kullanılan emek hizmetleri vb. *üçüncü* sıra mallar, tarlalar, ekim-dikim için gerekli araç-gereçler ve çiftçilerin spesifik emek hizmetleri *dördüncü* sıra mallar olarak belirdiği kolayca gösterilebilir. Mamafih zannederim, burada sunmuş olduğum düşünce halihazırda yeteri kadar açıktır.

Önceki kısımda, bir şey ile beşeri ihtiyaçların tatmini arasındaki nedensel ilişkinin, bir şeyin mal karakterine sahip olmasının ön şartlarından biri olduğunu gördük. Bu bölümde geliştirilen düşünce şu önermede özetlenebilir: Bir şeyin beşeri ihtiyaçların tatminiyle doğrudan bir nedensellik ilişkisi içine yerleştirilme kapasitesine sahip olması, onun mal-karakterinin şartı değildir. Beşeri ihtiyaçları tatmin ile dolaylı bir nedensellik ilişkisine sahip olan malların, bu ilişkiye yaklaşıklık bakımından farklılaştığı görülmektedir. Fakat aynı zamanda bu farklılığın, mal karakterinin varlığına hiçbir şekilde etki etmediği de görülmektedir. Birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü ve daha yüksek sıradaki mallar arasında bu bağlamda bir ayırım yapılmıştır.

Yine, baştan, söylenilenleri yanlış yorumlamaktan kendimizi korumamız gerekir. Mal karakteri ile ilgili genel tartışmada, mal karakterinin malların kendi içlerinde olan bir özellik olmadığını zaten belirttim. Aynı ikaz, bir malın nedensellik bağlantıları içinde işgal ettiği sıra veya yer ile ilgilendiğimiz durumda da

yapılmalıdır. Belli bir malın belli kullanımlar içindeki sırasını belirlemek, sadece, bu malın belli bir kullanımda, beşeri bir ihtiyacın tatminiyle daha yakın veya daha uzak bir nedensellik ilişkisine sahip olduğuna işaret etmektedir. Bu yüzden bir malın sırası onun kendi tabiatında mevcut bulunan bir şey değildir ve onun bir özelliği olması daha da az bir ihtimaldir.

Böylece, burada veya malları belirleyen yasalarla ilgili izleyen açıklamada, mallar için tayin edilen sıralara, bu sıraların tayin edilmesi eğer doğru bir şekilde anlaşılırlarsa, zor ve önemli bir konunun açıklanmasında büyük bir kolaylık sağlayacak olmasına rağmen hiçbir özel ağırlık vermiyorum. Fakat mallar ile beşeri ihtiyaçların tatmini arasındaki nedensellik ilişkisini ve belli durumlarda bu ilişkinin mahiyetine bağlı olarak, malların bu ihtiyaçlarla az çok doğrudan nedensel ilişkisini bilhassa vurgulamak istiyorum.

Bölüm 3

Mal Karakterini Belirleyen Yasalar

A. Daha Yüksek Sıradaki Malların Mal Karakteri Uygun Tamamlayıcı Mallara Sahip Olmaya Bağlıdır.

Tasarrufumuz altında birinci sıra mallara sahip olduğumuzda, ihtiyaçlarımızın tatmini için onları doğrudan kullanma gücüne sahibizdir. Eğer tasarrufumuz altında uygun ikinci sıra mallara sahipsek, onları birinci sıra mallara dönüştürme, böylece, onları, ihtiyaçlarımızı tatmin etmek için dolaylı bir şekilde kullanma gücüne sahibizdir. Benzer şekilde, tasarrufumuz altında sadece üçüncü sıra mallara sahip olursak, onları sırayla uygun ikinci sıra mallara ve uygun birinci sıra mallara dönüştürme gücüne sahip olacaktık. Bundan dolayı, bu güç onları birbiri arkasına daha düşük sıradaki mallara dönüştürmek için kullanılmak zorunda olsa bile, ihtiyaçlarımızın tatmini için üçüncü sıra malları kullanma gücüne sahip olacaktık. Aynı önerme daha yüksek sıradaki bütün mallar için geçerlidir ve ihtiyaçlarımızın tatmini için onları fiilen kullanma gücüne sahip olursak, onların mal karakterine sahip olmasından şüphe duyamayız.

Bu son gereklilik, bununla birlikte, daha yüksek sıradaki mallar bakımından önemli bir sınırlama ihtiva eder. Çünkü aynı zamanda daha yüksek sıradaki diğer (tamamlayıcı) malların kontrolüne sahip olmadığımız sürece, ihtiyaçlarımızın tatmini için daha yüksek sıradaki belli bir malı kullanma gücüne sahip değilizdir.

Örneğin, iktisadi bir bireyin ekmeğe doğrudan sahip olmadığını, fakat onu üretmek için gerekli bütün ikinci sıra mallara sahip olduğunu varsayalım. Hiç şüphe yoktur ki, ekmek ihtiyacını tatmin etme gücüne yine de sahip olacaktır. Bununla birlikte, aynı kişinin un, tuz, maya, emek hizmetleri ve hatta ekmek üretmek için gerekli bütün araç-gereçlere sahip olduğunu, fakat hem yakıta ve hem de suya ihtiyacı olduğunu varsayın. Bu ikinci durumda, diğer bütün gerekli şeyler elinin altında olsa bile, yakıt ve su olmaksızın ekmek yapılamayacağı için, sahip olduğu ikinci sıra malları ihtiyacının tatmini için kullanma gücüne artık sahip olmadığı

açıktır. Bundan dolayı ikinci sıra mallar, bu durumda, ekmek ihtiyacı bakımından mal karakterlerini hemen kaybedeceklerdir, çünkü mal karakterlerinin mevcut olması için gerekli dört şarttan biri (bu durumda dördüncü şart) eksiktir.

Eğer onların sahibi kişi ekmek ihtiyacından ziyade diğer ihtiyaçlarının tatmini için onları kullanma gücüne sahip olursa, veya eğer onlar, bir veya daha fazla tamamlayıcı mal eksik olmasına rağmen, kendi başlarına beşeri bir ihtiyacı doğrudan veya dolaylı tatmin etme kapasitesinde olursa, ekmek ihtiyacı bakımından mal karakterlerini kaybeden şeylerin diğer ihtiyaçlar bakımından mal karakterlerini kazanması mümkündür. Fakat eğer, bir veya daha fazla tamamlayıcı mal eksikliği, ya sadece kendi başlarına ya da diğer mevcut mallarla kombinasyon içinde, beşeri herhangi bir ihtiyacın tatmini için kullanılan ikinci sıra malların varlığını imkansız hale getirirse, onlar mal karakterlerini tamamen kaybedeceklerdir. Onların mal karakterlerinin asli şartlarından biri böylece kaybolduğu için, iktisadi bireyler söz konusu malları ihtiyaçlarının tatminine yöneltme gücüne artık sahip olmayacaklardır.

Buraya kadar yaptığımız inceleme, birinci sonuç olarak, ***ikinci*** sıra malların mal karakterlerinin, birinci sıradaki en az bir malın üretimi bakımından kişilerin sahip olduğu aynı sıradaki tamamlayıcı mallara bağlı olduğu şeklindeki önermeyi ortaya çıkarır.

İkinci sıra mallardan ziyade, daha yüksek sıradaki malların mal karakterlerinin tamamlayıcı malların varlığına bağlı olması sorunu daha karmaşıktır. Fakat ilave karmaşıklık kesinlikle daha yüksek sıradaki malların sonra gelen daha düşük sıradaki uygun mallarla ilişkisine bağlı değildir (örneğin,üçüncü sıradaki malların ikinci sıradaki uygun mallarla ilişkisi veya beşinci sıradaki malların dördüncü sıradaki uygun mallarla ilişkisi). Çünkü bu mallar arasındaki nedensel ilişki ile ilgili en özet mülahaza, ikinci sıra mallar ve sonra gelen daha düşük (birinci) sıradaki mallar arasında şimdi gösterilen ilişki ile tam bir benzerlik içindedir. Önceki paragraftaki prensip, daha yüksek sıradaki malların mal karakterleri, sonra gelen düşük sıradaki en az bir malın üretimi bakımından mevcut olan aynı sıradaki tamamlayıcı mallara doğrudan bağlıdır şeklindeki önermeye hiç şüphesiz teşmil edilebilir.

İkinci sıradaki mallardan ziyade daha yüksek sıradaki mallarla ortaya çıkan ilave karmaşıklık daha çok, sonra gelen daha düşük sıradaki bir malın üretimi için gerekli bütün mallar el altında bulunsa bile, kişiler aynı zamanda bu sonra gelen ve bütün daha düşük sıradaki tamamlayıcı malların tamamının kontrolüne sahip olmadıkça, kesin olarak onların mal karakterleri oluşmaz gerçeğine bağlıdır. Herhangi bir kişinin ikinci sıradaki bir malın üretimi için gerekli bütün üçüncü sıradaki malların kontrolüne sahip olduğunu, fakat ikinci sıradaki diğer tamamlayıcı mallara sahip olmadığını varsayın. Bu durumda, ikinci sıradaki tek bir malın üretimi için gerekli bütün üçüncü sıradaki malların kontrolü bile, beşeri ihtiyaçların tatmini için üçüncü sıradaki bu malları yönlendirme gücünü ona

fiilen vermeyecektir. Üçüncü sıradaki malları (ki onların mal karakterleri burada sorunludur) ikinci sıradaki mallara dönüştürme gücüne sahip olmasına rağmen, ikinci sıradaki malları birinci sıradaki uygun mallara dönüştürme gücüne sahip değildir. Böylece o, ihtiyaçlarının tatmini için üçüncü sıradaki malları yönlendirme gücüne sahip olmayacaktır ve bu gücü kaybettiği için, üçüncü sıradaki mallar mal karakterlerini hemen kaybederler.

Böylece, yukarıda ifade edilen daha yüksek sıradaki malların mal karakterlerinin sonra gelen daha düşük sıradaki en az bir malın üretimi bakımından mevcut olan aynı sıradaki tamamlayıcı mallara doğrudan bağlı olduğu şeklindeki prensibin, şeylerin mal karakterlerinin oluşumu için gerekli bütün şartları içermediği açıktır. Çünkü, aynı sıradaki bütün tamamlayıcı malların kontrolü, ihtiyaçlarımızın tatmini için bu şeyleri yönlendirme gücünü bize kendiliğinden vermez. Eğer tasarrufumuz altında üçüncü sıra mallara sahip olursak, onların mal karakterleri aslında doğrudan, onları ikinci sıradaki mallara dönüştürebilmemize bağlıdır. Fakat onların mal karakterleri için ileve bir şart, ikinci sıradaki malları sırasıyla birinci sıradaki mallara dönüştürme yeteneğimizdir, ki ikinci sıradaki belli tamamlayıcı malların kontrolüne sahip olmamız gerektiği şeklindeki daha ileri şarta bağlıdır.

Dördüncü, beşinci ve aynı şekilde daha yüksek sıradaki malların ilişkileri tamamen benzerdir. Burada tekrar, beşeri ihtiyaçları tatminden çok uzak olan şeylerin mal karakterlerinin, aynı sıradaki tamamlayıcı malları varlığına doğrudan bağlıdır. Fakat aynı zamanda, sonra gelen daha düşük sıradaki tamamlayıcı mallara, sırasıyla bunun altındaki sırada tamamlayıcı malların kontrolüne sahip olmamıza bağlıdır. Bu şekilde, birinci sıradaki bir malın üretimi için daha yüksek sıradaki malları fiilen yönlendirme ve böylece sonunda beşeri bir ihtiyacı tatmin etme gücüne sahip oluruz. Geniş anlamda tamamlayıcı malları olarak ifade edilen, birinci sıradaki bir malın üretiminde kullanmak için gerekli olan daha yüksek sıradaki bütün mallara işaret edersek, ***daha yüksek sıradaki malların mal karakterlerinin terimin bu geniş anlamı içinde onların tamamlayıcı mallarını kontrol etmemize bağlı olduğu*** şeklindeki genel prensibi elde ederiz.

Hiçbir şey, mallar arasındaki mükemmel karşılıklı nedensellik ilişkisini, malların karşılıklı bağımlılığı ile ilgili bu prensipten daha berrak bir şekilde gözümüzün önüne koyamaz.

1862'de, Amerikan Sivil Savaşı Avrupa'nın en önemli pamuk kaynağını kuruttuğu zaman, pamuğun tamamlayıcısı olan diğer malların binlercesi mal karakterlerini kaybetti. Özellikle İngiliz emek hizmetlerini ve o zaman daha büyük kısmı işlerini kaybeden ve kamusal merhamet istemek zorunda kalan Kıta Avrupa'sı pamuklu dokuma fabrikaları işçilerini kastediyorum. Emek hizmetleri (bu yetenekli işçilerin sahip olduğu) aynı kaldı, fakat onların büyük kısmı, onların tamamlayıcı malı pamuk mevcut olmadığı ve spesifik emek hizmetleri-

nin çoğu kısmı herhangi bir beşeri ihtiyacın tatmini konusunda kendi başlarına yönlendirilemediği için, mal karakterlerini kaybetti. Fakat bu emek hizmetleri, kısmen diğer arz kaynaklarından ve kısmen Amerikan Sivil Savaşı sona erdikten sonra eski kaynağından artan pamuk ithalatının bir sonucu olarak, tamamlayıcı malları tekrar mevcut olduğunda tekrar hemen mal haline geldiler.

Tam tersine, mallar çoğu kez, insanlar onların tamamlayıcısı niteliğindeki emek hizmetlerinin kontrolüne sahip olmadıkları için mal karakterlerini kaybederler. Seyrek nüfusa sahip ve özellikle ağırlıklı olarak buğday gibi bir ürün yetiştiren ülkelerde, hem az sayıda ve birbirinden bağımsız yaşayan tarım işçileri bolluk zamanlarında çok çalışma konusunda yeterli müşevviklere sahip olmadıkları ve hem de buğday tarımına mahsus bir sonuç olarak hasat toplama işi çok kısa bir zaman dilimine sıkıştığı için, bilhassa iyi ürün rekoltelerinden sonra emek hizmetlerinde sık sık çok ciddi bir eksiklik ortaya çıkar. Bu şartlar altında (örneğin Macaristan'ın verimli arazilerinde), kısa bir zaman aralığında emek hizmetlerine çok fazla ihtiyaç duyulmaktadır, fakat mevcut emek hizmetlerinin yeterli olmadığı durumda büyük miktarda hububat tarlalarda çürür. Bunun nedeni, tarlalarda kalan ürünlerin tamamlayıcı mallarının (onların hasat edilmesi için emek hizmetleri gerekli) eksik olması, bunun sonucunda ürünlerin kendi başlarına mal karakterlerini kaybetmeleridir.

Bir toplumun iktisadi ileri düzeyde geliştiğinde, çeşitli tamamlayıcı mallar genellikle farklı kişilerin ellerinde olur. Tamamlayıcı mal üreticileri, sahip olmadıkları diğer malların varlığına bağlı olan ürettikleri veya imal ettikleri şeylerin mal karakterlerini sadece ehemmiyetsiz olarak gerçekleştirirken, her bir ayrı maddenin üreticileri genellikle mekanik bir şekilde işlerine devam ederler. Daha yüksek sıradaki malların, tamamlayıcı malların varlığına bakılmaksızın kendi başlarına mal karakterine sahip olması şeklindeki yanlış, en çok kolayca, aktif ticarete ve ileri derecede gelişmiş bir ekonomiye bağlı olarak, hemen hemen her ürünün sözleşme yapılmadan mevcut olduğu ve tamamen bilinçsiz bir kural olarak, üreticinin ticari bakımdan kendisine bağlı olan diğer kişilerin tamamlayıcı malları kendisine tam zamanında temin edeceğine inandığı ülkelerde ortaya çıkar. Malların işleyiş sürecini ve tarzını belirleyen yasalarla ilgili koşullardaki böyle bir değişikle geçersiz hale gelen bu zımni varsayım bu yasaların önemini çok açık bir hale getirir, olağan mekanik ticari işlemler kesintiye uğrar ve sadece o zaman kamunun dikkati bu tezahürlere ve altında yatan nedenlere çevrilir.

B. Daha Yüksek Sıradaki Malların Mal Karakteri Daha Düşük Sıradaki Uygun Malların Mal Karakterinden Çıkar.

İlk iki kısımda sunduğum gibi, malların doğasının ve nedensel ilişkilerinin incelenmesi, onların iktisadi karakterlerine bakmaksızın, tabi oldukları bu gibi ilave bir yasanın tanınmasına götürür.

Beşeri ihtiyaçların varlığının mal karakterinin asli ön şartlarından biri olduğu ve eğer tatmini bir şey ile nedensel ilişkiye girerek gerçekleşebilen beşeri ihtiyaçlar tamamen kaybolursa, şeyin mal karakterinin onun için yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmadığı sürece kaybolduğu gösterilmişti.

Malların doğası hakkında doğrudan söylenen şey doğrudan doğruya açıkça göstermektedir ki, eğer yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmaksızın daha önce tatminine hizmet ettiği bütün ihtiyaçlar kaybolursa, birinci sıradaki mallar mal karakterlerini hemen kaybederler. Beşeri bir ihtiyacın tatminiyle nedensel olarak ilişkili olan bütün mal dizisine döndüğümüz ve bu ihtiyacın kaybolmasının nedensel olarak onun tatminiyle ilişkili daha yüksek sıradaki malların mal karakterleri üzerindeki etkisini araştırdığımız zaman, problem daha karmaşık hale gelir.

Zevklerdeki bir değişmenin sonucu olarak doğrudan tütün tüketimi ihtiyacının ve aynı zamanda beşeri tüketimi tatmin etmek için kullanılabilecek hâlihazırda üretilmiş olan tütüne duyulan diğer bütün ihtiyaçların ortadan kalktığını varsayın. Bu durumda, beşeri tüketime uygun nihai ürün biçimindeki halihazırda mevcut bütün tütün ürünlerinin mal karakterlerini hemen kaybedecekleri kesindir. Fakat daha yüksek sıradaki uygun mallara ne olacaktı? Fakat ham tütün yaprakları, değişik çeşitlerdeki tütün üretimi için kullanılan araç-gereçler, sektörde kullanılan uzman emek hizmetleri ve kısaca beşeri tüketime tahsis edilen tütün üretimi için kullanılan bütün ikinci sıradaki mallar bakımından durum ne olacaktı? Üstelik tütün fideleri, tütün çiftlikleri, ham tütün üretiminde kullanılan emek hizmetleri ve araç-gereçler ve tütün ihtiyacına göre üçüncü sıradaki mallar olarak görülebilen diğer bütün mallar bakımından durum ne olacaktı? Son olarak, dördüncü, beşinci ve daha yüksek sıradaki uygun mallar bakımından durum ne olacaktı?

Gördüğümüz gibi, bir şeyin mal karakteri, beşeri ihtiyaçları tatminle nedensel bir ilişki içine yerleştirilme kapasitesine sahip olmasına bağlıdır. Fakat aynı zamanda gördük ki, bir şey ve bir ihtiyacın tatmini arasındaki doğrudan bir nedensel ilişki, o şeyin mal karakteri kazanmasının kesinlikle gerekli bir ön koşulu değildir. Tersine, şeylerin büyük bir kısmı mal karakterlerini sadece, beşeri ihtiyaçları tatminle az çok *dolaylı* bir nedensel ilişki içinde olması gerçeğine bağlı olarak elde ederler.

Eğer beşeri ihtiyaçları tatmin özelliği bütün durumlarda mal karakterinin bir ön koşulu olarak kabul edilirse, daha önce tatmin etmek için hizmet ettiği ihtiyaçların kaybolmasıyla birlikte şeyler mal karakterlerini hemen kaybederler şeklindeki prensip de aynı zamanda kanıtlanmış olur. Bu prensip, mallar beşeri ihtiyaçların tatminiyle doğrudan nedensel bir ilişki içinde olabilseler de, veya mal karakterleri beşeri ihtiyaçların tatminiyle az çok dolaylı bir nedensel ilişki içinde olmasından türese de, geçerlidir. Uygun ihtiyaçların kaybolmasıyla birlikte, şeylerin mal karakterlerinin nedeni olduğunu gördüğümüz ilişkinin bütün temelinin ortadan kalktığı açıktır.

Eğer tedavi etmek için hizmet ettiği hastalıklar kaybolursa, böylece kininin bir mal olma durumu sona erecekti. Çünkü yegane ihtiyacın tatminiyle nedensel bağlantısı artık mevcut değildir. Fakat kininin faydalı olma özelliğinin kaybolması, daha yüksek sıradaki uygun malların büyük bir kısmının aynı zamanda mal karakterlerinden mahrum kalması gibi ilave bir sonuca yol açacaktı. Kinin üreten ülkelerde yaşayanlar, ki onlar halihazırda hayatlarını kınakına ağaçlarını keserek ve kabuğunu soyarak kazanmaktadırlar, sadece kınakına kabuğu stoklarının değil, fakat aynı zamanda, sonuçta, daha önce hayatlarını kazandıkları kınakına ağaçlarının, yalnızca kinin üretiminde kullandıkları araç-gereçlerin ve hepsinden öte bütün uzmanlaşmış emek hizmetlerinin mal karakterlerinin hemen kaybolduğunu göreceklerdi. Çünkü bütün bu şeyler, değişen şartlar altında, artık beşeri ihtiyaçların tatminiyle herhangi bir nedensel ilişkiye sahip olmayacaktı.

Eğer, zevklerdeki bir değişmenin sonucu olarak, tütün ihtiyacı tamamen kaybolursa, eldeki bütün nihai tütün ürünleri stoklarının mal karakterlerinden yoksun hale gelecek olması birinci sonuç olacaktı. Ham tütün yapraklarının, makinaların, aletlerin ve yalnızca tütün işlemede kullanılan araçların, tütün ürünleri üretiminde istihdam edilen uzman emek hizmetlerinin, mevcut tütün fidesi stoklarının vb. mal karakterlerini kaybetmesi, ilave bir sonuç olacaktı. Küba, Manila, Porto Rico ve Havana gibi yerlerdeki tütün ticareti ve ekspertiz işlerinde oldukça uzman olan halen çok karlı acenta hizmetleri, ve keza sigara imalatında istihdam edilen hem Avrupa hem de uzak ülkelerdeki çok sayıda kişinin uzman emek hizmetleri, mal olma özelliklerini kaybedecekti. Hatta tütün kutuları, tav kutuları, her çeşit tütün pipoları, pipo sapları vb. mal karakterlerini kaybedeceklerdi. Bu açıkça çok karmaşık olan fenomen, yukarıda sayılan tüm malların mal karakterlerini tütüne duyulan beşeri ihtiyacın tatminiyle nedensel ilişkilerinden elde etmeleri gerçeğiyle açıklanır. Bu ihtiyacın kaybolmasıyla, onların mal karakterlerinin altında yatan temellerden birisi yıkılmış olur.

Fakat, birinci sıradaki mallar çoğu kez, daha yüksek sıradaki mallar bir kural olarak, mal karakterlerini, beşeri ihtiyaçları tatminle sadece tek bir nedensel ilişkiden değil fakat az çok sayısız nedensel ilişkiden alır. Daha yüksek sıradaki mallar böylece, eğer bu ihtiyaçların bir veya genelde bir kısmının varlığı sona ererse, mal karakterlerini kaybetmezler. Tersine, sadece tatmini daha yüksek sıradaki mallarla nedensel olarak bağlantılı olan bütün ihtiyaçlar kaybolursa, bu etkinin gerçekleşeceği açıktır. Çünkü aksi halde, onların mal karakterleri, kesin iktisadi yasaya göre, tatmini değişen koşullar altında bile nedensel olarak bağlantılı olmaya devam eden ihtiyaçlar bakımından var olmaya devam edecekti. Fakat bu durumda bile onların mal karakterleri, sadece beşeri ihtiyaçların tatminiyle nedensel bir ilişkiyi korumaya devam ettikleri ölçüde mevcut olmaya devam eder. Eğer aynı zamanda, geriye kalan ihtiyaçların varlığı da sona ermiş olursa, mal karakterleri hemen kaybolacaktı.

Önceki örnekten devam edersek, insanların tütün tüketimi ihtiyacı bütünüyle sona ermiş olduğunda, halihazırda beşeri tüketime uygun olarak imal edilmş tütün ürünleri, aynı zamanda ham tütün yaprağı stokları, tütün fideleri ve tütün ihtiyacını tatminle nedensel bir ilişki içinde olan daha yüksek sıradaki diğer bir çok mal, mal karakterlerinden tamamen yoksun hale gelecekti. Fakat tütün endüstrisi tarafından kullanılan daha yüksek sıradaki bütün mallar, esasında bu sonla karşılaşmazlar. Örneğin toprak ve tütün tarımında kullanılan tarımsal aletler ve belki aynı zamanda tütün ürünleri imalatında kullanılan çok sayıdaki araç ve makine, tütün ihtiyacının kaybolmasından sonra bile diğer beşeri ihtiyaçlarla nedensel ilişki içine girebileceği için, bu diğer ihtiyaçlar bakımından mal karakterlerini elde edeceklerdi.

Daha yüksek sıradaki malların mal karakterleri, üretimine hizmet ettikleri daha düşük sıradaki uygun malların mal karakterlerinden doğar şeklindeki yasa, ana prensibin özüne etki eden bir değişiklik olarak görülmemeli, fakat sadece bu prensibin daha somut bir biçimde yeni bir ifadesi olarak görülmelidir.

Önceki açıklamada, hem diğer bir mal ve hem de beşeri ihtiyaçların tatminiyle nedensel olarak ilişki içinde olan bütün malları, genel ilişkiler içinde göz önüne aldık. Araştırmamızın amacı, beşeri ihtiyaçların tatmini ile ilgili bütün nedensellik zincirini son halkasına kadar incelemekti. Mevcut kısımda prensibi açıkladıktan sonra, izleyen bölümde şimdi, bir zaman dilimi içinde zincirin birkaç halkasına, örneğin üçüncü sıradaki mallar ve beşeri ihtiyaçların tatmini arasındaki nedensel ilişkiyi şimdilik göz ardı ederek ve sadece sıradaki malların seçtiğimiz herhangi bir daha yüksek sıradaki uygun mallarla nedensel ilişkisini gözlemleyerek, dikkatimizi çevirebiliriz.

Bölüm 4

Zaman ve Hata

Daha yüksek sıradaki malların ilerleyen bir şekilde daha düşük sıradaki mallara dönüştürülme ve bunların sonunda beşeri ihtiyaçların tatminine yönlendirilmesi süreci, önceki kısımlarda görmüş olduğumuz üzere, düzensiz değil, fakat diğer bütün değişim süreçlerinde olduğu gibi nedensellik yasasına tabidir. Bununla birlikte, nedensellik fikri zaman fikrinden ayrılamaz. Bir değişim süreci, bir başlangıcı ve oluşu gerektirir ve bunlar sadece zaman içindeki süreçler olarak kavranabilir. Bundan dolayı, bir süreç içindeki değişik oluşların karşılıklı nedensel ilişkilerini veya sürecin kendisini, zaman içinde incelemediğimiz veya zaman ölçüsünü uygulamadığımız sürece, tam olarak anlayamayacağımız kesindir. Böylece, daha yüksek sıradaki malların tedrici olarak birinci sıradaki mallara dönüştürülmesiyle ilgili değişim süreci içinde, beşeri ihtiyaçların tatmini olarak ifade edilen durum sonunda gerçekleşinceye kadar, zaman gözlemlerimizin asli bir unsurudur.

Daha yüksek sıradaki belli bazı tamamlayıcı mallar tasarrufumuz altında olduğunda, onları önce sonra gelen daha düşük sıradaki mallara ve sonra onlar ihtiyaçlarımızın doğrudan tatmini için sadece kullanılabilecek birinci sıradaki mallar haline getirilinceye kadar, aşamalı olarak birbiri arkasına daha düşük sıradaki mallara dönüştürmeliyiz. Bu sürecin değişik aşamaları arasındaki zaman dilimleri çoğu kez her ne kadar kısa gibi görünebilse de (ve teknolojideki ve ulaşım araçlarındaki ilerleme bu zaman dilimlerini sürekli olarak kısaltma eğilimindedir), onların tam olarak gözden kaybolması yine de tasavvur olunamaz. Herhangi bir sıradaki belli malları, sadece bir el çırpışıyla daha düşük sıradaki uygun mallara dönüştürmek imkânsızdır. Tersine, hiçbir şey, daha yüksek sıradaki malların tasarrufuna sahip olan bir kişinin, sadece icap eden belli koşullara göre, bazen daha kısa ve bazen daha uzun olabilen takdir edilebilir bir zaman diliminden sonra, daha düşük sıradaki sonra gelen malları fiilen kontrol etme durumunda olacağı gerçeğinden daha kesin değildir. Fakat nedensel zincirin tek bir halkası ile ilgili burada söylenen şey, bütün süreç bakımından bile daha geçerlidir.

Belli durumlarda bu prosesin gerektirdiği zaman dilimi, durumun mahiyetine göre önemli ölçüde farklılaşır. Meşe ormanı üretimi için gerekli arazinin, emek hizmetlerinin, araçların ve tohumun tamamına tasarrufu altında sahip olan bir birey, kereste kesim için hazır hale gelmeden önce hemen hemen bir yüzyıl beklemek zorunda kalacak ve bu koşul içinde kerestenin fiili mülkiyeti çoğu durumlarda sadece mirasçılarına veya diğer tayin edilen kişilere geçecektir. Diğer taraftan, gıda ve içki üretimi için gerekli girdilere, araçlara, emek hizmetlerine vb. sahip olan bir kişi bazı durumlarda, sadece belli anlarda gıda ve içkileri kullanma durumunda olacaktır. Bununla birlikte değişik durumlar arasında büyük fark olsa da, bir şey kesindir: daha yüksek sıradaki malların kontrolü ve daha düşük sıradaki uygun mallara malik olma arasındaki zaman dilimi, asla tamamen elimine edilemez. Daha yüksek sıradaki malların mal karakterlerini elde etmesi ve koruması, böylece, hemen mevcut ihtiyaçlara göre değil, fakat beşeri ileri görüşlülüğün bir sonucu olarak, sadece üretim süreci tamamlandığında hissedilecek ihtiyaçlara göredir.

Söylenen şeyden sonra, daha yüksek sıradaki malların kontrolünün ve birinci sıradaki uygun malların kontrolünün, tüketimin belli bir çeşidine göre, hemen tüketilebilen ikincisi, oysa tüketim mallarının oluşumunda daha erken bir aşamayı temsil eden ve bundan dolayı durumun mahiyetine göre sadece daha uzun veya daha kısa olan takdir edilebilir bir zaman dilimi geçtikten sonra doğrudan tüketim için kullanılabilen birincisi bakımından farklı olduğu açıktır. Fakat, bir tüketim malını hemen kontrol etmek ve dolaylı olarak kontrol etmek (daha yüksek sıradaki mallara sahip olarak) arasında bir diğer aşırı derecede önemli fark üzerinde düşünmeye bizi zorlamaktadır.

Tüketim malları doğrudan kullanımında olan bir kişi, onların miktar ve kalitesinden emindir. Fakat daha yüksek sıradaki uygun mallara sahip olmak suretiyle onları sadece dolaylı olarak kontrol eden bir kişi, üretim sürecinin sonunda kullanımında olacak olan birinci sıra malların miktar ve kalitesini aynı kesinlikle belirleyemez.

Yüz kile hububata sahip olan bir kişi[1], miktar ve kalitesine göre bu mal ile ilgili idaresini tam olarak planlayabilir, ki ona bu imkanı genellikle, o anda herhangi bir malın mülkiyetine sahip olması vermektedir. Fakat yüz kile hububat üretimi için normalde gerekli olan toprak, tohum, gübre, emek hizmetleri ve alet miktarlarına sahip olan bir kişi, bu hububat miktarından daha çok, fakat aynı zamanda daha az mahsul alma şansıyla karşı karşıyadır. Tam bir mahsul başarısızlığı ihtimali de dışlanamaz. Üstelik ürünün kalitesi bakımından da belli bir belirsizliğe maruzdur.

[1] "Metzen". Bir Metze 3.44 litreye veya yaklaşık olarak 3 quart'a (bir litreye yakın hacim ölçüsü) eşittir. Fakat çevirinin diğer herhangi başka bir yerinde olduğu gibi burada da, eski Avusturya ağırlık ve ölçü birimleri sadece İngiliz ve Amerikan değil fakat günümüzün Almanca konuşan okuyucularına da yabancı olduğu için, yaklaşık modern eşdeğerlerini seçtik. Herhangi bir durumda birimler sadece tanımlayıcı amaçlar için kullanılmaktadır. – Çevirmenler.

Birisinin daha yüksek sıradaki mallara sahip olmak suretiyle kullanımında olan ürünün miktar ve kalitesi bakımından ortaya çıkan bu belirsizlik, bazı üretim dallarında diğerlerinde olana göre daha büyüktür. Ayakkabı üretimi için gerekli malzemelere, araçlara ve emek hizmetlerine sahip olan bir birey, elindeki daha yüksek sıradaki malların miktar ve kalitesinden, üretim sürecinin sonunda elde edeceği ayakkabıların miktar ve kalitesi hakkında büyük bir kesinlik derecesiyle sonuç elde edebilecektir. Fakat, keten bitkisi yetiştirmeye uygun toprağa, tarımsal aletlere, ve keza gerekli emek hizmetlerine, gübreye ve keten tohumuna sahip olan bir kişi, üretim sürecinin sonunda elde edeceği yağ tohumunun miktar ve kalitesi hakkında tam olarak kesin bir fikre sahip olamayacaktır. Yine de, ürününün miktar ve kalitesi bakımından, bir şerbetçiotları yetiştiricisinden, bir avcıdan veya hatta bir inci avcısından daha az belirsizliğe maruz kalacaktır. Her ne kadar üretimin değişik dallarında bu farklılıklar büyük olabilse de, ve hatta medeniyetin ilerlemesi düçar kalınan belirsizliği azaltma eğiliminde olsa bile, nihai aşamada elde edilen bir ürünün miktar ve kalitesi ile ilgili fark edilebilir bir belirsizlik derecesinin, durumun mahiyetine göre, bazen daha büyük ve bazen daha küçük bir çapta olmasına rağmen, daima mevcut olacağı kesindir.

Bu fenomenin son nedeni, malların üretimi olarak ifade edilen nedensel sürece bağlı olan kişinin özel durumunda bulunur. Daha yüksek sıradaki mallar, nedensellik yasalarına göre, sonra gelen daha düşük sıradaki mallara dönüştürülür; bunlar birinci sıra mallar haline gelinceye kadar daha ötedeki mallara dönüştürülür ve sonunda beşeri ihtiyaçların tatmini olarak ifade ettiğimiz durum gerçekleşir. Daha yüksek sıradaki mallar, bu nedensel sürecin en önemli elementleridir, fakat tek elementler kesinlikle onlar değildir. Malların üretimi olarak ifade edilen nedensel sürecin sonucundaki miktar ve kaliteye, mallar dünyasına ait olanlardan başka etki eden diğer elementler de vardır. Bu diğer elementler, ya refahımızla nedensel bağlantısını bilmediğimiz bir türde olanlardır, ya da, ürün üzerindeki etkisini çok iyi bildiğimiz, ancak bazı nedenlerden dolayı kontrolümüz dışında olan elementlerdir.

Nitekim kısa bir zaman öncesine kadar, insanlar farklı tiplerdeki toprakların, kimyasalların ve gübrelerin, değişik bitkilerin yetişmesi üzerindeki etkilerini bilmemekteydiler ve bundan dolayı da bu faktörlerin üretim sürecinin sonucu üzerinde miktar ve kalite bakımından bazen daha çok ve bazen daha az olumlu (veya hatta olumsuz) etkilerinin farkında değildiler. Tarımsal kimya alanındaki buluşların bir sonucu olarak, tarımdaki belirsizliklerin belli bir kısmı hâlihazırda elimine edildi ve buluşların kendilerine izin verdiği ölçüde insanoğlu bilinen faktörlerin olumlu sonuçlarını her durumda elde edecek ve olumsuz olanlarda sakınacak bir durum içindedir.

Hava değişimleri, ikinci kategoriden bir örnek sunmaktadır. Çiftçiler genellikle bitkilerin yetişmesi ile ilgili en uygun hava durumu hakkında genellikle

oldukça bilgilidirler. Fakat uygun hava koşullarını yaratma veya fidelere zararlı hava koşullarını önleme gücüne sahip olmadıkları için, büyük ölçüde hava durumunun yetiştirdikleri ürünün miktar ve kalitesi üzerindeki etkisine bağımlıdırlar. Her ne kadar hava durumu, diğer bütün doğal güçler gibi, değiştirilemez nedensel yasalara göre kendisini hissettirse de, kontrol alanlarının dışında olduğu için, iktisadi bireylere tesadüfî bir olaylar silsilesi gibi görünmektedir.

İnsanların, üretimi için gerekli daha yüksek sıradaki mallara sahip olmalarına bağlı olarak tasarrufları altında olacak olan bir ürünün miktar ve kalitesini önceden tahmin etmedeki daha büyük veya küçük belirsizlik derecesi, üretimin nedensel sürecindeki elementler ile ilgili bilgilerinin tamlık derecesinin daha büyük veya küçük olmasına ve bu elementler üzerinde gerçekleştirebilecekleri kontrolün daha büyük veya küçük derecede olmasına bağlıdır. Bir ürünün hem miktar hem de kalitesini önceden tahmin etmedeki belirsizlik derecesi, zıt ilişkiler tarafından belirlenmektedir. Tüketim mallarının üretiminde, bilmediğimiz ve hatta bilsek bile üzerinde hiçbir kontrolümüzün olmadığı, yani mal karakterine sahip olmayan, bir bakıma gerekli olan elementlerin sayısı daha fazla olursa, bütün nedensel sürecin sonunda ortaya çıkan ürünün (birinci sıradaki uygun mallar) miktar ve kalitesi hakkındaki beşeri belirsizlik daha büyüktür.

Bu belirsizlik, insanların karşı karşıya bulunduğu iktisadi belirsizlik içindeki en önemli faktörlerden biridir ve ilerleyen kısımlarda göreceğimiz gibi, beşeri iktisatta en büyük pratik öneme sahiptir.

Bölüm 5

Beşeri Refahtaki İlerlemenin Nedenleri

Adam Smith, "emeğin verimliliğindeki en büyük gelişmenin ve herhangi bir alana yönlendirilen veya uygulanan beceri, ustalık ve çözümleme gücünün daha büyük bir kısmının, emeğin işbölümün etkileri sonucunda gerçekleştiğini" söyler.[1] Ve: "çok iyi yönetilen bir toplumda, emeğin işbölümündeki fırsatların bir sonucu olarak bütün farklı ustalık alanlarının üretimleri katlanarak artar ve her tarafı kaplayan genel zenginlik en düşük sıradaki insanlara kadar uzanır".[2]

Böyle bir u yaklaşım tarzı içinde Adam Smith, emeğin gittikçe artan işbölümünü insanlığın iktisadi ilerlemesinin merkezi faktörü yaptı – beşeri iktisadın bir elementi olarak emeğe aşırı derecede önem atfetti. Bununla birlikte, alıntı yaptığım seçkin yazarın, daha az etkili olmayan diğer nedenler dikkatinden kaçarken, emeğin işbölümü kısmında, beşeri refahtaki ilerlemenin sadece tek bir nedenine ışık tuttuğuna inanmaktayım.

Avustralyalı bir kabilenin toplama ekonomisindeki işlerin çoğu kısmının çeşitli kabile üyeleri arasında en etkin biçimde bölüştürüldüğünü varsayabiliriz. Bazıları avcıdır; diğerleri balıkçıdır; ve diğerleri daima yalnızca yabani sebzeleri toplama işiyle uğraşırlar. Kadınların bazısı bütünüyle yiyecek hazırlamakla ve diğerleri giysi imalatıyla meşgul olmaktadırlar. Kabiledeki emek işbölümünün, her bir ayrı işin kabilenin belli bir uzman üyesi tarafından gerçekleştirilmesini kapsayacak şekilde daha ileri noktalara götürüldüğünü tasavvur edebiliriz. Şimdi, Adam Smith tarafından emeğin işbölümündeki ilerlemenin bir sonucu olarak görülen kabile üyeleri için mevcut tüketilebilir malların miktarındaki artış üzerinde, şimdiye kadar gerçekleştirilen bir işbölümünün böyle bir etkisinin olup olmadığını soralım. Aşikar bir şekilde, böyle bir değişimin sonucu olarak, bu kabile (veya diğer her-

[1] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Modern Library Edition, New York, 1937, s.3.

[2] Ibid., s. 11.

hangi bir topluluk), ya daha az çabayla emeklerinden aynı sonucu, ya da, aynı çabayla, öncekinden daha iyi bir sonucu elde edecektir. Kabile böylece, o ana kadar hiçbir suretle mümkün olmayan durumunu, mesleki işlerin daha uygun ve etkin bir dağılımı vasıtasıyla iyileştirecektir. Fakat bu iyileşme, iktisadi bakımdan ilerleyen toplumların gözlemleyebildiğimiz fiili durumlarından çok farklıdır.

Bu son durumu diğer bir durum ile karşılaştıralım. İktisadi faaliyetini sadece ilkel bir toplama işiyle, yani en düşük sıradaki doğal olarak mevcut malları (genellikle birinci ve belki ikinci sıradaki malları) elde etmekle sınırlandırmak yerine, dikkatini üçüncü, dördüncü ve daha yüksek sıradaki mallara teşmi eden bir toplum düşünün. Eğer böyle bir toplum ihtiyaçlarının tatmin için gittikçe daha yüksek sıradaki mallara yönelirse ve özellikle bu yönelmedeki her bir aşama emeğin uygun bir işbölümüyle birlikte olursa, Adam Smith'in sadece ikinci faktöre atfetmeye eğilimli olduğu refah gelişimini şüphesiz gözlemlemiş olacağız. Başlangıçta sopa daha sonra ok ve tuzakla avlanmaya dönen avcının, daha sonra en basit türde çiftlik hayvanları yetiştireceğini ve ardından daha yoğun biçimde hayvan yetiştiriciliği yaptığını göreceğiz. Başlangıçta yabani bitkilerle yaşamını sürdüren insanların, daha yoğun şekillerde tarımsal faaliyete döndüğünü göreceğiz. Mamullerin yükselişini ve onların araç ve makineler vasıtasıyla geliştiğini göreceğiz. Ve bu gelişmelerle çok yakın ilişki içinde, bu toplumun refahının arttığını göreceğiz.

İnsanlığın bu yönde daha fazla ilerlemesi ile birlikte, mallar daha çok çeşitlilik kazanır, sonuçta daha fazla meslek türü ortaya çıkar ve aynı zamanda işbölümünün artması daha çok gerekli ve iktisadi olur. Fakat beşeri tasarruf altındaki tüketim malları artışının, sadece emeğin işbölümünün etkisiyle olmadığı açıktır. Aslında, emeğin işbölümü, insanlığın iktisadi ilerlemesinin en önemli nedeni olarak bile gösterilemez. Tam tamına, insanlığı barbarlıktan ve sefaletten medeniyet ve zenginliğe götüren önemli etkiler arasında bir faktör olarak sadece görülmelidir.

Daha yüksek sıradaki malların artan kullanımının beşeri tüketim için mevcut malların (birinci sıradaki mallar) artan miktarı üzerindeki etkisini izah etmek biraz zor bir konudur.

En ilkel biçimi içinde, bir toplama iktisadı doğa tarafından sunulan en düşük sıradaki malları toplama işi ile sınırlıdır. İktisadi bireylerin bu malların üretiminde hiç etkisi olmadığı için, onların orijini insanların arzularından ve ihtiyaçlarından bağımsızdır ve bu yüzden insanların onlarla ilgilenmesi rastlantı eseridir. Fakat eğer insanlar bu en ilkel iktisat biçimini terkederlerse, tüketim mallarının üretimi için şeyleri nedensel bir süreç içinde kombine edebilme yollarını araştırırlarsa, bu şekilde kombine edilmiş olma özelliğindeki şeylere sahip olurlarsa ve onları daha yüksek sıradaki mallar olarak işlemden geçirirlerse, ilkel bir toplama iktisadının

doğal süreçlerinin sonucundaki tüketim malları kadar gerçek tüketim malları elde edeceklerdir, fakat bu malların mevcut miktarları artık insanların arzularından ve ihtiyaçlarından bağımsız olmayacaktır. Bunun yerine, tüketim mallarının miktarı, insanların gücü içindeki bir süreç tarafından belirlenmiş olacak ve doğal yasaların belirlediği sınırlar içinde beşeri amaçlar doğrultusunda düzenlenecektir. Daha önce orijinlerindeki durumların tesadüfî bir oluşumunun ürünü olan tüketim malları, insanlar bu durumların farkına varır varmaz ve onlar üzerinde kontrol sağlar sağlamaz, doğal yasaların sınırları içinde, beşeri arzunun ürünleri durumuna gelir. Beşeri kullanımdaki tüketim mallarının miktarı, sadece şeyler arasındaki nedensel ilişkilerle ilgili beşeri bilginin ve bu şeyler üzerindeki beşeri kontrolün kapsamına bağlıdır. Şeyler ve beşeri refah arasındaki nedensel ilişkilerin gittikçe anlaşılması ve beşeri refahı etkileyen daha az yakın koşulların gittikçe kontrol edilmesi, insanlığı, böylece, barbarlık ve en derin sefalet içindeki bir durumdan medeniyet ve zenginliğin mevcut aşamasına getirdi ve az sayıda sefalet içinde ve aşırı fakir insanın yaşadığı geniş bölgeleri yoğun nüfuslu medeni ülkelere dönüştürdü. Hiçbir şey, insanlığın iktisadi ilerleme derecesinin, gelecek çağlarda, beşeri bilginin ilerleme derecesiyle orantılı olacağı gerçeğinden daha kesin değildir.

Bölüm 6

Mülkiyet

İnsanların ihtiyaçları çok çeşitlidir ve onların yaşamları ve refahları, bu ihtiyaçlarından tek birini tatmin için sadece kâfi miktarda araçlara tasarrufları altında sahip olurlarsa, temin edilmez. İnsanların ihtiyaçlarını tatmin tarzı ve tamlık derecesi oldukça sınırsız bir çeşitlilik gösterebilsine rağmen, yaşamlarının ve refahlarının korunması için, ihtiyaçlarının tatmininde, belli bir noktaya kadar, tam bir uyumun olması yine de zorunludur. Bir kişi bir sarayda yaşayabilir, en seçkin yiyecekleri tüketebilir ve en pahalı giysileri giyebilir. Bir diğeri istirahat yerini sefalet içindeki bir kulübenin karanlık köşesinde bulabilir, artıklarla beslenebilir ve kendisini paçavralarla örtebilir. Fakat onların her biri, beslenme ihtiyacı kadar barınma ve giyinme ile ilgili ihtiyaçlarını da tatmin etmek için çaba göstermek zorundadır. Tek bir ihtiyacın eksiksiz tatmininin bile, yaşam ve refahı sürdürmek için yeterli olamayacağı açıktır.

Bu anlamda, iktisadi davranan bir bireyin kontrolü altında sahip olduğu bütün malların, mal karakterleri bakımından karşılıklı bağımlılık içinde olduklarını söylemek yanlış olmaz, çünkü belli her bir mal, tamamen yaşamın ve refahın korunması için hizmet ettiği amacı kendi başına değil, fakat sadece diğer mallarla kombinasyon içinde başarabilir.

Dışa kapalı bir aile iktisadı içinde ve hatta insanlar arasında sadece çok az ticaretin mevcut olduğu zamanda, beşeri yaşam ve refahın korunması için gerekli olan malların bu ortak amacı aşikârdır, çünkü onların hepsi tek bir iktisadi bireyin tasarrufu altındadır. Ayrı hane halklarının tatmin etmeye çalıştığı ihtiyaçların uyumu, onların mal varlığı (mülkiyeti) içinde yansımasını bulur.[1] Daha yüksek bir medeniyet aşamasında ve özellikle oldukça gelişmiş mübadele iktisadımız içinde, ki bu durumda önemli bir miktarda herhangi bir iktisadi mala sahip olmak diğer bütün malların uygun miktarlarının kontrol edilmesini sağlar, malla-

[1] Lorenz v. Stein, *Lehrbuch der Volkswirtschaft*, Wien, 1858, ss. 36 ve devamı.

rın karşılıklı bağımlılıkları toplum ayrı üyelerinin iktisatlarında daha az açık bir şekilde görülür, fakat iktisadi sistem bir bütün olarak düşünüldüğünde daha açık bir şekilde görülür.

İktisadi davranan kişilerin amaçlarına, tek tek malların değil, fakat farklı türlerdeki mal kombinasyonlarının hizmet ettiğini her yerde görürüz. Bu mal kombinasyonları, dışa kapalı aile iktisadı durumunda olduğu gibi, ya doğrudan doğruya bireylerin kontrolündedir, ya da bizim gelişmiş mübadele iktisadımız durumunda olduğu gibi, kısmen doğrudan kısmen dolaylı olarak bireylerin kontrolündedir. Mallar sadece bu bütünlük içinde ihtiyaçlarımızın tatmini olarak ifade ettiğimiz etkiyi ve sonuçta yaşamlarımızın ve refahımızın teminini gerçekleştirir.

İhtiyaçlarının tatmini için iktisadi bireyin kontrolünde olan malların toplamını, onun mülkiyeti olarak isimlendiririz. Bununla birlikte onun mülkiyeti, keyfi bir şekilde kombine edilen malların miktarı değil, fakat hizmet ettiği amacın gerçekleştirilmesine etki etmeksizin hiçbir gerekli parçası azaltılamayan ve çoğaltılamayan tamamlanmış bir bütün olarak, ihtiyaçlarının doğrudan bir yansımasıdır.

Kısım 2

İKTİSAT VE İKTİSADİ MALLAR

İhtiyaçlar itkilerimizden çıkar ve itkilerimiz doğamıza yerleştirilmiştir. İhtiyaçların tam olarak tatmin edilmemesi doğamızın gelişiminde duraklamaya yol açar. İhtiyaçların tatminindeki başarısızlık, helak olmamıza neden olur. Fakat ihtiyaçlarımızı tatmin etmek, yaşamak ve gelişmektir. Böylece ihtiyaçlarımızın tatminini tedarik etmek için çaba göstermek, yaşamamız ve gelişmemiz için çaba göstermekle eş anlamlıdır. Diğer bütün şeylerin temeli ve ön koşulu olduğu için, ihtiyaçların karşılanması bütün beşeri çabaların en önemlisidir.

Uygulamada insanların ihtiyaçlarının tatmini konusundaki ilgisi, ihtiyaçlarının tatmini kendilerine bağlı olan bütün şeyleri kontrolünü elde etmek için gösterilen bir çaba olarak ifade edilir. Eğer bir kişi ihtiyaçlarını tatmin etmek için gerekli olan bütün tüketim mallarının kontrolüne sahip olursa, ihtiyaçlarının fiilen tatmini sadece onun arzusuna bağlıdır. Böylece, o kişinin amacına bu mallara sahip olduğu zaman ulaştığını düşünebiliriz, çünkü onun yaşamı ve gelişimi artık kendi elindedir. İhtiyaçlarını tatmin etmek için bir kişinin sahip olmak zorunda olduğu tüketim mallarının miktarları, o kişinin *gerekllilikleri*[2] olarak isimlendirilebilir. İnsanların yaşamlarını ve gelişimlerini sürdürme konusundaki endişesi, böylece, gerekliliklerini kendilerinin karşılaması çabasına dönüşür.

Fakat eğer insanlar sadece ani bir ihtiyaç içinde olduklarında mallarla ilgili gerekliliklerini kendi başlarına sağlamaya kalksalardı, ihtiyaçlarının tatmini ve bundan dolayı yaşamları ve refahları çok elverişsiz bir şekilde karşılanmış olacaktı.

Eğer bir ülkede ikamet edenlerin kışın başında yiyecek ve giyecek stoklarından tamamen mahrum olduğunu varsayarsak, ihtiyaçlarını tatminine yönelen en çaresiz çabalarla bile, onların çoğunun kendilerini helak olmaktan kurtaramayacaklarından şüphe duyulamaz. Fakat medeniyet düzeyi daha fazla ilerlerse, daha

[2] "*Bedarf*." Okuyucunun ilk olarak bu terimle ilgili (bu bölümün 3. notu) Menger'in kendi notuna bakması tavsiye edilir. Çünkü Menger *Bedarf* terimini notunda iki anlamda kullan

çok insan ihtiyaçlarının tatmini için gerekli malları uzun bir üretim sürecivle tedarik etmeye bağımlı hale gelirse ve ihtiyaçlarının tatmini için önceden hazırlık yapma zorunluluğu içinde daha fazla olurlarsa, -yani gelecek zaman dilimleri ile ilgili gerekliliklerini önceden temin etme zorunluluğu- kendilerini helak olmaktan kurtarabilirler.

Avusturalyalı bir vahşi bile, gerçekten açlığa maruz kalıncaya kadar avlanmayı ertelemez. Sert hava koşulları başlayıncaya ve onun zararlı etkilerine maruz kalıncaya kadar, kulübesini yapmayı da ertelemez.[3] Fakat medeni toplumlarda sadece iktisadi bireyler arasındaki kişiler, ihtiyaçlarının tatmini ile ilgili salt kısa dönem için değil, fakat daha uzun zaman dilimleri için plan yaparlar. Medeni insanlar, gelecek birçok yıldaki ihtiyaçlarının tatminini garanti altına almak için çaba gösterirler. Aslında, onlar sadece kendi yaşamları için plan yapmazlar, fakat bir kural olarak, torunları bile ihtiyaçlarının tatmini için gerekli araçlardan mahrum kalmasın endişesi içinde planlarını daha uzak noktalara uzatırlar.

Bütün medeni toplumlara baktığımızda, beşeri ihtiyaçların tatmini için büyük ölçekli bir ileri tedarik sisteminin mevcut olduğunu görürüz. Biz hala kış soğuğuna karşı korunmak için kalın kıyafetler giyiyor olduğumuzda, sadece bahar kıyafetleri halihazırda toptancı mağazalarına gitmek için yolda değildir, fakat, gelecek kış kullanacağımız ağır kıyafetlerin iplikleri eğriliyorken, gelecek yaz giyeceğimiz hafif kıyafetler fabrikalarda yapılmaktadır. Hastalandığımızda bir doktorun hizmetlerine ihtiyaç duyarız. Hukuki sorunlarda bir avukatın tavsiyesine muhtacızdır. Gerekli araçlara sahip olabilseydi bile, beklenmedik bir ihtiyaçla karşılaşan bir kişi, sadece o zaman tıbbi ve hukuki bilgi ve yetenekleri kendisi elde etmeye veya hizmeti için diğer kişilerin uzmanlık eğitimini düzenlemeye çalışmak zorunda kalsaydı, ihtiyacını karşılamak için çok geç kalmış olacaktı. Medeni ülkelerde bu ve benzeri hizmetler için toplumun ihtiyaçları zamanında karşılanır, çünkü meslekleri için kendilerini yıllarca öncesinden hazırlayan ve pratiklerinden zengin deneyimler kazanan kendini kanıtlamış insanlar, hizmetlerini toplumun istifadesine sunarlar. Ve biz bu şekilde geçmiş zamanların ileri görüşlülüğünün meyvelerinden yararlanırken, gelecekteki benzer hizmetler için toplumun ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla birçok kişi üniversitelerimizde eğitiliyor.

İhtiyaçlarının tatmini için insanların ilgisi böylece, gelecekteki gerekliliklerini *önceden karşılamak* için önceden tedarik etme amacındaki bir çabaya dönüşür ve bu yüzden, planlarının kapsadığı zaman dilimi içindeki ihtiyaçlarını tatmin etmek için

---

maktadır. Bir çok noktada çok sık olmasa bile "*Nachfrage*" (talep) terimini kullanır. Menger'in kendi terminolojisini mümkün olduğu kadar tam olarak korumak için her yerde "*Bedarf*" terimini "gereklilikler" (requirements) olarak çevirmeyi uygun gördük. – Çevirmenler.

[3] Hatta bazı hayvanlar bile stok yaparlar ve böylece kışın yiyecek ve sıcak bir kalacak yer sıkıntısı çekmeyeceklerdir.

gerekli olan bu mal miktarlarını bir kişinin gereklilikleri olarak isimlendireceğiz.[4]

İnsanların ihtiyaçlarının tatminini önceden sağlama konusunda başarılı bir çaba içinde olabilmeleri için bir ön koşul olarak sahip olmaları gereken iki çeşit bilgi vardır. Onlar: (a) gereklilikleri hakkında – yani, planlarının uzadığı zaman dilimi esnasında ihtiyaçlarını tatmin etmek için gergecek olan mal miktarları hakkında, ve (b) bu gereklilikleri karşılama amacıyla tassarrufları altında olan mal miktarları hakkında bilgili olmak zorundadırlar.

Beşeri ihtiyaçları tatminine yönelen bütün tedbirli ve basiretli faaliyetler, miktarlarla ilgili bu iki sınıf bilgiye dayanır. Birinci bilginin eksik olması durumunda, insanların faaliyeti, amaçlarından habersiz olacakları için, gözü kapalı bir şekilde yönlendirilmiş olacaktı. İkincisiyle ilgili bilgi eksikliği durumunda, mevcut araçlar konusunda hiçbir düşünce ve görüşleri olmayacağı için, faaliyetleri plansız olacaktı.

İzleyen bölümde, önce, insanların gelecek zaman dilimleri ile ilgili gereklilikleri konusundaki bir bilgiye nasıl ulaşacakları gösterilecek; sonra, bu zaman dilimleri esnasında tasarrufları altında olacak olan mal miktarlarını nasıl hesaplayacakları gösterilecek; ve son olarak insanların tasarrufları altındaki mal miktarlarını (tüketim malları ve üretim araçları) ihtiyaçlarının en etkin tatminine yönlendirme çabasıyla ilgili faaliyetin bir tanımı yapılacaktır.

[4] "Gereklilikler" (*Bedarf*) kelimesi bizim dilimizde çift anlamlıdır. Bir taraftan bir kişinin ihtiyaçlarını tam olarak tatmin etmek için gerekli mal miktarlarını göstermek, diğer taraftan tüketme niyetinde olduğu mal miktarlarını göstermek için kullanılır. İkinci anlamda, 20.000 Thaler rant geliri olan ve onun tamamını tüketim için kullanma alışkanlığında olan bir kişi çok önemli gerekliliklere sahiptir, oysa geliri 100 Thaler olan bir tarım işçisi çok az gerekliliklere sahiptir, ve aşırı fakir olan bir dilenci o kadar bile gerekliliklere sahip değildir. İlk anlamında, kişilerin gereklilikleri aynı zamanda eğitim ve alışkanlıklarına bağlı olarak büyük ölçüde farklılaşabilir. Fakat bütün araçlardan mahrum olan bir kişi bile ihtiyaçlarını tatmin etmek için gerekli olacak mal miktarlarına eşit gerekliliklere sahiptir. Tüccarlar ve sanayiciler "gereklilikler" terimini dar anlamda kullanırlar ve çoğu kez onunla bir mal için "beklenen talebi" kastederler. Bu anlamda aynı zamanda, birisi bir ticari mal için "belli bir fiyattan" gereklilikler olduğunu fakat başka bir fiyattan gereklilikler olmadığını söyler.

Bölüm 1

Beşeri Gereklilikler

A. Birinci Sıra Mallar (Tüketim Malları) ile İlgili Gereklilikler.

İnsanlar sadece birinci sıradaki mallarla – yani ihtiyaçlarının tatmini için doğrudan kullanabildikleri mallarla – ilgili ihtiyaçlarını doğrudan ve hemen gerçekleştirirler. Eğer bu mallarla ilgili gereklilikler hiç mevcut olmasaydı, daha yüksek sıradaki malların hiçbiri için gereklilikler ortaya çıkamayacaktı. Daha yüksek sıradaki mallarla iligili gereklilikleri böylece, birinci sıradaki mallarla ilgili gerekliliklere bağlıdır ve birinci sıra mallarla ilgili gereklilikler konusunda bir araştırma genelde beşeri gerekliliklerin araştırılmasının gerekli temelini oluşturur. Bundan dolayı, önce birinci sıra mallarla ilgili beşeri gerekliliklerle ve sonra daha yüksek sıradaki mallarla ilgili gereklilikleri düzenleyen prensiplerin bir açıklamasıyla meşgul olacağız.

Somut bir beşeri ihtiyacı tatmin etmek için gerekli olan birinci sıradaki bir malın miktarı[1] (ve bundan dolayı aynı zamanda belli bir zaman diliminde ortaya çıkan birinci sıra mal ile ilgili bütün ihtiyaçları tatmin etmek için gerekli olan miktarı), doğrudan doğruya ihtiyacın kendisi tarafından (ihtiyaçların kendileri tarafından) belirlenir ve ihtiyaç (ihtiyaçlar) ile doğrudan bir miktar ilişkisine dayanır. Eğer, böylece, insanlar önceki tecrübenin bir sonucu olarak, sahip olacakları somut ihtiyaçlar ve planladıkları zaman dilimi esnasında gerçekleştirilecek bu ihtiyaçların

[1] "Somut beşeri ihtiyaç" terimi metinde zaman zaman tekrarlanmaktadır. Menger bu terimi, bir malın tek bir biriminin tüketimiyle tatmin edilen bir ihtiyacı (veya daha çok bir ihtiyaç parçasını) anlatmak için kullanır. Bir birey bir mal birimlerini birbiri arkasına tükettiği zaman, Menger onu, azalan psikolojik önemdeki somut ihtiyaçları birbiri arkasına tatmini olarak tanımlar. Bazı noktalarda farklı bir terminoloji benimser ve bir ticari malın birbiri arakasına gelen birimlerinin tüketimini birbiri arkasına gelen "tatmin davranışlar" olarak ifade eder. Aynı zamanda, "somut" (concrete) kelimesinin anlamı bakımından bazı imalar için Bölüm III'ün 3. notuna ve ve Ek D'ye bakınız. – Çevirmenler.

yoğunluğu hakkında her zaman tam ve doğru bilgi sahibi olsalardı, ihtiyaçlarının tatmini için gerekli olan malların miktarları hakkında asla şüphe içinde olmayacaklardı – yani, birinci sıradaki mallarla ilgili gerekliliklerinin büyüklüğü hakkında.

Fakat tecrübenin bize gösterdiği üzere, belli ihtiyaçların gelecekte tam olarak hissedilip hissedilmeyeceği konusunda çoğu kez az çok şüphe içinde oluruz. Biz, elbette, belli bir zaman dilimi içinde gıda, içecek, giyinme, barınma vb. ihtiyaçlar içinde olduğumuzun farkındayız. Fakat aynı kesinlik, tıbbi hizmetler, ilaçlar vb. şekildeki diğer birçok mal bakımından mevcut değildir. Çünkü bu mallara ihtiyaç duyup duymayacağımızı veya çoğu kez etkilere tabi olup olmayacağımızı, önceden kesin olarak görmemiz mümkün değildir.

Hatta planladığımız zaman dilimi içinde hissedilecek olan önceden bildiğimiz ihtiyaçlar konusunda bile, gerekli miktarlar hakkında belirsizlik içinde olabiliriz. Bu ihtiyaçların kendilerini hissettireceklerinin çok iyi farkındayızdır, fakat önceden hangi derecede olacağını tam olarak bilmeyiz –yani, onların tatmini için gerekli olacak olan kesin mal miktarlarını bilmeyiz. Fakat burada söz konusu olan bunların tam miktarlarıdır.

İnsanların plan yaptıkları zaman dilimlerinde ortaya çıkıp çıkmayacağı belirsiz olan ihtiyaçlar durumunda, eksik öngörülerine rağmen, nihai tatminlerini gerçekleştirme konusunda asla başarısızlık içine düşmeyeceklerini tecrübe bize öğretmektedir. Kırda (saytiyede) yaşayan sağlıklı kişiler bile, zenginliklerinin izin verdiği ölçüde bir ecza kutusuna veya en azından önceden görülemeyen acil durumlar için birkaç ilaca sahiptirler. Dikkatli aileler yangın durumunda mal varlıklarını korumak için yangın söndürme aletlerine, gerekirse korumak için silahlara, muhtemelen aynı zamanda yangın ve hırsızlığa karşı alarm sistemlerine ve benzer birçok mala sahip olurlar. Aslında, en fakir insanların malları arasında bile, inanıyorum ki, sadece önceden tahmin edilemeyen beklenmedik durumlarda kullanılması beklenen bazı mallar bulunacaktır.

Planladığımız zaman diliminde bir mala ihtiyaç duyulup duyulmayacağının belirsiz olması durumu, böylece, bizim onun nihai tatminini sağlayacak olmamız ihtimalini dışlamaz ve bundan dolayı bu gibi ihtiyaçları tatmin etmek için gerekli olan mallarla ilgili gerekliliklerimizin realitesinde sorun yaşanmasına neden olmaz. Tersine, insanlar aynı zamanda bu ihtiyaçlarının tatmini için, zenginliklerinin izin verdiği ölçüde, bu malları önceden temin ederler ve gerekliliklerini bir bütün olarak her belirlediklerinde tatminleri için gerekli olan malları hesaplamalarına dahil ederler.[2]

Fakat ortaya çıkışı tamamen belirsiz olan ihtiyaçlar ile ilgili burada söylenen şey, bir mal ile ilgili ihtiyacın şüphesiz sadece hissedilecek ihtiyacın yoğunluğu

[2] Bakınız. E. B. De Condillac, *Le commerce et le gouvernement*, içinde E. Daire (ed.), *Melanges d'economie politique*, Paris, 1847, s. 248.

hakkındaki belirsizliğe göre ortaya çıkacak olması durumunda tam olarak doğrudur. Çünkü bu durumda aynı zamanda, insanlar bütün beklenen olaylar için yeterli mal miktarlarına tasarrufları altında sahip olabildiklerinde, gerekliliklerinin tam olarak karşılanacağını doğru olarak düşünürler.

Burada göz önüne alınması gereken ilave bir nokta, beşeri ihtiyaçların büyüme kapasitesidir. Eğer beşeri ihtiyaçlar büyüme ve bazen sürdürüldüğü gibi sınırsız büyüme yeteneğinde olursa, bu büyüme sanki sürekli bir şekilde, aslında tam bir sonsuzluk içinde bile, beşeri ihtiyaçların tatmini için gerekli mal miktarlarının sınırlarına kadar uzayacakmış gibi görünebilirdi ki böylece, gerekliliklerine göre insanların önceden tedarikli olması son derece imkânsız olacaktı.

Beşeri ihtiyaçların sınırsız büyüme kapasitesi ile ilgili bu konudaki sınırsızlık kavramı bana, her şeyden önce, sadece beşeri ihtiyaçların gelişiminde sınırsız ilermeye uygun, fakat belli bir zaman dilimi içindeki bu ihtiyaçların tatmini için gerekli olan mal miktarlarına uygun değil gibi görünmektedir. Silsilelerin sınırsız olduğu kabul edilmesine rağmen, silsilelerin her bir ayrı elementi yine de sınırlıdır. Beşeri ihtiyaçların geleceğin en uzak zaman dilimlerine doğru gelişimlerinin sınırsız olduğu düşünülebilse bile, onlar özellikle iktisadi bakımdan önemli belli zaman dilimleri için yine de miktar belirleme yeteneğindedir. Böylece, beşeri ihtiyaçların gelişiminde kesintisiz bir ilerleme olduğu varsayımı altında bile, sadece belirli zaman dilimleriyle meşgul olduğumuzda, sınırlı olan büyüklüklerle ilgileniriz ve sınırsız olan ve böylece tamamen sınırsız olan büyüklüklerle ilgilenmeyiz.

Eğer insanların basiretli faaliyet içinde gelecekteki ihtiyaçlarının tatminine yöneldiğini gözlemlersek, dikkatlerinden kaçan ihtiyaçlarının büyüme kapasitesine izin vermekten uzak olduklarını kolayca görebiliriz. Tersine, onu hesaba katmak için en dikkatli ve gayretli bir şekilde ilgilidirler. Ailesinde bir artış veya daha yüksek bir sosyal statü bekleyen bir kişi, konutunun inşa tarzı ve tefrişi ve binek araçları ve benzeri dayanıklı malları satın alma konusunda artan gelecekteki ihtiyaçlarına gereken dikkati gösterecektir. Bir kural olarak ve imkânlarının izin verdiği ölçüde, gelecekteki daha yüksek taleplerini, sadece tek bir ilişki içinde değil, fakat bir bütün olarak elinde bulundurduğu mallar bakımından hesaba katmaya çalışacaktır. Benzer bir fenomeni yerel hükümetlerin faaliyetlerinde gözlemleyebiliriz. Sadece mevcut ihtiyaçları göz önüne alarak değil, fakat geleceğin artan ihtiyaçlarını da düşünerek, su şebekeleri, kamu binaları (okullar, hastaneler vb.), parklar, yollar ve diğerlerini inşa eden yerel yönetimler görürüz. Doğal olarak gelecekteki ihtiyaçlara önem verme konusundaki bu eğilim, ulusal hükümetlerin faaliyetlerinde de daha kesin bir şekilde aşikârdır.

Söylenenleri özetlersek, tüketim malları ile ilgili beşeri gerekliliklerin büyüklüklerinin gelecek zaman dilimleri bakımından kantitatif olarak tespitinin, önemli zorluklar arzetmediği görülmektedir. Onlar, ihtiyaçlarının tatminine yönelen

faaliyetler içindeki insanların, makul sınırlar içinde ve fiili zaruretin kendilerini zorladığı ölçüde vuzuha kavuşturmaya çalıştıkları büyüklüklerdir, -yani, bir taraftan, bu büyüklükleri belirleme çabaları, onları tedarik etmek için belli bir zamanda yaptıkları planın zaman dilimleriyle sınırlıdır, diğer taraftan, faaliyetlerinin fiili başarısı için yeterli olan kesinlik derecesiyle sınırlıdır.

B. Daha Yüksek Sıradaki Mallar ile İlgili Gereklilikler (Üretim Araçları)

Eğer gelecek bir zaman dilimi için birinci sıradaki mallarla ilgili gerekliliklerimiz hâlihazırda bu malların mevcut miktarları ile doğrudan karşılanmakta ise, bu aynı gereklilikler için daha yüksek sıradaki mallarla ilave bir tedarik sorun olmayabilir. Fakat eğer bu gereklilikler birinci sıradaki mevcut mallarla karşılanmazsa veya tamamen karşılanmazsa (yani, doğrudan karşılanmazsa), söz konusu zaman dilimi için daha yüksek sıradaki mallarla ilgili gereklilikler kesin olarak ortaya çıkar. Bu gereklilikler, birinci sıradaki mallarla ilgili bütün gerekliliklerimizi karşılamak için, ilgili üretim dallarındaki teknolojinin mevcut durumu içinde gerekli olan daha yüksek sıradaki mal miktarlarıdır.

Her ne kadar, ileriki bölümlerde göreceğimiz gibi, üretim araçlarıyla ilgili gerekliliklerimiz bakımından henüz sunulan basit ilişki sadece nadir durumlarda gözlemlenir. Bu prensip ile ilgili önemli bir değişiklik, mallar arasındaki karşılıklı nedensellik ilişkilerinden kaynaklanır.

Tasarrufları altında aynı zamanda tamamlayıcı mallara sahip olmadıkları sürece, insanların daha düşük sıradaki uygun malların üretimi için daha yüksek sıradaki herhangi bir malı kullanmalarının imkânsız olduğu daha önce gösterilmişti. Şimdi, genelde mallarla ilgili olarak söylediğimiz şey, malların mevcut miktarlarını göz önüne aldığımızda burada daha açık ve kesin hale gelir. Sadece aynı anda tamamlayıcı mallara tasarrufumuz altında sahip olursak, daha yüksek sıradaki malları daha düşük sıradaki mallara dönüştürmemizin ve böylece beşeri ihtiyaçların tatmini için onları kullanmamızın mümkün olabileceği daha önce gösterildi. Bu prensip şimdi aşağıdaki şekilde yeniden ifade edilebilir: *Sadece aynı anda tasarrufumuz altındaki daha yüksek sıradaki diğer malların tamamlayıcı miktarlarına sahip olma pozisyonunda olursak, daha yüksek sıradaki mal miktarlarını daha düşük sıradaki malların belli miktarlarda üretimi için kullanabiliriz ve böylece sonunda gerekliliklerimizin karşılanmasını sağlayabiliriz.* Böylece, örneğin, az miktarda hububat üretimi için gerekli olan tohum miktarına, emek hizmetlerine vb. (tamamlayıcı) mallara sahip olmadıkça, en geniş toprak parçasını bile, bu az miktardaki hububat üretimi için kullanamayız.

Bundan dolayı daha yüksek sıradaki tek bir mal ile ilgili gereklilikler asla karşılanmaz. Tersine, daha düşük sıradaki bir mal ile ilgili gerekliliklerin hiç karşılan-

madığı veya sadece eksik karşılandığı her durumda, daha yüksek sıradaki uygun malların her biri ile ilgili gerekliliklerin, daha yüksek sıradaki diğer tamamlayıcı mallarla ilgili sadece miktar bakımından birlikte uygun olan gerekliliklerle denenmekte olduğunu sık sık gözlemleriz.

Örneğin, belli bir zaman dilimi için 10.000 çift ayakkabı ile ilgili hala tatmin edilmemiş gerekliliklerle ilgili olarak, bu miktar ayakkabıların üretiminde gerekli olan araçları, emek hizmetlerini vb. kontrol edebildiğimizi, fakat sadece 5.000 çift ayakkabı üretimi için yetecek miktarda köselemiz olduğunu varsayın. Veya başka şekilde varsayın ki, 10.000 çift ayakkabı üretimi için gerekli daha yüksek sıradaki diğer bütün malları kontrol etme pozisyonundayız, fakat sadece 5.000 çift ayakkabı üretimi için yeterli olan emek hizmetlerine sahibiz. Her iki durumda da, belli bir zaman dilimi bakımından tüm gerekliliklerimizin, ayakkabıların üretimi için gerekli olan bu gibi miktardaki daha yüksek sıradaki çeşitli malların 10.00 çift ayakkabı üretimi için yetecek miktarlara kadar genişleyeceğinden şüphe duyulamaz. Bununla birlikte, diğer tamamlayıcı mallar bakımından *efektif gerekliliklerimiz*, her bir durumda, sadece 5.000 çift ayakkabı üretimi için gerekli olan miktarlara kadar uzayacaktı. Geri kalan gereklilikler gizli olarak var olmaya devam edecek ve sadece diğer eksik tamamlayıcı miktarlar aynı zamanda mevcut olmuş olduğunda *efektif* hale gelecekti.

Söylenenlerden, *belli gelecek zaman dilimleri bakımından, daha yüksek sıradaki belli mallar ile ilgili efektif gerekliliklerimizin, daha yüksek sıradaki uygun malların tamamlayıcı miktarlarının mevcut olmasına bağlı olduğu* şeklindeki prensibi çıkarırız.

Amerikan Sivil Savaşından dolayı Avrupa'ya pamuk ithalatı önemli ölçüde azaldığı zaman, metreyle satılan pamuklu bezler ile ilgili gereklilikler açıkça etkilenmeden aynı kalmaya devam etti. Çünkü savaş bu mallarla ilgili ihtiyaçları önemli bir şekilde değiştiremedi. Nihai olarak imal edilmiş ürünlerle hâlihazırda karşılanmayan geleceğe ilişkin pamuklu bez gereklilikleri var olduğu ölçüde, aynı zamanda, bir sonuç olarak, pamuklu giysi üretimi için gerekli olan daha yüksek sıradaki malların uygun miktarları ile ilgili gereklilikler de vardı. Bundan dolayı bu gereklilikler aynı zamanda, genellikle, sivil savaş nedeniyle herhangi bir şekilde önemli ölçüde değiştirilemedi. Fakat başlıcası ham pamuk olmak üzere, daha yüksek sıradaki gerekli mallardan birinin mevcut miktarı önemli ölçüde azaldığı için, buna bağlı doğal bir sonuç olarak, pamuklu giysi üretiminde ham pamuğu tamamlayıcı mallar ile ilgili önceki gerekliliklerin bir kısmı (emek hizmetleri, makineler vb.) efektif olmaktan çıktı (*latent*) ve onlar ile ilgili *efektif* gereklilikler mevcut ham pamuğun miktarının işlenmesi için gerekli miktarlara kadar azaldı. Bununla birlikte, ham pamuk ithalatı tekrar canlanır canlanmaz, bu mallar ile ilgili efektif gereklilikler de bir artış gösterdi –elbette, gizli (latent) gereklilikler tam olarak azalıncaya kadar.

Yüksek derecede gelişmiş anavatanlarından kazandıkları bakış açılarını getiren göçmenler çoğu kez, daha önemli mülahazaları ihmal ederek ve hatta yerleştikleri yerlerde toprağı tamamlayıcı diğer malların uygun miktarlarının mevcut olup olmadığına bakmaksızın, baştan daha geniş arazilere sahip olma mücadelesi verme yanlışı içine düşerler. Hiçbir şey, onların sadece hububat tohumunun, sığırların, tarımsal aletlerin ve benzerlerinin uygun tamamlayıcı miktarlarına sahip olabildikleri ölçüde, ihtiyaçlarının tatmini için toprağı kullanmada ileri gidebilecekleri gerçeğinden daha kesin değildir. Faaliyetlerinin yönü yukarıdaki prensip ile ilgili bir cehaleti göstermektedir, ki bu prensip insanların ya onun geçerliliğini kabul etmek zorunda olmaları ya da onu ihmal etmenin üzücü sonuçlarına katlanmaları şeklinde kendisini acımasız bir biçimde hissettirir.

İleri derecede gelişmiş bir emeğin işbölümüyle birlikte medeniyet daha fazla ilerlerse, insanlar daha yüksek sıradaki malların miktarlarını değişik üretim bantlarında üretmeye daha çok alışık hale gelirlerse, zımni ve bir kural olarak doğru varsayım altında, diğer insanlar tamamlayıcı malların uygun miktarlarını üreteceklerdir. Opera dürbünü imalatçıları, opera dürbünleri montajında kullandıkları gözlük merceklerini, fildişi veya kaplumbağa kabuğundan yapılmış kutuları (mahfazaları) ve bronz parçaları çok nadir üretirler. Aksine, bu dürbünlerin üreticilerinin ayrı parçaları genellikle bu alanda uzmanlaşmış imalatçılar ve sanatkarlardan aldıkları ve belki de birkaç tamamlayıcı dokunuşla bu parçaların sadece montajını yaptıkları bilinmektedir. Mercek yapan cam kesicilerin, fildişi veya kaplumbağa kabuğu kutular yapan fantezi mal işçilerinin ve bronz döküm işleri yapan bronz işçilerinin hepsi, onların ürünleri için gerekliliklerin olduğu şeklindeki kesin varsayım altında çalışırlar. Ve henüz hiçbir şey, onların her birinin ürünleri ile ilgili efektif gerekliliklerin, böyle bir usul içindeki tamamlayıcı miktarların üretimine bağlı olduğu gerçeğinden daha kesin değildir. Eğer dürbün mercekleri üretimi kesintiye uğrasaydı, teleskoplar, opera dürbünleri ve benzeri malların üretimi için gerekli olan daha yüksek sıradaki diğer mallar ile ilgili efektif gereklilikler ortaya çıkmamış olacaktı. Bu noktada, işin yabancısı olanların genellikle tamamen anormal olarak gördükleri, fakat realitede bütünüyle iktisadi yasalara göre olan iktisadi sıkıntılar ortaya çıkacaktı.

C. Beşeri İhtiyaçların Hissedildiği Zaman Limitleri

Mevcut araştırmamız içinde, hala göz önüne alınmak için geriye kalan tek konu zaman problemidir ve biz insanların hangi zaman dilimleri için gerekliliklerini fiilen planladıklarını göstermek zorundayız.

Bu sorunla ilgili ilk olarak, eğer, gelecek bir zaman dilimi içinde, gerek duyduğumuz birinci sıra mal miktarlarına tasarrufumuz altında doğrudan sahip olma pozisyonunda olursak, bu zaman dilimi münasebetiyle, birinci sıra mallarla ilgili gerekliliklerimizin karşılanmış gibi göründüğü açıktır. Eğer birinci sıra mallarla

ilgili gerekliliklerimizi veya genelde, daha düşük sıradaki mallarla ilgili gerekliliklerimizi dolaylı olarak karşılamak zorunda kalırsak (yani, daha yüksek sıradaki uygun malların miktarları vasıtasıyla), her üretim sürecinde kaçınılmaz olan zaman gecikmeleri nedeniyle, durum farklı olur. Şimdi başlayan ve hâlihazırda tasarrufumuz altındaki ikinci sıradaki uygun mallardan birinci sıradaki bir malı üretebilme noktasına kadar uzayan zaman dilimini I. zaman dilimi olarak gösterelim. I. zaman dilimini izleyen ve bizim için şimdi mevcut olan üçüncü sıradaki mallardan birinci sıradaki bir malın üretilebildiği noktaya kadar uzayan zaman dilimini II. zaman dilimi olarak isimlendirelim. Ve benzer biçimde, izleyen zaman dilimlerini III, IV ve devamı şeklinde gösterelim. Zaman dilimlerinin ardışıklığı böylece, her bir belli mal türüne göre tavsif edilir. Bu zaman dilimlerinin her birinde birinci sıradaki mallarla ilgili gerekliliklere hemen ve doğrudan sahibiz ve bu gereklilikler fiilen karşılanır. Çünkü bu zaman dilimleri içinde birinci sıradaki malın gerekli miktarlarının kontrolüne doğrudan ulaşırız.

Bununla birlikte, II. zaman dilimi içinde birinci sıradaki bir mal ile ilgili gerekliliklerimizi dördüncü sıradaki mallar vasıtasıyla karşılamak için çaba göstermek zorunda olduğumuzu varsayın. Bunun fiziki olarak imkânsız olacağı ve varsayılan zaman diliminde birinci sıradaki mal ile ilgili gerekliliklerimizin fiili bir tedarikinin sadece birinci veya ikinci sıradaki malların kullanımının sonucu olabileceği açıktır.

Aynı gözlem sadece birinci sıradaki mallar ile ilgili gerekliliklerimiz bakımından değil, fakat daha yüksek sıradaki mevcut mallara bağlı olan daha düşük sıradaki bütün mallar ile ilgili gerekliliklerimiz bakımından da yapılabilir. Örneğin, V. zaman dilimi içinde, üçüncü sıradaki mallar ile ilgili gerekliliklerimizi, söz konusu zaman diliminde altıncı sıradaki malların uygun miktarlarının kontrolünü elde etmek suretiyle tedarik edemeyiz. Tersine, bu amaçla son söylenilen malların kontrolünü zaten II. zaman dilimi içinde elde etmek zorunda olacağımız açıktır.[3]

Eğer cari yıl içinde bir toplumun hububat ile ilgili gereklilikleri, ağustos sonunda o zaman mevcut hububat stoklarıyla doğrudan karşılanmasaydı, bu amaç için mevcut arazileri, tarımsal aletleri, emek hizmetlerini ve benzerlerini kullanmak için çalışmak çok geç olacaktı. Fakat yukarıda bahsedilen daha yüksek sıradaki malları kullanarak gelecek yılın hububat gerekliliklerini tedarik etmek için, ağustos uygun zaman olacaktı. Benzer biçimde, bir on yıl sonraki yetkin öğretmenlerin emek hizmetleri ile ilgili gerekliliklerimizi karşılamak için, mevcut zaman içinde, bu amaç doğrultusunda yetenekli kişileri eğitmek zorundayız.

Daha düşük sıradaki mallarla ilgili gereklilikler gibi, daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili beşeri gereklilikler de, sadece kesin yasalara göre kantitatif olarak

[3] Bu paragrafta Menger zımni olarak zaman dilimlerinin eşit sürelerde olduğunu varsaymaktadır. İzleyen ikinci paragrafın tanımlamalarına bakıldığında bunun böyle olmasının gerekmediği görülecektir. – Çevirenler.

belirlenen ve fiili bir ihtiyaç durumunda insanlar tarafından önceden hesaplanabilen büyüklükler değildir, fakat aynı zamanda, belli zaman limitleri içinde, pratik ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek kesinlikte hesaplamak zorunda oldukları büyüklüklerdir. Üstelik geçmişin arşivi göstermektedir ki, ihtiyaçları ve üretim süreçleri hakkındaki önceki tecrübe temelinde insanlar, ihtiyaçlarını tatmin etmek için ihtiyaç duyacakları değişik mal miktarlarını, keza değişik mallarla ilgili bu gerekliliklerinin ortaya çıkacağı belli zaman dilimlerini daha kesin bir şekilde hesaplamak için yeteneklerini sürekli olarak geliştirirler.

Bölüm 2

Mevcut Miktarlar

Çabalarının amacı hakkında açıklığın, insanların her faaliyetinin başarısında gerekli bir faktör olduğu genellikle doğruysa, aynı zamanda gelecek zaman dilimleri içindeki mallar ile ilgili gereklilikler konusundaki bilgilerinin, ihtiyaçların tatminine yönelen bütün beşeri faaliyetlerin planlanmasında birinci ön koşul olduğu da kesindir. Bundan dolayı, insanların bu faaliyetinin içinde geliştiği dışsal koşullar ne olursa olsun, başarısı prensip olarak, gelecek zaman dilimlerinde gerekli bulacakları mal miktarlarının önceden doğru bir şekilde tahmin edilmesine, –yani, gerekliliklerinin önceden doğru bir şekilde formüle edilmesine, bağlıdır. Aynı zamanda, tam bir basiretsizliğin, beşeri ihtiyaçların tatminine yönelik her planlama faaliyetini tamamen imkânsız hale getireceği de açıktır.

Beşeri faaliyetin başarısını belirleyen ikinci faktör, insanların arzu edilen amaçlara ulaşmak için sahip oldukları araçlar konusunda elde ettikleri bilgidir. Böylece, insanların ihtiyaçlarının tatminine yönelen faaliyetler içinde gözlemlenebildikleri her durumda, onlar için mevcut olan mal miktarları hakkında bu amaç doğrultusunda mümkün olduğu kadar tam bir bilgi elde etmekle ciddi şekilde ilgilendikleri görülür. Bu bölümde, bunu gerçekleştirmek için nasıl bir yöntem izledikleri konusuyla meşgul olacağız.

Bir toplumun farklı üyeleri için herhangi bir zamanda mevcut olan mal miktarları, mevcut koşullar tarafından belirlenir ve bu miktarların belirlenmesinde onların karşı karşıya bulunduğu başlıca problemler, tasarrufları altındaki malları ölçmek ve envanterini tutmaktır. Bu iki çeşit basiretli beşeri faaliyetin ideal sonucu, belli bir zamanda sahip oldukları malların tam sayımı, onların homojen kategoriler içinde mükemmel olarak sınıflandırılması ve her bir kategorideki mal kalemlerinin sayısının tam olarak belirlenmesidir. Pratik yaşamda bununla birlikte, bu ideali izlemeden uzak olarak, insanlar adet olduğu veçhile ölçme ve envantere kaydetme marifetleri ile ilgili mevcut durumda mümkün olduğu kadar tam olarak kesin sonuçlar elde etmek için bile çaba göstemezler, fakat tam tamına

pratik amaçları için gerekli olan kesinlik derecesiyle tatmin olurlar. Bununla beraber kendileri için var olan malların mevcut miktarları ile ilgili kesin bilgiye bir çok insanın sahip olması, fevkalade pratik ehemmiyet vermenin önemli kanıtıdır ki bu bilginin oldukça istisnai bir kesinlik derecesini tüccarlar, sanayiciler ve genellikle ileri düzeyde gelişmiş basiretli faaliyet içinde olan bu gibi kişiler arasında görürüz. Fakat medeniyetin en düşük düzeylerinde bile, malların mevcut miktarları ile ilgili bilginin kesin bir miktarıyla karşılaşırız, çünkü bu bilgiyle ilgili tam bir eksikliğin, ihtiyaçlarının tatminine yönelen insanların her basiretli faaliyetini imkânsız hale getireceği açıktır.

İnsanlar, ihtiyaçlarını tatmine yönelen faaliyeti planlamakla meşgul oldukları ölçüde, her zaman kendileri için mevcut olan malların miktarları hakkında açıklığa kavuşmak için için çaba gösterirler. Önemli bir mal ticaretinin hâlihazırda mevcut olduğu her durumda, böylece, ticari ilişkilerini sürdürdükleri toplumun diğer üyelerinin halen sahip oldukları malların miktarları hakkında bir karar vermek için çabalayan insanlar göreceğiz.

İnsanlar bir diğeriyle önemli ticari ilişki içinde olmadıkları sürece, her kişi açıkca diğer insanların ellerindeki mallların hangi miktarlarda olduğunu bilme konusunda sadece küçük bir ilgiye sahip olur. Bununla birlikte, başlıca emeğin işbölümünün bir sonucu olarak yoğun bir ticaret gelişir gelişmez ve insanlar gerekliliklerini karşılama konusunda büyük ölçüde mübadeleye bağımlı hale geldiklerini görür görmez, onlar doğal olarak, sadece kendi sahip oldukları bütün mallar hakkında değil, fakat ticari ilişki içinde oldukları diğer bütün insanların malları hakkında bilgi sahibi olma konusuna da çok açık bir şekilde ilgi duyarlar. Çünkü o zaman doğrudan olmasa, dolaylı olarak olsa bile (ticaret vasıtasıyla), diğer insanların sahip olduklarının parçası onlara geçebilir.

Bir toplum belli bir medeniyet düzeyine ulaşır ulaşmaz, emeğin artan işbölümü, mübadelelerde bir aracı olarak iş gören ve toplumun diğer üyeleri için ticari işlemlerin sadece mekanik kısımlarını değil (gemicilik, dağıtım, malların depolanması vb.), fakat aynı zamanda mevcut miktarların kayıtlarının tutulması işini de gerçekleştiren özel bir profesyonel sınıfın gelişmesine neden olur. Böylece, insanların muayyen bir sınıfının, ticaretinde aracılık yaptıkları değişik toplumların ve ulusların halen tasarrufları altında olan ve en geniş anlamda *stoklar* olarak isimlendirilen mal miktarları hakkında data toplama işiyle profesyonelce ilgilendiklerini gözlemleriz. Topladıkları data, söz konusu aracıların ticari yaşamında işgal ettikleri konuma göre daha küçük ve daha büyük olan (kendi başına kasabalar, iller veya hatta tam olarak ülkeler veya kıtalar) ticaret bölgelerini kapsar. Üstelik, onlar diğer bir çok bilgi çeşidine karşı da bir ilgi içindedirler, fakat bunu daha sonraki bir noktada tartışma fırsatı bulacağız.

Bağlantı kurdukları oldukça büyük insan gruplarının ve hatta bütün ulusun veya ulus gruplarının halen tasarrufları altında olan mal miktarlarına kadar, bu

gibi istatistiki kayıtların tutulması, bununla birlikte, önemsiz olmayan zorluklarla karşılaşır. Çünkü bu stokların tam olarak belirlenmesi sadece bir mal sayımıyla gerçekleştirilebilir. Bir mal sayım işlemi, bütün ticari alanı kapsayan ve gerekli yetkilerle donatılmış komplike bir kamu görevlileri aygıtını gerektirmektedir. Böyle bir aygıt sadece ulusal hükümetler tarafından ve sadece kendi topraklarında oluşturulabilir. Üstelik her uzman tarafından bilindiği gibi, mal sayımı, mevcut miktarları kolayca resmi kayıt altına alınamayan mallarla ilgili olduğu zaman, bu limitler içinde bile etkin olma konusunda başarısız olur.

Mal sayımları da sadece zaman zaman gerçekleştirilebilir. Aslında onları sadece büyük zaman aralıklarında gerçekleştirmek genellikle mümkündür. Bundan dolayı, mevcut miktarları ciddi dalgalanmalara maruz kalan bütün mallar için belli bir noktada elde edilen data, rakamların güvenilir olduğu iddia edilebilse bile, halihazırdaki pratik değerini nadiren kaybetmemiş olacaktır.

Herhangi bir zamanda belli bir topluluk veya ulus için var olan mal miktarlarının belirlenmesine yönelen hükümet faaliyeti, böylece, doğal olarak: (1) miktarları sadece küçük değişmelere maruz kalan arazi, binalar, evcil hayvanlar, ulaşım vasıtaları vb. durumdaki gibi malllara hasredilir, çünkü zaman içinde belli bir noktada yapılan bu maddelerle ilgili bir mal sayımı, geçerliliğini zaman içinde daha sonraki noktalarda da korur, ve (2) mevcut miktarları bir dereceye kadar kamusal kontrole tabi olan mallara hasredilir, ki elde edilen rakamların doğruluğu böylece en azından bir ölçüde garanti edilir.

Henüz tanımlanan koşullar altında, iş dünyasının dikkate şayan ilgiyle belli ticaret bölgelerindeki mal miktarları konusunda mümkün olduğu ölçüde tam bir bilgi sahibi olması, hükümetlerin genellikle dar fikirli ticari anlayışla ve daima bütün ticari bölgelerden ziyade sadece belli ülkeleri veya ülkelerin belli kısımlarını kapsayacak şekilde gerçekleştirdikleri bu faaliyetin eksik sonuçlarıyla tatmin olmaması nedeniyle anlaşılır bir durumdur. Tersine, iş dünyası çoğu kez önemli mali fedakarlıklara katlanarak söz konusu miktarlarla ilgili mümkün olduğu kadar kapsamlı ve kesin bilgiyi kendisi bağımsız bir şekilde elde etmeye çalışır. Bu ihtiyaç, görevi büyük ölçüde değişik ticaret bölgelerindeki mevcut stokların durumu hakkında her üretim dalındaki üyelerini bilgilendirmekten ibaret olan, iş dünyasının özel ilgilerine hizmet eden birçok organı ortaya çıkardı.[1]

Geniş ticaret müesseselerinin ticari mallarının her biri için büyük marketlerde bulundurdukları muhabirler bu organlar arasındadır. Bu muhabirlerin başlıca görevlerinden biri, ticari mal stoklarının durumu hakkında işverenlerini sürekli olarak bilgilendirmektir. Her ticari mal için aynı amaca hizmet eden önemli sayıda periyodik ticaret raporları da aynı zamanda vardır. Londra'da Bell'in veya Berlin'de Meyer'in hububat raporlarını, Magdeburg'da Licht'in şeker raporlarını,

[1] Sonraki paragraf orijinalinde dipnotta yer almıştır. – Çevirmenler.

Liverpool'da Ellison ve Haywood'un pamuk raporlarını vb. dikkatle takip eden bir kişi bu raporlarda, farklı türlerdeki araştırmalara ve araştırmanın mümkün olmadığı yerde maharetli hesaplamaya dayanan mal stoklarının mevcut durumu hakkında (ve iş dünyası için önemli olan bir çok diğer data ki daha sonra tartışacağım) güvenilir bilgi bulacaktır. Ticari mal stokları ile ilgili bu hesaplamalar, görecek olduğumuz üzere, iktisadi fenomen, özellikle de fiyat oluşumu üzerinde çok kesin bir etkiye sahiptir. Örneğin, Ellison ve Haywood'un pamuk raporları, Liverpool'daki, genelde İngiltere'deki, kıta Avrupa'sındaki ve Amerika, Hindistan, Mısır ve diğer üretim bölgelerindeki farklı kalitedeki pamuk stokları hakkında periyodik bilgi ihtiva etmektedir; bu raporlar bizi, açık denizlerde gemi ile taşınan pamuk miktarları, mal gönderilen limanlar, İngiltere'deki miktarların hala toptancıların ellerinde, halihazırda iplikçilerin veya diğer alıcıların depolarında olup olmadığı veya ihracata tahsis edilip edilmediği hakkında bilgilendirir.

Bu raporlar her çeşit kamusal mal sayımlarına, ki biraz güvenilir olduğu kanıtlandığında iş dünyası hemen faydalı hale gelmesi için uğraşır, değişik yerlerdeki uzman muhabirler tarafından toplanan bilgiye ve kısmen de güvenilirliği kanıtlanmış tecrübeli işadamlarının tahminlerine dayanır. Raporlar sadece belli herhangi bir zamandaki mevcut stokları değil, fakat aynı zamanda gelecek zaman dilimleri içinde insanların tasarrufları altında olması beklenen malların miktarlarını da kapsar.[2] Örneğin bir kişi, Licht'in yukarıda bahsedilen raporlarında, sadece Almanya ile ilişki içinde olan bütün ticaret bölgelerindeki şeker stokları ile ilgili dalgalanmaların haberlerini bulmaz, fakat aynı zamanda hammadde ve mamul üretimini ilgilendiren gerçeklerin kapsamlı bir kolleksiyonunu da bulur. Özellikle, bir kişi şeker kamışı ve pancarı yetiştirilen bölge, şeker kamışı ve pancarı mahsullerinin mevcut durumu, havanın zaman ve mahsulun kantitatif ve kalitatif sonuçları üzerinde beklenen etkisi, şeker fabrikaları ve rafinelerinin kapasiteleri, çalışır ve atıl durumda olan fabrikaların sayısı, Alman piyasasına ulaşması beklenen yerli ve yabancı üretim miktarı ve beklenen varış zamanları, şeker üretimi ile ilgili metotlardaki teknik ilerlemeler dağıtım kanallarındaki sıkıntılar vb. üzerine geçerli raporlar bulur. Diğer ticari mallar konusundaki benzer data, önceki paragrafta bahsedilen diğer iş raporlarında bulunur.

Bu gibi raporlar genellikle, her ticari malla az çok yoğun ilişki içinde olan ticaret bölgelerindeki belli ticari malların mevcut miktarları hakkında iş dünyasını bilgilendirmek ve böylece beklenen stok değişimleri hakkında karar verme konusunda bir temel oluşturmak bakımından yeterlidir. Fiili belirsizliklerin olduğu yerde, raporlar dikkatlerin bu duruma çekilmesine hizmet ederler, böylece, belli bir işlemin sonucunun, bir malın mevcut miktarının daha çok veya daha az olmasına bağlı olduğu bütün durumlarda, onun riskli karakteri iş dünyasının dikkatine sunulur.

[2] Bu paragrafın geriye kalan kısmı orijinalinde dipnotta yer almıştır. – Çevirenler.

Bölüm 3

Beşeri İktisadın ve İktisadi Malların Orijini

A. İktisadi Mallar

Önceki iki kısımda, farklı bireylerin, keza bütün ülkelerin sakinlerinin ve ticaret yoluyla birleşmiş ülke gruplarının, ihtiyaçlarının tatminine yönelen faaliyetin bu şekilde gerekli temelini oluşturmak için, bir taraftan gelecek zaman dilimleri ile ilgili gereklilikleri hakkında ve diğer taraftan, bu gereklilikleri karşılamak için mevcut mal miktarları hakkında nasıl karar vermeye çalıştıklarını gördük. Şimdi yapacağımız iş, insanların bu bilgi temelinde mevcut mal miktarlarını (tüketim malları ve üretim araçları) ihtiyaçlarının en mümkün bir şekilde tatminine nasıl yönlendirdiklerini göstermektir.

Bir mal ile ilgili gereklilikler ve mevcut miktarlarla ilgili bir araştırma, aşağıdaki üç ilişkiden herhangi birinin mevcudiyetine dayanabilir:

(a) söz konusu gereklilikler mevcut miktardan daha büyüktür.

(b) söz konusu gereklilikler mevcut miktardan daha küçüktür.

(c) söz konusu gereklilikler ve mevcut miktar eşittir.

Bu ilişkilerden birincisini –ki bu durumda bir malla ilgili ihtiyaçların bir kısmı ister istemez tatmin edilmemiş olarak kalmaya devam etmek zorundadır- büyük bir farkla daha çok sayıdaki mallarda düzenli olarak gözlemleyebiliriz. Burada lüks mallara işaret etmiyorum, çünkü onlarla, bu ilişki aşikâr görünmektedir. Fakat en kaba giysi parçaları, en sıradan yaşam yerleri ve döşemeler, en yaygın gıdalar vb. bu çeşit mallardır. Hatta yeryüzü, taşlar ve en önemsiz ufak maden parçası türleri ve benzerleri, bir kural olarak, bizim için bu gibi büyük miktarlarda mevcut değildir, ki onları daha büyük miktarlarda kullanamayız.

Belli bir zaman dilimi bakımından bu ilişkinin ortaya çıktığı her durumda –yani, insanların bir mal ile ilgili gerekliliklerinin o malın mevcut miktarından

daha fazla olduğunun farkına vardıkları her durumda- mevcut miktarın, bir bakıma pratik olarak önemli, hiçbir parçasının faydalı özelliklerinin kaybolmamasına veya evvelce karşılanan belli somut beşeri ihtiyaçların tatmin edilmemiş olarak kalmaya devam etmesine neden olmaksızın veya bu ihtiyaçların öncekine göre şimdi daha eksik bir şekilde tatmin edilmesine neden olmaksızın beşeri kontrolden uzaklaşmamasına daha fazla vukuf etme konusunda başarılı olurlar.

Bu vukufun, ihtiyaçlarını mümkün olduğu kadar tam olarak tatmin etme düşüncesinde olan insanların faaliyeti üzerindeki ilk etkileri, onların: (1) bu kantitatif ilişkiye dayanan tasarrufları altındaki bir malın her birimini korumaya ve (2) onun faydalı özelliklerini muhafaza etmeye çalışmalarıdır.

Gereklilikler ve mevcut miktarlar arasındaki bu ilişki ile ilgili bilginin ilave bir etkisi, insanların, bir taraftan bütün koşullar altında söz konusu mal ile ilgili ihtiyaçlarının bir kısmının tatmin edilmeden kalmaya devam edeceğini ve, diğer taraftan, bu malın kısmi miktarlarının her uygunsuz kullanımının, mevcut miktarın doğru kullanımıyla karşılanacak ihtiyaçların bir kısmının tatmin edilmemiş olarak kalmaya devam etmesi ile sonuçlanacağını fark etmeleridir.

Bundan dolayı, tartışılan bu ilişkiye konu olan bir mal bakımından ihtiyaçlarını basiretli faaliyet içinde tatmin etmeye yönelen insanlar; (3) söz konusu malın mevcut miktarı ile tatmin edecekleri daha önemli ihtiyaçları ve tatmin etmeden bırakmak zorunda kalacakları ihtiyaçları arasında bir seçim yapmaya ve (4) malın belli bir miktarı ile mümkün olan en iyi sonucu elde etmeye veya belli bir sonucu mümkün olan en küçük miktarla elde etmeye – veya diğer bir ifadeyle, tüketicilerin onlar için mevcut malların miktarlarına ve özellikle üretim araçlarının mevcut miktarlarına yönelmeye, en uygun şekilde ihtiyaçlarının tatminine çalışırlar.

Bu dört amaca yönelen beşeri faaliyetlerin bileşimi, iktisadi davranış olarak isimlendirilir ve önceki tartışmadaki zorunlu kantitatif ilişkiye dayanan mallar, ona mahsus objelerdir. İnsanların iktisadi davranış ile ilgili pratik zorunluluk içinde olmadıkları malların aksine, bu mallar iktisadi mallardır --çünkü, daha sonra göreceğimiz üzere, sadece iktisadi mallar durumunda mümkün olduğu gösterildiği gibi, kesin ölçüme duyarlı kantitatif ilişkiler iktisadi mallarda bulunabilir.[3]

Fakat bu ilişkileri ve onlar tarafından nihai olarak belirlenen yaşam fenomenini göstermek için ilerlemeden önce, beşeri refah konusunda ölçülemeyen bir anlama sahip olduğu varsayılan ve, nihai nedenler içinde, bu bölümde daha önce bilgi sahibi olduğumuz aynı kantitatif ilişkilerden çıkan sosyal bir yaşam fenomeni üzerinde düşüneceğiz.

Şimdiye kadar, insanların sosyal organizasyonlarına özel olarak bakmadan, birçok mal ile ilgili gerekliliklerinin onlar için mevcut olan miktarlardan daha büyük

[3] Buradaki dipnot için Ek B'nin ilk beş paragrafına bakınız.

olduğu gerçeğinden çıkan yaşam fenomenini çok genel bir şekilde sunduk. Bu noktada söylenen şey, her ne kadar tasnif edilebilse de, izole edilmiş bir bireye ve bütün bir topluma böylece eşit olarak uygulanır. Fakat, toplumun üyeleri olarak bile bireysel çıkarları peşinde koşan insanların sosyal yaşamı, mevcut miktarları onların gerekliliklerden daha az olan bütün mallar durumunda özel bir fenomeni incelemeyi zorunlu kılar. Bu fenomen ile ilgili açıklama burada yerini bulabilir.

Eğer tartışılmakta olan kantitatif ilişki bir toplumda bulunursa (yani, bir toplumun bir mal ile ilgili gereklilikleri onun mevcut miktarından daha fazla olursa), daha önce söylenenlere göre, toplumu oluşturan bütün bireylerin ayrı ayrı ihtiyaçlarının tam olarak tatmin edilmesi imkansızdır. Aksine, hiçbir şey, bu toplumun bazı üyelerinin ihtiyaçlarının ya hiç tatmin edilmeyecek ya da, belli bir oranda, sadece eksik bir biçimde tatmin edilecek olması gerçeğinden daha kesin değildir. Burada beşeri özel çıkar kendisini hissettirmek için bir teşvik bulur ve mevcut miktarın tamamı için yeterli olmadığı durumda, her birey diğerlerini dışta bırakarak kendi gereksinimlerini mümkün olduğu kadar tam olarak karşılamaya çalışacaktır.

Bu mücadele içinde, çeşitli bireyler çok farklı başarı derecelerine ulaşacaklardır. Fakat bu kantitatif ilişkiye tabi olan malların bölünme biçimi ne olursa olsun, toplumun bazı üyelerinin gereklilikleri hiç karşılanmayacak veya sadece eksik olarak karşılanacaktır. Bu kişiler böylece, malların mevcut miktarlarının her bir dilimi bakımından, onlara sahip olanlarla zıt çıkarlara sahip olacaklardır. Fakat bu çıkar zıtlığıyla birlikte, toplumun bu ilişkiye tabi mallara sahip olan farklı bireylerinin bütün olası zorlamalara karşı korunması gerekli olur. Bu şekilde, o zaman, özel mülkiyeti oluşturan, özellikle ***mülkiyetin korunması*** olarak isimlendirilen mevcut yasal düzenimizin iktisadi orijinine ulaşmış oluruz.

Böylece beşeri iktisat ve mülkiyet, mevcudiyetlerinin nihai nedeni olarak, her ikisi de mevcut miktarları kişilerin gereksinimlerinden daha küçük olan mallar gerçeğine sahip oldukları için, ortak bir iktisadi orijine sahiptirler. Beşeri iktisat gibi, mülkiyet de, bu yüzden, keyfi (ihtiyari) bir buluş değil, fakat daha ziyade, şeylerin doğası içinde, bütün iktisadi malların mevcut miktarları ve onlarla ilgili gereklilikler arasındaki eşitsizliğin bize yüklediği problemin pratik olarak mümkün tek çözüm yoludur.

Bir sonuç olarak, onu gerekli hale getiren nedenleri ortadan kaldırmadan –yani, bütün iktisadi malların mevcut miktarlarını eşanlı olarak toplumun bütün üyelerinin gereksinimlerini tam olarak karşılayabilecek bir düzeye çıkarmadan veya kişilerin ihtiyaçlarını, mevcut malların onların ihtiyaçlarının tam tatmini için yeterli olan düzeye indirmeden, mülkiyet kurumunu ilga etmek imkansızdır. Gereklilikler ve mevcut miktarlar arasında böyle bir denge kurmadan, şimdiki halden başka iktisadi malların mevcut miktarlarının farklı kişilerin ihtiyaçlarının tatmin edilmesi için kullanılacağı yeni bir sosyal düzen aslında sağlanabilir-

di. Fakat böyle bir yeniden dağılımla, iktisadi mallarla ilgili gereklilikleri ya hiç karşılanmayacak veya eksik karşılanacak şahısların ve onların potansiyel zorlama davranışlarına karşı korunmuş olacak olan iktisadi mal sahiplerinin olacağı gerçeğinin üstesinden asla gelinemezdi. Mülkiyet, bu anlamda, sosyal formu içindeki beşeri iktisattan bu yüzden ayrılamaz ve sosyal reform ile ilgili bütün planlar, sadece iktisadi malların uygun bir dağılımına değil, fakat asla mülkiyet kurumunun kendisinin ilgasına da makul şekilde yöneltilemez.

B. İktisat-Dışı Mallar

Önceki bölümde, belli mallarla ilgili gerekliliklerin onların mevcut miktarlarından daha büyük olması gerçeğinden çıkan günlük fenomeni tanımladım. Şimdi zıt ilişkiden, -yani, kişilerin bir mal ile ilgili gerekliliklerinin onlar için mevcut olan miktardan daha küçük olması şeklindeki ilişkinin bir sonucu olarak, ortaya çıkan fenomeni göstereceğim.

Bu ilişkinin birinci sonucu, kişilerin sadece bu gibi mallarla ilgili ihtiyaçlarının tam olarak karşılanacağını bilmeleri değil, fakat aynı zamanda bu ihtiyaçlarının tatmini için bu gibi malların mevcut miktarının tamamını tüketemeyeceklerini de bilmeleridir.

Su için, günlük 200.000 kovalık normal bir akışı olan bir dağ akarsuyuna bağımlı olan bir köy düşünün. Bununla birlikte, yağmurlu fırtınaların olduğu ve baharda dağlardaki karlar eridiği zaman, akış 300.000 kovaya çıkmaktadır. En kurak zamanlarda akış, günlük ancak 100.000 kova suya düşmektedir. İlaveten, köyde yaşayanların içme ve diğer kullanımlarla ilgili ihtiyaçlarının tam tatmini için genellikle günlük 200 ve en fazla 300 kova suya ihtiyaç duyduklarını varsayın. Onların en yüksek 300 kovalık gereklilikleri, akarsuyun minimum 100.000 kova olan günlük akışıyla tezat içindedir. Bu tür bir kantitatif ilişkinin bulunduğu bu ve diğer her durumda, açıktır ki, sadece söz konusu malla ilgili bütün ihtiyaçlar temin edilmez, fakat aynı zamanda iktisadi davranan bireyler ihtiyaçlarının tatmini için mevcut miktarı sadece kısmen kullanabileceklerdir. Aynı zamanda açıktır ki, bu malların kısmi miktarları onların tasarruflarından uzaklaşabilir veya, ihtiyaçlarının tatmininde herhangi bir eksilme olmaksızın, daha önce bahsettiğimiz miktar ilişkisinin tersine çevrilmemesi şartıyla, faydalı özellikleri kaybolabilir. Sonuç olarak, iktisadi davranan bireyler, tasarrufları altındaki bu gibi malların her birimini saklama veya onun faydalı özelliklerini koruma konusunda pratik zorunluluk altında değildirler.

Beşeri iktisadi faaliyet ile ilgili yukarıda tanımlanan fenomenin üçüncüsü ve dördüncüsü de, mevcut miktarları onlarla ilgili gereklilikleri aşan mallar durumunda görülemez. Eğer böyle bir ilişki mevcut olsaydı, bütün ihtiyaçlarının tam olarak tatminiyle bile onlar için mevcut miktarın tamamını tüketemedikleri za-

man, insanlar mevcut miktarla tatmin etmek zorunda oldukları ihtiyaçlar ve tatmin etmeden bırakmak için feragat edecekleri ihtiyaçlar arasında hangi anlamda bir seçim yapma çabası içinde olacaklardı? Ve insanlar, bu gibi malların her bir miktarı ile mümkün olan en iyi sonucu ve mümkün olan en düşük miktarla belli bir sonucu başarmak için nasıl davranabilirlerdi?

Bundan dolayı açıktır ki, beşeri iktisadi faaliyetin kendisini gösterdiği bütün değişik biçimler, mevcut miktarları onlarla ilgili gerekliliklerden fazla olan mallar durumunda, zıt kantitatif ilişkiye tabi mallar durumunda muhakkak mevcut olacak olan kadar doğal bir şekilde, mevcut değildir. Bundan dolayı onlar beşeri iktisadın objeleri değildir ve bu nedenle de onları ***iktisadi olmayan*** mallar olarak isimlendiririz.

Bu noktaya kadar iktisat dışı karakterde olan malların temelini oluşturan ilişkiyi genel bir şekilde, yani insanların mevcut sosyal organizasyonuna bakmaksızın, göz önüne aldık. Geriye sadece, bu kantitatif ilişkinin sonucu olarak ortaya çıkan özel sosyal fenomeni gösterme işi kalır.

Gördüğümüz gibi, bir toplumun ayrı üyelerinin diğer bütün üyeleri dışta bırakarak ihtiyaçları için uygun mal miktarlarının kontrolüne ulaşma çabalarının kaynağında, toplum için mevcut belli malların miktarının onların gerekliliklerinden daha küçük olması gerçeği bulunmaktadır. Çünkü böyle bir ilişki mevcut olduğu zaman, bütün bireylerin gerekliliklerini tam olarak karşılamak imkânsızdır, her birey, kendi gerekliliklerini karşılamak için diğer bütün iktisadi davranan bireyleri dışta bırakmaya kendisini teşvik edilmiş hisseder. Böylece, yetersiz olan malların belli bir miktarı için bir toplumun bütün üyeleri, bazı durumlarda, farklı bireylerin bütün ihtiyaçlarını tamamen tatmin etmek için, rekabet ettikleri zaman, daha önce gördüğümüz gibi, bu çıkar çatışmasının pratik bir çözümü sadece, eğer toplumun tasarrufundaki toplam miktarın farklı kısımları iktisadi davranan bazı bireylerin mülkiyetine geçerse ve bu bireyler ekonomideki diğer bütün bireyleri dışta bırakacak şekilde toplum tarafından mülkiyetleri içinde korunursa, akla uygun olur.

İktisadi karaktere sahip olmayan mallar bakımından durum tamamen farklıdır. Burada, toplumun tasarrufundaki malların miktarı, toplumun gerekliliklerinden fazladır. Bunun sonucunda, bütün bireyler ayrı ayrı ihtiyaçlarını tam olarak tatmin edebilirler ve malların mevcut miktarının parçaları, beşeri ihtiyaçların tatmininde faydasız olduğu için, kullanılmadan kalır. Bu gibi durumlarda, herhangi bir kişinin, gerekliliklerini karşılamak amacıyla gerekli olan miktarı kafi derecede sağlaması için pratik zorunluluk yoktur. Çünkü, sadece söz konusu iktisadi karakterde olmayan mallarla ilgili kantitatif ilişkiyi bilmesi, toplumun diğer bütün üyeleri bu mallarla ilgili gerekliliklerini tam olarak karşılasalar bile,ona yeterli güvenceyi sağlar, çünkü ihtiyaçlarını tatmin için yeterli olan miktardan daha fazlası hala geriye kalacaktır.

Tecrübenin öğrettiği gibi, toplumdaki ayrı bireylerin çabaları, böylece, kendi bireysel ihtiyaçlarının tatmini için diğer bireyleri dışta bırakacak şekilde iktisadi olmayan mal miktarlarının mülkiyetini elde etmeye yönelmez. Bu mallar, bu yüzden, ne iktisadın, ne de beşeri mülkiyet arzusunun objeleri değildir. Aksine, iktisat dışı karaktere neden olan ilişkiye içindeki bütün mallar bakımından bir komünizm tasavvurunu fiilen gözlemleyebiliriz; çünkü mevcut doğal koşullar altında mümkün olan her durumda insanlar komünisttirler. İhtiyaçlarının tatmini için yerleşimciler tarafından istenenden daha fazla su sağlayan nehirler üzerinde yerleşik kasabalarda, herkes arzu edilen her su miktarını temin etmek için nehre gider. İhtiyaç duyduğu keresteyi, bakir ormanlardan alıp getirmesi kimse için yasak değildir. Ve herkes uygun olduğunu düşündüğü kadar ışık ve havanın evine girmesine izin verir. Bu komünizm, mülkiyetin iktisadi bir ilişki üzerinde kurulması gibi, doğal olarak iktisadi olmayan bir ilişki üzerinde kurulur.

C. İktisadi ve İktisat-Dışı Mallar Arasındaki İlişki

Önceki iki bölümde beşeri iktisadın doğasını ve orijinini inceledik ve iktisadi ve iktisadi olmayan mallar arasındaki farkın, tam belirlemeye muktedir olarak, bu malların mevcut miktarları ve onlarla ilgili gereklilikler arasındaki ilişkiden kaynaklanan bir farka nihai olarak dayandığını gösterdik.

Fakat bu tespit yapıldığında, aynı zamanda, malların iktisadi ve iktisadi olmayan karakterinin onların ne kendi içlerinde ne de onların herhangi bir özelliğinde gizli olmadığı ve bu yüzden her malın, içsel özelliklerine veya dışsal niteliklerine bakmaksızın, yukarıda açıklanan kantitatif ilişki içine girdiği zaman, iktisadi karakter kazandığı ve bu ilişki tersine döndüğü zaman, iktisadi karakterini kaybettiği açıktır.[4]

İktisadi karakter kesinlikle, sosyal bir çevre içindeki beşeri iktisadın objeleri olan mallarla sınırlandırılamaz. Eğer tek başına olan bir bireyin bir malla ilgili gereklilikleri onun için mevcut olan mal miktarından daha büyük olursa, onun tasarrufu altındaki her birimin mülkiyetini elde ettiğini, ihtiyaçlarının tatminine en uygun bir şekilde kullanmak için onu muhafaza ettiğini ve sahip olduğu miktarla tatmin edeceği ihtiyaçları ile tatmin edilmemiş olarak bırakacağı ihtiyaçları arasında bir seçim yaptığını göreceğiz. Biz aynı zamanda bu bireyin, gerekliliklerini aşan miktarlarda onun için mevcut olan mallar bakımından böyle bir faaliyetle meşgul olması için hiçbir nedene sahip olmadığını da fark edeceğiz. Bundan dolayı, iktisadi ve iktisadi olmayan mallar aynı zamanda tek başına bir birey için de mevcuttur. Bir malın iktisadi karakterinin nedeni, bu yüzden, ya bir "mübadele objesi" ya da bir "mülkiyet objesi" olması gerçeği olamaz. Ne de, akıllı muhakemenin çoğu, bu görüşü bir bakıma yalanlayan, ki yalanlamaz, ger-

[4] Sonraki paragraf orijinalinde dipnotta yer almıştır. – Çevirmenler.

çek fenomeni yorumlamak için çaba göstermeye adanmış olması gerçeğine rağmen, diğer bazı mallar, iktisadi karakteri iktisadi olmayan karakterden ayırmak için daha yüksek adalet kriteri olarak gösterilen emek olmaksızın doğa tarafından bize sunulurken, bazı malların emeğin ürünleri olduğu gerçeği olabilir. Çünkü üzerinde emek harcanmayan birçok malın (alüvyonlu toprak, su kaynağı vb.), gerekliliklerimizi karşılamayan miktarlarda olduğu her durumda, iktisadi karakter gösterdiğini tecrübe bize bildirmektedir. Emek ürünü olmasının zorunlu bir sonucu olarak mal karakterine sahip olan bir şey, sadece bu özelliği ile iktisadi karakter göstermez. Bundan dolayı bir malın üretiminde harcanan emek, iktisadi karakter kriteri olamaz. Aksine, bu kriterin yalnızca, malların mevcut miktarları ve onlarla ilgili gereklilikler arasındaki ilişkide aranması gerektiği açıktır.

Üstelik aynı tür malların bazı yerlerde iktisadi karakter göstermediği, fakat diğer bazı yerlerde iktisadi mallar olduğu ve aynı tür malların ve aynı yerde değişen koşullarla birlikte iktisadi karakter kazandığı ve kaybettiğini tecrübe bize öğretmektedir.

Bahar aylarında bollaşan bölgelerdeki saf içme suyu miktarı, bakir ormanlardaki ham kereste ve bazı ülkelerde toprak bile iktisadi karaktere sahip değilken, bu aynı mallar diğer yerlerde aynı anda iktisadi karakter gösterirler. Belli bir zaman ve yerde iktisadi karaktere sahip olmayan, fakat bu aynı yerde başka zaman iktisadi karakter kazanan malların sayısı az değildir. Mallar ve onların değişebilirlikleri arasındaki farklılıklar, bu yüzden, malların özelliklerine dayandırılamaz. Aksine, biri, eğer şüphe duyarsa, bu ilişkileri tam ve dikkatli bir şekilde incelemek suretiyle, aynı tür mallar iki farklı yerde aynı anda farklı bir karaktere sahip olduğunda, gereklilikler ve mevcut miktarlar arasındaki ilişkinin bu iki ayrı yerde farklı olduğuna ve nerede olursa, bir yerde, orijinal olarak iktisadi karaktere sahip olmayan malların iktisadi mallar olduğuna veya tersinin olduğu yerde, bu kantitatif ilişkide bir değişiklik meydana geldiğine, kendisini ikna edebilir.

Analizimize göre, iktisadi olmayan bir malın niçin iktisadi bir mal haline geldiğinin sadece iki tür nedeni olabilir: beşeri gerekliliklerde bir artış veya mevcut miktarda bir azalma.

Gerekliliklerdeki bir artışın başlıca nedenleri şunlardır: (1) nüfus artışı, özellikle sınırlı bir alanda ortaya çıkarsa, (2) beşeri ihtiyaçların artması, belli bir nüfus artışı ile ilgili gerekliliklerin artmasının bir sonucu olarak ve (3) insanların şeyler ve refahları arasındaki nedensel ilişki konusunda sahip oldukları bilgide ilerlemeler, mallarla ilgili yeni faydalı amaçların ortaya çıkmasının bir sonucu olarak.

Bütün bu fenomenin insanlığın daha düşükten daha yüksek medeniyet düzeylerine geçmesine rehberlik ettiğini belirtmem gerekmez. Bunu, doğal bir sonuç olarak, medeniyetin ilerlemesi ile birlikte iktisadi olmayan malların bir iktisadi karakter kazanma eğilimi göstermesi izler. Çünkü başlıca gerekli faktörlerden

biri, beşeri gerekliliklerin büyüklüğüdür, ki medeniyetin sürekli gelişmesiyle birlikte artar. Eğer buna, daha önce iktisadi karakter göstermeyen malların mevcut miktarlarının azalması eklenirse (örneğin belli kültürel gelişme aşamaları ile birlikte ormanların tahrip olması veya yok olması nedeniyle kereste), hiçbir şey, medeniyetin daha önceki bir aşamasında mevcut miktarı gerekliliklerinin oldukça üzerinde olan ve bu yüzden iktisadi karakter göstermeyen malların, zamanın geçmesiyle iktisadi mal haline gelmesinden daha doğal değildir. Bir çok yerde, özellikle yeni dünyada, iktisadi olmayandan iktisadi karaktere bu geçiş, bir çok mal, özellikle kereste ve toprak için, tarihsel olarak kanıtlanabilir. Aslında geçiş şu anda bile gözlemlenebilir. Bu alandaki enformasyonun başlı başına eksik kalmış olması gerçeğine rağmen, inanıyorum ki, Almanya'da bir zamanlar yoğun bir şekilde ormanlık olan az sayıda yerde yaşayanlar, örneğin orman yangını durumunda bazı zaman bu geçişe maruz kalmamışlardır.

Söylenen şeyden, iktisadi malların iktisadi olmayan mallara ve tersi, iktisadi olmayan malların iktisadi mallara dönüşmesi biçimindeki değişikliklerin, mevcut miktarlar ve gereklilikler arasındaki ilişki içindeki bir değişikliğe basitçe indirgenebileceği açıktır.

Gösterdikleri karakteristikler bakımından iktisadi mallarla iktisadi olmayan mallar arasında ara bir pozisyon işgal eden mallar, özel bir bilimsel ilgiyi gerektirebilir.

Bu sınıf içinde, hepsinden ziyade, yüksek düzeyde medenileşmiş ülkelerde hükümetler tarafından üretilen ve kamunun kullanımına sunulan mallar sayılmalıdır. Onların arzu edilen her miktarı, toplumun en fakir üyesinin bile tasarrufu altında olduğundan dolayı, bu tür mallar tüketiciler açısından iktisadi karakter kazanmaz.

İleri derecede gelişmiş bir toplumda, örneğin kamusal okul eğitimi, genellikle böyle bir maldır. Aynı zamanda saf sağlıklı içme suyu, birçok şehrin sakinleri tarafından böyle bir öneme sahip mal olarak düşünülür. Doğanın bu nitelikteki suyu bol miktarda sunmadığı her yerde, sadece belde sakinlerinin içme suyu gerekliliklerini tam olarak karşılamaya yetecek miktarda değil, fakat aynı zamanda, bir kural olarak, bu gerekliliklerin üzerindeki miktarlarda mevcut olan içme suyu, su kemerleri yoluyla kamusal kaynaklara getirilir. Bir öğretmen tarafından verilen eğitim, düşük medeniyet düzeyindeki toplumlarda böyle bir eğitim ihtiyacı içinde olanlar için iktisadi bir mal iken, aynı mal ileri derecede gelişmiş toplumlarda, devlet tarafından sunulduğu için, iktisadi olmayan bir mal durumuna gelir. Benzer şekilde, birçok büyük şehirde, tüketiciler için daha önce iktisadi karaktere sahip olan saf ve sağlıklı içme suyu, iktisadi olmayan bir mal haline gelir.

Aksine, gereklilikleri aşan miktarlarda doğal olarak mevcut olan mallar, eğer güçlü bir birey ekonominin diğer bireylerini onları serbestçe elde etmekten ve kullanmaktan men ederse, tüketicileri için iktisadi karakter kazanabilir. Yoğun bir

şekilde ormanlık olan ülkelerde, bol miktarda kereste sağlayan doğal ormanlarla kuşatılmış bir çok köy vardır. Bu gibi yerlerde, mevcut kereste miktarı, sakinlerin gerekliliklerini büyük bir farkla aşar ve kesilmeyen orman olayların doğal akışı içinde iktisadi karakter kazanmaz. Fakat güçlü bir kişi bütün ormanı veya büyük bir kısmını zaptettiği zaman, köyünün sakinleri için fiilen mevcut olan kereste miktarlarını, kereste onlar için muhakkak iktisadi karakter kazanacak şekilde düzenleyebilir. Örneğin yoğun ormanlarla kaplı Karpatlarda, toprak sahipleri, mevcut miktarlar o andaki gerekliliklerini büyük farkla aştığı için, mevcut gerekliliklerinden fazla olan binlerce kütüğün her yıl ormanda çürümesine göz yumarken bile, köylülerin ihtiyaç duydukları keresteyi büyük toprak sahiplerinden almak zorunda kaldıkları çok sayıda yer vardır. Bununla birlikte bu, olayların doğal akışı içinde iktisadi karaktere sahip olmayacak olan malların, tüketiciler için yapay olarak iktisadi mallar haline geldiği bir durumdur. Böyle durumlarda bu mallar, iktisadi malların karakteristiği olan iktisadi yaşam ile ilgili bütün fenomeni bilfiil açıkça göstermektedir.[5]

Sonunda, mevcut zamanda iktisadi karakter sergilemeyen bu kategorideki mallar, ancak gelecekteki gelişmelerin ışığında, iktisadi davranan bireyler tarafından bir çok bakımdan iktisadi mallar olarak zaten göz önüne alınmaktadır. Daha kesin bir şekilde, eğer iktisadi olmayan bir malın mevcut miktarı sürekli azalıyorsa veya onunla ilgili gereklilikler sürekli artıyorsa ve mevcut miktar ve gereklilikler arasındaki ilişki söz konusu malın iktisadi olmayan statüden iktisadi statüye nihai geçişi önceden görülebilecek şekilde ise, iktisadi davranan bireyler mevcut miktarın parçalarını genellikle iktisadi faaliyetlerinin objeleri yapacaklardır. Onlar bunu, malın iktisadi olmayan karakterini belirleyen kantitatif ilişki, hala fiilen geçerli olduğu zaman bile yapacaklardır ve bir toplumun üyeleri olarak yaşamlarını sürdürdükleri zaman, bu gerekliliklerine uygun miktarların mülkiyetine sahip olmak suretiyle bireysel gerekliliklerini genellikle kendileri garanti altına alacaklardır. Aynı akıl yürütme, mevcut miktarları bu gibi şiddetli dalgalanmalara maruz kalan iktisadi olmayan mallara da uygulanır, ki normal zamanlarda sadece belli bir artığın kontrolü kıtlık zamanlarında gerekliliklerin kontrolünü sağlar. Bu akıl yürütme aynı zamanda mevcut miktarları ve gereklilikleri arasındaki sınır bakımından halihazırda çok yakın olan bütün iktisadi olmayan mallara da uygulanır (daha önce bahsedilen üçüncü durum, hepsinden ziyade, bu kategoriye aittir), ki iktisadi yaşamdaki bazı bireylerin cehaletleri veya yanlış kullanımları diğerlerini kolayca incitebilir veya belli özel mülahazalar (örneğin rahatlık ve temizlik mülahazaları gibi) iktisadi olmayan malların kısmi

[5] Bilimimizde halen geçerli olan bir ifade biçimini kullanarak, analoji yapmak suretiyle sonraki malları ***yarı iktisadi mallar*** (quasi-economic goods) (tam iktisadi malların zıtı olarak) ve önceki malları ***yarı iktisadi olmayan mallar*** (quasi-non-economic goods) olarak isimlendirebiliriz

miktarlarının zapt edilmesini açıkça çare olarak gördüğü zaman, diğerleri bundan zarar görebilir. Bu ve benzeri nedenlerle mülkiyet fenomeni, aynı zamanda, iktisadi yaşamın diğer bakış açıları bakımından, bize hala iktisadi olmayan mallar gibi görünen mallar durumunda da gözlemlenebilir.

Nihayet okuyucularımın dikkatini, malların iktisadi karakterinin çözümlenmesinde büyük öneme sahip bir duruma çekmek isterim. Malların kalitesindeki farklılıkları kast ediyorum. Eğer bir malın toplam mevcut miktarı onunla ilgili gereklilikleri karşılamak için yeterli değilse, toplam miktarın değer biçilebilir her parçası beşeri iktisadın bir objesi haline gelir ve böylece kalitesi ne olursa olsun iktisadi bir mal olur. Ve eğer bir malın mevcut miktarı onunla ilgili gereklilikler-den daha büyük ise ve bu yüzden toplam stokun ne olursa olsun hiçbir ihtiyaç için kullanılmayan parçaları varsa, malın bütün birimleri, iktisadi olmayan malların doğası hakkında halihazırda söylenen şeye göre, hepsinin kalitesinin kesinlikle aynı olması koşuluyla, iktisadi olmayan karaktere sahip olmak zorundadır. Fakat bir malın mevcut stokundaki bazı parçalar diğer parçaları üzerinde belli avantajlara sahipse ve bu avantajlar, daha az faydalı diğer parçalardan ziyade bunları kullanmak suretiyle, değişik beşeri ihtiyaçların daha iyi veya, genelde, daha tam olarak tatmin edilebilmesi şeklinde olursa, diğer (düşük) mallar hala iktisadi olmayan bir karakter gösterirken, daha iyi kalitedeki malların iktisadi karakter kazanması söz konusu olabilir. Böylece, bol miktarda toprağa sahip bir ülkede, örneğin, verimsiz topraklar hala iktisadi olmayan bir karakter gösterirken, toprağın bileşiminden veya konumundan dolayı daha tercih edilebilir durumda olan topraklar hâlihazırda iktisadi karakter kazanmış olabilir. Ve düşük kaliteli içme suyuna sahip bir nehir üzerinde yerleşik bir şehirde, nehir suyu henüz iktisadi karakter göstermediği zaman, memba suyunun miktarları hâlihazırda bireysel iktisadın objeleri olabilir.

Böylece, eğer biz bazen bir malın bütün mevcut miktarının farklı parçalarının aynı anda farklı karakterde olduğunu görürsek, bu durumun da nedeni, daha düşük kalitedeki mallar gereklilikleri aşan miktarlarda iken, daha kaliteli malların mevcut miktarlarının gereklilikler-den daha az olması (gereklilikler-in daha kaliteli mallarla tam olarak karşılanmaması) gerçeğine her zaman dayanmasıdır. Bu gibi durumlar, bu yüzden, istisnaları oluşturmaz, fakat tersine, bu bölümde ifade edilen prensiplerin bir teyididir.

D. Malların İktisadi Karakterini Belirleyen Yasalar

Beşeri gereklilikleri belirleyen yasalar ile ilgili araştırmamızda, daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili gereklilikler-in varlığının: (1) daha düşük sıradaki uygun mallarla ilgili gereklilikler-e sahip olmamıza ve aynı zamanda (2) daha düşük sıradaki mallarla ilgili bu gereklilikler-in halihazırda tedarik edilmemiş veya en azından tam olarak tedarik edilmemiş olmasına bağlı olduğu sonucuna vardık.

İktisadi bir malı, mevcut miktarı gereklilikleri tam olarak karşılamayan bir mal olarak tanımladık ve böylece *daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili gerekliliklerin varlığının, iktisadi karaktere sahip daha düşük sıradaki uygun mallara bağlı olduğu* biçimindeki prensibe sahip oluruz.

Saf ve sağlıklı içme suyunun nüfusun gerekliliklerini aşan miktarlarda mevcut olduğu ve bu malın bu yüzden iktisadi karakter göstermediği yerlerde, özellikle içme suyunu taşımaya veya boru döşemeye ve filtre etmeye yarayan çeşitli araç-gereçlerle ilgili gereklilikler ortaya çıkamaz. Ve doğal bir yakacak odun bolluğunun olduğu ve, bunun bir sonucu olarak, bu malın iktisadi karaktere sahip olmadığı bölgelerde, özellikle yakacak odun üretimi için uygun olan daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili bütün gereklilikler ta başından itibaren açıkça mevcut değildir. Diğer taraftan, yakacak odun ve içme suyunun iktisadi karaktere sahip olduğu bölgelerde, daha yüksek sıradaki uygun mallar ile ilgili gereklilikler kesinlikle var olacaktır.

Fakat daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili beşeri gerekliliklerin, daha düşük sıradaki uygun malların iktisadi karakteri tarafından belirlendiği ve daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili gerekliliklerin, eğer onlar iktisadi malların üretimine uygulanabilir olmazsa, kesinlikle ortaya çıkamayacağı şimdi kabul edilirse, bunu, daha yüksek sıradaki mallar ile ilgili gerekliliklerin, bu durumda, her ne kadar küçük olsa da, malların mevcut miktarından daha fazla olamayacağı ve bundan dolayı ta başından itibaren onların iktisadi karakter kazanmasının imkansız olduğu izler.

Bundan, *daha yüksek sıradaki malların iktisadi karakterinin, üretimine hizmet ettikleri daha düşük sıradaki malların iktisadi karakterine bağlı olduğu* prensibini çıkarırız. Başka bir ifadeyle, daha yüksek sıradaki hiçbir mal, daha düşük sıradaki bazı iktisadi malların üretimi için uygun olmadığı sürece, iktisadi karakter kazanamaz ve onu devam ettiremez.

Eğer, bu yüzden, iktisadi karakter gösteren daha düşük sıradaki mallar tetkik edilirse ve eğer onların iktisadi karakterlerinin nihai nedenleri hakkında sorun ortaya çıkarsa, onları üretmek için kullanılan malların üretim süreci başlamadan önce iktisadi karakter gösterdiği için onların iktisadi mallar olduğunu bir kişi varsaymış olsaydı, gerçek ilişkinin tam tersi olacaktı. Böyle bir faraziye, ilk olarak, iktisadi karakteri her türlü şüphenin dışında olan daha yüksek sıradaki mallardan tamamen faydasız şeyler üretilebilir ve iktisadi bilgisizliğin sonucunda fiilen üretilir -hatta mal karakterine sahip olmayan şeylerin bile nerede kaldı iktisadi karaktere sahip olması- şeklindeki bütün tecrübenin bize öğrettiklerini yalanlamaktadır. Üstelik daha yüksek sıradaki iktisadi mallardan, mal karakterine sahip olan fakat iktisadi karaktere sahip olmayan şeylerin üretilebildiği durumlar tasavvur edilebilir. Örnek olsun diye, bir kişinin, bakir ormanlarda kereste üret-

mek, kaynak suları bol olan bölgelerde içme suyu depolamak veya hava almak için maliyetli iktisadi malları kullanan şahısları sadece hayal etmesi gerekir.

Bir malın iktisadi karakteri, böylece, daha yüksek sıradaki iktisadi mallardan üretilmesi durumunun bir sonucu olamaz, ve bu açıklamanın, içinde bulunan ilave bir yalanlamayla alakası olmasaydı bile, her durumda reddedilmesi gerekecekti. Daha düşük sıradaki malların iktisadi karakterinin daha yüksek sıradaki malların iktisadi karakteriyle açıklanması, sadece sahte bir açıklamadır ve yanlış olmasından ve bütün tecrübeyle yalanlanmış olmasından başka, bir fenomenin açıklanmasıyla ilgili biçimsel koşulları bile yerine getirmez. Eğer birinci sıradaki malların iktisadi karakterini ikinci sıradaki malları iktisadi karakteriyle, ikinci sıradaki malların iktisadi karakterini üçüncü sıradaki malların iktisadi karakteriyle, bunu tekrar dördüncü sıradaki malların iktisadi karakteriyle ve bu şekilde devam ederek açıklarsak, problemin çözümünde esas itibariyle tek bir adım bile ilerleme sağlanmaz. Çünkü malların iktisadi karakteriyle ilgili son ve gerçek neden hakkındaki sorun her zaman hala cevaplanmamış olarak kalmaya devam eder.

Önceki açıklamamız, bununla birlikte göstermektedir ki, ihtiyaçları olan ve onları tatmin etmek için araçları kontrol eden insan, beşeri iktisadi yaşamın hem başladığı hem de bittiği noktadadır. Başlangıçta, diğer malları iktisadi faaliyetinin alanı içine almak için hiçbir pratik saike sahip değilken, birinci sıradaki mallar ile ilgili ihtiyaçları hisseder ve mevcut miktarları gerekliliklerinden daha küçük olan malları iktisadi faaliyetinin objeleri yapar (yani, onlara iktisadi mallar olarak davranır).

Daha sonra, düşünce ve tecrübe, insanların şeyler arasındaki nedensel ilişkilere ve özellikle şeyler ve refahları arasındaki ilişkilere durmadan daha derin vukuf etmelerini sağlar. Onlar, ikinci, üçüncü ve daha yüksek sıradaki malları kullanmayı öğrenirler. Fakat birinci sıradaki mallarla olduğu gibi, bu mallarla, diğerleriyle zıt ilişkiler geçerliyken, bazısının gerekliliklerini aşan miktarlarda mevcut olduğunu fark ederler. Bundan dolayı daha yüksek sıradaki malları, aynı zamanda iktisadi faaliyetlerinin alanına dahil olan bir grup ve kendilerini bu şekilde davranmak için pratik bir zorunluluk hissetmedikleri bir diğer grup şeklinde ikiye ayırırlar. Bu, daha yüksek sıradaki malların iktisadi karakterinin orijinidir.

Bölüm 4

Zenginlik

Daha önce, "bir kişinin kontrolünde olan bütün malların toplamını" onun ***mülkiyeti*** olarak isimlendirdik. İktisadi davranan bir bireyin kontrolündeki bütün ***iktisadi*** malların toplamını[6], diğer taraftan, onun ***zenginliği*** olarak isimlendiririz.[7] İktisadi davranan bir birevin kontrolündeki iktisat-dışı mallar, onun iktisadının objeleri değildir ve bundan dolayı onun zenginliğinin parçaları olarak görülmemelidir. İktisadi malların, mevcut miktarları onlarla ilgili gerekliliklerden daha küçük olan mallar olduğunu gördük. Zenginlik, bu yüzden, ***iktisadi davranan bir bireyin kontrolündeki, miktarları onlarla ilgili gerekliliklerinden daha küçük olan malların toplamı*** olarak da tanımlanabilir. Bundan dolayı, bütün malların onlarla ilgili gereklilikleri aşan miktarlarda mevcut olduğu bir toplum var olsaydı, ne iktisadi mallar ne de herhangi bir "zenginlik" olacaktı. Zenginlik, bir kişinin ihtiyaçlarını, aynı koşullarda iktisadi faaliyette bulunan diğer kişilere oranla tatmin edebilmesinin tamlık derecesinin bir ölçüsü olmasına rağmen, asla o kişinin refahının mutlak bir ölçüsü değildir.[8] Çünkü eğer toplumun tasarrufu altındaki

---

[6] Bir mal, bir kişi ihtiyaçlarını tatmin etmek onu kullanma pozisyonunda ise, kelimenin iktisadi anlamında o kişinin "kontrolündedir". Ya fiziki ya da yasal engeller, bir malın bir kişinin kontrolünde olmasını önleyebilir. Örneğim bir küçüğün zenginliği, bu anlamda onun velisinin kontrolünde değildir.

[7] F. B. W. Von Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, München, 1874, s. 21; Buradaki dipnotun orijinal maddesi için Ek B'nin son iki paragrafına bakınız.

[8] Zenginlik bir bireyin ihtiyaçlarını tatmin edebilmesi konusundaki tamlık derecesi ile ilgili olarak sadece nispi bir ölçü sağladığı için, bazı yazarlar zenginliği, tek bir bireyin iktisadına uvguladıkları zaman, iktisadi malların bir toplamı olarak, sosyal iktisada uvguladıkları zaman, bütün malların toplamı olarak tanımladılar. Böyle yapmalarının temel nedeni, ilk tanımda farklı bireylerin nispi refahını, ikinci tanımda toplumun mutlak refahını düşünmeleri idi. Özellikle bakınız, James Maitland, Earl of Lauderdale, *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, Edinburgh, 1804, ss. 56 vd.. Son zamanlarda Wilhelm Roscher (*System der Volkswirtschaft*, Twentieth edition, Stuttgart, 1892, I, 16 vd.) tarafından ortaya atılan sorun, sosyal zenginliğin kullanım değeriyle ve özel zenginliğin mübadele değeriyle hesaplanıp hesaplanamayacağı konusunda aynı ayırıma dayandırılabilir.

malların miktarı hiç kimsenin zenginlik ihtiyacı içinde olmayacağı kadar büyük olsaydı, bütün bireylerin ve toplumun en yüksek refahına ulaşılmış olacaktı.

Bu mütalaalar, ona yol açtığı açık yalanlamalardan dolayı, bilimimizin prensiplerinin kesinliği hakkında güvensizlik yaratma özelliğinde olan bir problemin çözümünü göstermek niyetiyle düşünülmektedir. Problem, iktisadi davranan bireyler için mevcut olan iktisadi malların miktarlarındaki sürekli artışın, sonunda bu malların ister istemez iktisadi karakterlerini kaybetmelerine ve bu şekilde zenginliği oluşturan unsurlarda bir eksilmeye katlanmaya neden olacağı gerçeğinden çıkar. Bundan dolayı, zenginliğin objelerindeki sürekli bir artışın, gerekli bir nihai sonuç olarak, zenginlikte bir azalmaya yol açacağı şeklindeki garip yalanlama içine düşeriz.[9]

Bir toplumun sahip olduğu belli bir memba suyunun miktarının onunla ilgili gerekliliklerden daha az olduğunu varsayın. Memba kaynaklarının kendileri kadar, bu malın birçok iktisadi davranan kişinin kontrolündeki farklı kısımları da bu yüzden iktisadi mallardır ve bundan dolayı zenginliği oluşturan parçalardır. Şimdi, tıbbi özelliği olan bu suyun, önceki iktisadi karakterini kaybettirecek ölçüde bollaşarak birçok ırmaktan birdenbire akmaya başladığını varsayın. Hiçbir şey, memba kaynaklarının kendileri kadar, bu olaydan önce iktisadi davranan bireylerin kontrolünde olan memba suyu miktarlarının da zenginliğin unsurları olma özelliklerinin sona erecek olması gerçeğinden daha kesin değildir. Böylece, zenginliği oluşturan parçalardaki sürekli bir artışın, sonunda zenginlikte bir azalmaya neden olacağı durum aslında ortaya çıkacaktı.

Bu paradoks ilk bakışta fazlasıyla etkilidir, fakat daha kesin bir mülahazayla, sadece açık bir paradoks olduğunu kanıtlar. Daha önce gördüğümüz gibi, iktisadi mallar, mevcut miktarları onlarla ilgili gerekliliklerden daha küçük olan mallardır. Onlar kısmi bir eksikliği olan mallardır ve iktisadi davranan bireylerin zenginliği bu malların toplamından başka bir şey değildir. Eğer onların mevcut miktarları, sonunda iktisadi karakterlerinin kaybolmasına yol açıncaya kadar gittikçe artarsa, bir eksiklik artık mevcut olmaz ve onlar iktisadi davranan bireylerin zenginliğini oluşturan mallar kategorisinden çıkarılır –yani, onlar, kısmi bir eksikliği olan mallar sınıfından ayrılırlar. Daha önce bir eksikliği olan bir malın gittikçe artmasının, sonunda malın kıtlığına kıran girmesini durdurma sonucuna neden olacağı şeklindeki gerçekle kesinlikle bir çelişme yoktur.

Aksine, iktisadi malların gittikçe artmasının, sonunda daha önce bir eksiklik olan malların sayısında bir azalmaya yol açmak zorunda olması, bol miktarda mevcut olan (iktisat-dışı) malların uzun bir süre devam eden azalmasının, sonunda onları bir derece kıt hale getirdiği ve böylece zenginliği oluşturan unsur-

[9] Halihazırda bakınız, Lauderdale, op. cit., s.43.

ların bu yüzden arttığı şeklindeki karşıt önerme kadar hemen herkes için aşikar olan bir önermedir.

Sadece zenginliğin objelerinin kapsamı bakımından değil fakat benzer bir biçimde aynı zamanda iktisadi malların değeri ve fiyatı bakımından da ortaya çıkan yukarıdaki paradoks[10], bu yüzden sadece açık bir paradokstur ve zenginliğin doğasının ve onu oluşturan unsurların yanlış bir yorumuna dayanmaktadır.

Zenginliği, iktisadi davranan bir bireyin kontrolündeki bütün iktisadi malların toplamı olarak tanımladık. Zenginliğin herhangi bir parçasının varlığı, bu yüzden, iktisadi davranan bir bireyi veya her halükarda iktisadi davranış yönünde davranışlarda bulunan birini önceden farzeder. Belli bir amaca tahsis edilen iktisadi malların miktarları, bu yüzden kelimenin iktisadi anlamında zenginlik değildir. Bir hukuk adamının kolaylık olsun diye hakikat gibi varsaydığı şey; hukuk pratiğinin amaçları veya kanuni yorumlamaların amaçları için geçerli olabilir, fakat hakikat gibi varsayılan bütün şeyleri kesinlikle reddeden bilimimiz için geçerli değildir. Sözüm ona "vakıf paralar"[11] bu yüzden spesifik amaçlara tahsis edilen iktisadi mal miktarlarıdır, fakat kelimenin iktisadi anlamında zenginlik değildirler.

Bu, *kamusal zenginliğin* doğası ile ilgili soruna götürür. Devletler, eyaletler, cemiyetler ve birlikler genellikle ihtiyaçlarını tatmin etmek ve amaçlarını gerçekleştirmek için tasarrufları altında iktisadi malların miktarlarına sahiptirler. Burada bir hukuk adamının hakikat gibi varsaydığı şey politik iktisatçı için gerekli değildir. Politik iktisatçı, herhangi bir hakikat gibi varsayılan şeye başvurmaksızın, iktisadi davranan bir birimi ve personelinin, onun ihtiyaçlarının tatmini amacıyla onun sahip olduğu belli iktisadi malları yönettiği ve bu amaca yönlendirdiği sosyal bir organizasyonu gözlemleyebilir. Bundan dolayı hiç kimse hükümete, eyalete, yerel yönetimlere ve kurumlara ait zenginliğin varlığını kabul etmek için tereddüt etmeyecektir.

"Ulusal zenginlik" terimi ile ifade edilen şeyde durum farklıdır. Burada, bir milletin ihtiyaçlarının tatmini için mevcut olan, hükümet çalışanları tarafından idare edilen ve onlar tarafından milletin amaçları için tahsis edilen iktisadi malların genel toplamıyla değil, fakat kendi bireysel amaçları için bir toplumun farklı iktisadi bireylerinin ve birliklerinin tasarrufları altında olan malların toplamıyla ilgilenmek zorundayız. Böylece, birçok önemli açıdan zenginlik olarak isimlendirdiğimiz şeyden sapma gösteren bir kavramla ilgilenmeliyiz.

Eğer her biri kendi özel ihtiyaçlarını tatmin için mücadele eden ve çoğu kez diğer kişilerin çıkarları ile çatışan bir toplumdaki iktisadi davranan bireylerin toplamını hakikat gibi görürsek ve eğer ilaveten ayrı iktisadi davranan bireyle-

[10] Pierre-Joseph Proudhon, *Systeme des contradictions economiques*, Third edition, Paris, 1867, I, 59 vd.

[11] "Zweckvermögen." – Çevirenler.

rin tasarrufları altındaki iktisadi malların miktarlarının onların özel ihtiyaçlarının tatmini için değil fakat iktisadı oluşturan bireylerin toplamının ihtiyaçlarının tatmini için kullanıldığını varsayarsak, o zaman biz, elbette, iktisadi davranan bir birimin kolektif ihtiyaçlarını tatmin etme amacıyla var olan tasarrufu altındaki (burada, toplumun tasarrufu altında) iktisadi malların bir toplamı ile ilgili kavrama ulaşırız. Böyle bir kavram, doğru bir şekilde milli zenginlik terimi ile gösterilebilirdi. Fakat mevcut sosyal düzenlemelerimiz altında, özel bireysel ihtiyaçlarını tatmin amacıyla toplumun iktisadi davranan ayrı üyelerinin tasarrufları altındaki iktisadi malların toplamı, açıkça kelimenin iktisadi anlamındaki zenginliği oluşturmaz, fakat daha ziyade, beşeri münasebet ve ticaret vasıtasıyla birbiriyle bağlantılı olan zenginliklerin bir karışımı olur.[12]

Her ne kadar, henüz bahsedilen malların toplamı ile ilgili olarak bilimsel bir isim verme ihtiyacı o kadar kesin ve kavram olarak "ulusal zenginlik" terimi genellikle kabul edilmiş ve kullanımıyla teyit edilmiş olsa da, sözde ulusal zenginliğin doğru mahiyeti hakkında daha fazla aydınlanmak için mevcut terimi kullanmasaydık bu ihtiyaca kötü bir şekilde hizmet edecektik.

Öyleyse, sadece, burada tartışılan ayırıma dikkat etmezsek zorunlu olarak ortaya çıkacak yanlışa karşı önceden tedbir almamız gerekir. Ulusal zenginlik olarak ifade edilen kavramın sadece kantitatif olarak belirlenmesi konusundaki bütün sorunlarda, milletin bireylerinin zenginliklerinin toplamı ulusal zenginlik olarak gösterilebilir. Fakat milli zenginliğin büyüklüğünden bir toplumun refahına uzanan çıkarsamalar, veya farklı iktisadi davranan bireyler arasındaki ilişkilerden doğan fenomen işin içine girdiği zaman, kelimesi kelimesine anlamı içindeki milli zenginlik kavramı, ister istemez zorunlu olarak sık yanlışlıklara yol açar. Bütün bu durumlarda, milli zenginlik daha ziyade toplumun üyelerinin zenginliklerinin bir bileşimi olarak görülmelidir ve dikkatimizi bu bireylerin zenginliklerinin farklı büyüklüklerine yöneltmek zorundayız.

[12] Bakınız, Carl Dietzel, Die Volkswirthschaft und ihr Verhaltniss zu Gesellschaft und Staat, Frankfurt am Main, 1864, ss. 106 vd..

Kısım 3

DEĞER TEORİSİ

Bölüm 1

Değerin Doğası ve Orijini

İnsanların basiretli faaliyetlerinin uzadığı bir zaman dilimi içinde, eğer bir malla ilgili gereklilikler o zaman diliminde onlar için mevcut olan mal miktarından daha büyükse, ve eğer veri koşullar altında onlar o mal ile ilgili ihtiyaçlarını mümkün olduğu kadar tam bir şekilde tatmin etmek için çaba gösterirlerse, insanlar kendilerini, daha önce tanımlanan ve *iktisadi davranış* olarak isimlendirilen faaliyet içinde olmak zorunda hissederler. Fakat onların bu ilişkiyle ilgili kavrayışları diğer bir fenomene neden olmaktadır, ki onun daha derin anlaşılması bilimimiz açısından kesin bir öneme sahiptir. Malların değerini kastediyorum.

Eğer bir mal ile ilgili gereklilikler o malın mevcut miktarından daha büyük olursa ve söz konusu ihtiyaçların bazı kısımları her halükarda tatmin edilmemiş olarak kalmaya devam ederse, bir bakıma pratik olarak dikkate değer bir şekilde, önceden tedarik edilen bazı ihtiyaçların hiç karşılanmamasına veya sadece aksi durumda olacak olandan daha az tam karşılanmasına neden olmaksızın, malın mevcut miktarı toplam miktarın hiçbir parçasıyla azaltılamaz. Belli bir beşeri ihtiyacın tatmini bu yüzden, bu kantitatif ilişkiye tabi bütün malların, pratik olarak önemli, her bir somut miktarının varlığına bağlıdır. Eğer iktisadi davranan kişiler bu durumun farkında olurlarsa (yani, eğer onlar ihtiyaçlarından birinin tatmininin veya onun tatmininin daha çok veya daha az tam olmasının, malların bir miktarının her bir parçasının kontrolüne veya yukarıdaki kantitatif ilişkiye tabi her bir ayrı mala bağlı olduğunu anlarlarsa), bu mallar onlar için bizim *değer* olarak ifade ettiğimiz önemi kazanır. Değer böylece, ayrı malların veya mal miktarlarının, ihtiyaçlarımızın tatmininin onların kontrolüne bağlı olduğunun bilincinde olduğumuz için bizim açımızdan kazandığı önemdir.[1]

Malların değeri, buna göre, malların iktisadi karakteri gibi aynı kaynaktan, yani, malların mevcut miktarları ve onlarla ilgili gereklilikler arasında daha önce

[1] Burada dipnotta yer alan madde için Ek C'ye bakınız.

açıklanan ilişkiden çıkan bir fenomendir.[2] Fakat iki fenomen arasında bir fark vardır. Bir taraftan, bu kantitatif ilişkinin kavranması, böylece bu ilişkiye tabi malların iktisadi davranışımızın objeleri (yani iktisadi mallar) haline gelmesine neden olarak, basiretli faaliyet içinde olmamızı teşvik eder. Diğer taraftan, aynı ilişkinin kavranması, bu malların mevcut miktarlarının her bir somut birimini[3] kontrol etmenin yaşamımız ve refahımız için sahip olduğu önemi fark etmemizi sağlar. Böylece onun bizim açımızdan değer kazanmasına neden olur.[4] Zihinsel süreçlerle ilgili nüfuz edici bir araştırma, harici şeylerin sadece kişiliklerimiz üzerinde meydana getirdiği etkilerin bilincinde olmamız şeklinde tezahür eden harici şeylerin farkına varmamızı sağlar ve böylece nihai analizde kendimizle ilgili durumların bilincinde olmak anlamına geldiği için, yine son aşamada devam eden varlığımız ve gelişimimiz (yaşamımız ve refahımız) açısından kendimiz dışındaki dünyada var olan şeylere atfediğimiz önemdir. Değer bu yüzden, malların doğasında var olan ve onların özelliği olan bir şey değil, fakat sadece, bizim öncelikle ihtiyaçlarımızın tatminine, yani yaşamlarımıza ve refahımıza atfettiğimiz ve sonuçta ihtiyaçlarımızın tatmini ile ilgili kendine mahsus nedenler olarak iktisadi mallara yüklediğimiz önemdir.

Bundan, iktisat-dışı karakterden sorumlu olan kantitatif ilişkiye tabi mallar hiç değer kazanmazken, niçin sadece iktisadi malların değere sahip olduğu da aynı zamanda açıktır. Malların iktisat-dışı karakterinden sorumlu olan ilişki, mallar ile ilgili gerekliliklerin onların mevcut miktarından daha küçük olmasından oluşur. Böylece tatmin edilmemiş hiçbir beşeri ihtiyacın olmadığı ve bu yüzden herhangi bir şekilde beşeri ihtiyaçların tatminini etkilemeksizin mal karakterlerini kaybe-

---

[2] Önceki bölümde iktisadi malları emek ürünleri ve mübadele objeleri, iktisadi olmayan malları "doğanın serbest hediyeleri" mübadele konusu olmayan mallar olarak ayırma çabalarını değerlendirmekle meşgul olduk. Malların iktisadi karakterlerinin bu iki faktörden hiçbirine bağlı olmadığı sonucuna ulaştık. Aynı şey değer için de geçerlidir. Malların iktisadi karakteri gibi değer de, halihazırda bir çok kez belirtildiği üzere malların mevcut niktarı ve onlarla ilgili gereklilikler arasındaki ilişkinin bir sonucudur. İktisadi malları emek ürünü ve mümadele objesi olarak tanımlayanlara karşı ileri sürülen aynı nedenler aynı zamanda değere sahip olan ve olmayan mallar konusunda da bu kriteri dışlamaktadır.

[3] "Kullanım değeri" nin, "fayda" ile, "fayda derecesi" ile veya "hesaplanan edilen fayda" ile ilgili kafa karışıklığı, malların *soyut* değeri ile ilgili doktrinden çıkmaktadır (Bakınız, Karl Heinrich Rau, *Grundsatze der Volkswirtschaftslehre*, Heidelberg, 1847, ss. 79 vd.). Bir tür, belli birimlerini beşeri ihtiyaçların tatmini için uygun hale getiren faydalı özelliklere sahip olabilir. Farklı türler, belli bir kullanımda farklı fayda derecelerine sahip olabilir (yakıt olarak kayın odunu ve söğüt odunu vb.). Fakat ne bir türün faydası, ne de farklı türlerin veya alt türlerin değişen fayda dereceleri "değer" olarak isimlendirilemez. Bu gibi türler değil, fakat sadece somut şeyler iktisadi davranan bireyler için mevcuttur. Bu yüzden, sadece somut şeyler maldır ve sadece mallar bizim iktisadi davranışımızın ve değerlendirmelerimizin objeleridir. Bakınız, O. Michaelis, "Das Kapital vom Werethe", *Vierteljahrschrift für Volkswirthschaft*, 1 (1863), 16 vd..

[4] Bu paragrafın geri kalan kısmı orijinalinde dipnotta yer almaktadır. – Çevirmenler.

debilen iktisat dışı malların toplam arzının parçaları daima vardır. Bundan dolayı tatmin[5], iktisat-dışı karaktere sahip bir malın birimlerinden herhangi birini kontrol etmemize bağlı değildir ve bunu bu kantitatif ilişkiye tabi (iktisat-dışı mallar) malların belirli miktarlarının da bizim için hiçbir değere sahip olmaması izler.

Eğer bakir bir ormanda yaşayan biri, keresteyle ilgili gerekliliklerinin tam tedariki için bir yılda sadece yirmi civarında ağaca ihtiyaç duyarken, tasarrufu altında yüz binlerce ağaca sahipse, bir orman yangınının bin veya o civarda ağacı yok etmesi durumunda ihtiyaçlarının tatmini bakımından kendisini zarara görmüş hissetmeyecektir. Çünkü ihtiyaçlarını hala geriye kalan kısımlardan önce tatmin ettiği kadar tam bir şekilde tatmin etme durumundadır. Böyle durumlarda, bu yüzden, ihtiyaçlarının hiçbirisinin tatmini tek bir ağacı kontrol etmesine bağlı değildir ve bu nedenle bir ağaç aynı zamanda onun için hiçbir değere sahip değildir.

Fakat ormanda aynı zamanda meyvesi aynı birey tarafından tüketilen on yabani meyve ağacı olduğunu varsayın. Yine, onun için mevcut olan meyve miktarının gerekliliklerinden daha fazla olmadığını da varsayın. O zaman kesinlikle, bu meyve ağaçlarından tek bir tanesi bile, onun bir sonuç olarak açlıktan şikayet etmesine veya en azından meyve ihtiyacını önceki kadar tam bir şekilde tatmin edememesine neden olmaksızın, yangında yanamaz. Bu nedenle, meyve ağaçlarının her biri onun açısından değere sahiptir.

Eğer bir köyde yaşayanlar, gerekliliklerini tam olarak karşılamak için günlük bin kova suya ihtiyaç duyarlarsa ve tasarrufları altında günlük yüz bin kovalık akışa sahip bir ırmak bulunursa, bu miktar suyun belli bir kısmı, örneğin bir kova, onlar açısından hiçbir değere sahip olmayacaktır. Çünkü bu kısmi miktar onların kontrollerinden çıkmış olsa veya mal karakterini tamamen kaybetmiş olsa bile, onlar su ihtiyaçlarını tam olarak tatmin edebilirlerdi. Aslında onlar, su ihtiyaçlarının tatmininde herhangi bir şekilde azalma olmaksızın binlerce kova suyun her gün denize akmasına izin vereceklerdir. Suyun iktisat-dışı karakterinden sorumlu olan ilişki devam ettiği sürece, bu yüzden, ihtiyaçlarının hiçbirinin tatmini, belli miktar suyu kullanma durumunda olmadıklarında bu ihtiyacın karşılanmayacak olması şeklinde, herhangi bir kova suyun kontrollerinde olmasına bağlı değildir. Bu nedenle, bir kova su onlar açısından hiçbir değere sahip değildir.

Eğer, diğer taraftan, ırmağın günlük akışı alışılmamış bir kuraklık veya diğer doğa hareketine bağlı olarak beş yüz kovaya düşseydi ve köyde yaşayanlar başka hiçbir arz kaynağına sahip olmasalardı, sonuç, o zaman var olan toplam miktarın onların su ihtiyaçlarının tamamının karşılanması bakımından yetersiz kalacak olması ve onların, ihtiyaçlarının tatminini azaltmaksızın, o miktarın her parçasını, örneğin bir kovayı bile kaybetmeyi göze alamayacak olmaları olacaktı. Tasarruf-

[5] Kelimesi kelimesine "ihtiyaç-tatmin" olan "bedürfnissbefriedigung", evirinin tamamında "tatmin" (satisfaction) olarak tercüme edilmiştir. – Çevirmenler.

ları altındaki miktarın her bir belli parçası, o zaman kesinlikle onlar açısından değere sahip olacaktı.

İktisadi olmayan mallar, bu yüzden, sadece mübadele değerine değil, konumuzla ilgili literatürde daha önce varsayıldığı gibi, hiçbir değere ve bundan dolayı kullanım değerine de sahip değildir. Mübadele ve kullanım değeri ile ilgili bazı prensiplere değindiğim zaman, daha sonra bunlar arasındaki ilişkiyi daha ayrıntılı bir şekilde açıklamaya çalışacağım. Şimdilik, mübadele değeri ve kullanım değerinin genel değer kavramına bağlı iki kavram olduğuna ve bundan dolayı bir diğeri ile ilişkilerinin tutarlı olduğuna dikkat edilsin. Hâlihazırda genelde değer kavramı hakkında söylediğim her şey, kullanım değeri için olduğu kadar mübadele değeri için de geçerlidir.

İktisatçıların büyük bir kısmı kullanım değerini (mübadele değerini olmasa da) iktisadi olmayan mallara atfetse de ve son dönem bazı İngiliz ve Fransız iktisatçıları hatta kullanım değeri kavramını bilimimizden bütünüyle uzaklaştırmak ve onun yerine fayda[6] kavramını koymak istese de, onların eğilimi iki kavram arasındaki önemli farklılığın ve onların altında yatan gerçek fenomenin yanlış anlaşılmasına dayanmaktadır.

Fayda, bir şeyin beşeri ihtiyaçların tatminine hizmet etme kapasitesidir ve bundan dolayı (faydanın farkına varılması koşuluyla) mal karakterinin genel bir ön koşuludur. İktisadi olmayan mallar iktisadi mallar kadar faydaya sahiptir. Çünkü onlar tam olarak ihtiyaçlarımızı tatmin etme özelliğine sahiptir. Aynı zamanda onların ihtiyaçları tatmin etme kapasitesi insanlar tarafından bilinmelidir. Çünkü aksi halde mal karakteri kazanamazlardı. Fakat iktisadi olmayan bir malı, iktisadi karakterden sorumlu olan kantitatif ilişkiye tabi bir maldan ayıran şey, beşeri ihtiyaçların tatmininin önceki (iktisadi olmayan) malın belli miktarlarda mevcut olmasına bağlı olmaması, fakat ikincisinin (iktisadi mal) belli miktarlarda mevcut olmasına bağlı olması durumudur. Bu nedenle, önceki mal faydaya

[6] Menger'in fayda terimi ile ilgili kullanımı, bu kavrama yüklediği anlam sürekli akılda tutulmadıkça, modern okuyucuların kafalarının karışmasına neden olabilir. Bu anlam ona, şimdi "marjinal fayda" olarak isimlendirilen kavramı göstermede terimi kullanmak için izin vermez. Eğer şeyin mevcut birimleri hep beraber sıfırdan daha büyük toplam fayda (terime bizim verdiğimiz anlamda) sağlarsa, şeyin marjinal faydası (bizim verdiğimiz anlamda) sıfır olsa bile, bir şey "fayda"lıdır (terime Menger'in verdiği anlamda). Genelde Menger, "fayda" kavramının tamamen objektif ve psikolojik kapsamda eksik olduğunu iddia etmektedir. Onu malların bir türü ve beşeri bir ihtiyaç arasındaki soyut bir ilişki olarak resmeder (genel anlamda bir bireyin "somut ihtiyaçlarından" ayrı olarak – Bölüm II'nin 4. notuna bakınız.). Bu yüzden Menger'e göre fayda, sadece mal karakterinin bir ön koşuludur (ve bundan dolayı iktisadi karakterin), fakat değerle hiçbir kantitatif ilişkiye sahip değildir. Bu nedenle, "fayda" nın "kullanım değeri" ile özdeşleştirilmesini reddeder (aynı zamanda bu Bölümün 3. notuna ve Ek C, D ve G'ye bakınız). Onun "marjinal fayda" terimi ile ilgili eksikliğinin kavram ile ilgili ifade ve titizliğine engel teşkil etmediği elbette açıktır. –Çevirmenler.

sahiptir, fakat sadece ikincisi, faydaya ilaveten, aynı zamanda değer olarak ifade ettiğimiz, bizim açımızdan öneme sahiptir.

Elbette fayda ve kullanım değeri ile ilgili kafa karışıklığının altında yatan yanlış, insanların pratik faaliyetleri üzerinde hiçbir etkiye sahip değildir. İktisadi davranan bir bireyin, alelade koşullarda bir ayak küp (0.83 m3) havaya veya kaynak suyunun bol olduğu bölgelerde yarım litre suya değer atfettiği hiçbir zaman kesiti yoktur. Pratik insan, bir objenin ihtiyaçlarını tatmin etme kapasitesini onun değerinden çok iyi ayırır. Fakat bu kafa karışıklığı, bilimimizdeki daha genel teorilerin gelişimine büyük bir engel oluşturdu.[7]

Daha önce gördüğümüz gibi, bir malın bizim açımızdan değere sahip olması durumu, onun kontrolüne, eğer malın kontrolüne sahip olmasaydık tedarik edilmeyecek olan bir ihtiyacın tatmin edilmesinin bizim için önemli olması nedeniyle sahip olmamız gerçeğine atfolunabilir. İhtiyaçlarımız, hiç olmazsa kısmen, en azında orijinlerindeki kaygılar olarak, arzularımıza ve alışkanlıklarımıza bağlıdır. Bununla birlikte, ihtiyaçlarımız bir kez var olduğunda, malların bizim açımızdan sahip olduğu değerde ilave hiçbir keyfi element yoktur. Çünkü onların değeri o zaman, yaşamımız ve refahımız için onların önemi ile ilgili bilgimizin zorunlu sonucudur. İhtiyaçlarımızdan birinin tatmininin tasarrufumuz altında ona sahip olmamıza bağlı olduğunu bildiğimiz zaman, bir malı değersiz olarak görmek bizim için bu yüzden imkânsız olacaktı. İhtiyaçlarımızın tatmini için onlara bağlı olmadığımızı bildiğimiz zaman, mallara değer atfetmek bizim için aynı zamanda imkânsız olacaktı. Malların değeri bu yüzden, keyfi (ihtiyari) bir şey değil, fakat yaşamın, refahın veya onların önemsiz bazı kısımlarının korunmasının bir malın veya malların bir miktarının kontrolüne bağlı olduğu şeklindeki beşeri bilginin her zaman için zorunlu sonucudur.

Bununla birlikte insanlar, beşeri bilginin diğer bütün objeleri bakımından yanılgı içinde olabilecekleri gibi, bu bilgi bakımından da yanılgı içinde olabilirler. Bundan dolayı onlar, eğer bu ilişki gerçekten var olmadığı halde, ihtiyaçlarının az çok tam tatmininin bir mala veya malların miktarına bağlı olduğunu hatalı bir şekide varsayarlarsa, realitede iktisadi mülahazalara göre değer taşımayan şeylere değer atfedebilirler. Bu gibi durumlarda *hayali* (sahte) değer fenomenini gözlemleriz.

Malların değeri, onların ihtiyaçlarımızla olan ilişkisinden doğar ve malların kendi içlerinde mevcut değildir. *Bu ilişkideki değişiklikler* ile birlikte, değer ortaya çıkar veya kaybolur. Su gerekliliklerini fazlasıyla karşılayan bir kaynağın kontrolüne sahip vaha sakinleri için, kaynağın kendisindeki belli bir miktar su hiçbir değere sahip olmayacaktır. Fakat, eğer bir deprem sonucunda kaynağın sağladığı

[7] Proudhon'u (op.cit., s. 59 vd.) kullanım değeri ve mübadele değeri arasında tevil edilemez bir çelişki vardır şeklinde bir ifadede bulunma yanılgısına düşüren bu yanlıştı.

su vaha sakinlerinin ihtiyaçlarının tatminini artık tam olarak karşılayamayacak düzeye aniden düşseydi, onların su ile ilgili belli somut ihtiyaçlarının her biri, onun belli bir miktarının mevcudiyetine bağlı olacaktı ve böyle bir miktar her vaha sakini için hemen değer kazanacaktı. Bu değer, bununla birlikte, eski ilişki tekrar kurulduğunda ve kaynak tekrar eski su miktarına kavuştuğunda, aniden kaybolacaktı. Eğer vahadaki nüfus, kaynağın suyunun bütün ihtiyaçların tatmini için yeterli olmayacak düzeyde artsaydı, benzer bir sonuç ortaya çıkacaktı. Böyle bir değişiklik, vahanın çok sayıda kervan tarafından ziyaret edildiği zamanlarda bile, tüketicilerin artışına bağlı olarak belli bir düzenle gerçekleşebilir.

Değer, böylecemalların kendi içlerinde olan bir şey, onların özelliği, ne de kendisiyle mevcut olan bağımsız bir şey değildir. Değer, iktisadi davranan insanların yaşamlarını ve refahlarını sürdürmek için tasarrufları altındaki malların önemi hakkında verdikleri bir hükümdür. Bundan dolayı değer, insanların bilinçlerinin dışında mevcut değildir. Bu yüzden, iktisadi bireyler için bir "değere" veya iktisatçıların ifadesiyle "değerlere" sahip olan bir malı bağımsız gerçek şeyler olarak isimlendirmek ve değeri bu şekilde nesnelleştirmek de oldukça yanlıştır. Nesnel olarak mevcut olan varlıklar her zaman sadece belli şeyler veya şeylerin miktarları olduğu ve değerleri temelde şeylerin kendilerinden farklı bir şey olduğu için; değer, yaşamlarının ve refahlarının korunması için iktisadi davranan bireylerin, şeylerin kontrollerinde olmasının ifade ettiği önem hakkında verdikleri bir karardır. Malların değerinin nesnelleştirilmesi, ki doğası itibariyle bütünüyle subjektiftir, bilimimizin temel prensipleri hakkında yine de çok fazla kafa karışıklığına yol açmaktadır.

Bölüm 2

Değerin Orijinal Ölçüsü

Önceki kısımda, dikkatimizi değerin doğasına ve nihai nedenlerine, yani, bütün durumlarda değerle ortak faktörlere yönelttik. Fakat gerçek yaşamda, farklı malların değerlerinin çok farklı büyüklükte olduğunu ve belli bir malın değerinin sık sık değiştiğini görürüz. Malların değerlerindeki farklılıkların nedenleri ve değerin ölçümü ile ilgili bir araştırma, bu kısımda bizi meşgul edecektir. Araştırmamızın yönü, aşağıdaki düşünce tarafından belirlenmektedir.

Tasarrufumuz altındaki mallar, kendi hatırları için bizim açımızdan değere sahip değildir. Aksine, yaşamımız ve refahımız ona bağlı olduğu için, sadece ihtiyaçlarımızın tatmininin bizim için doğrudan öneme sahip olduğunu gördük. Fakat aynı zamanda, insanların, kontrolüne sahip olmadıklarında ihtiyaçlarının tatminini sağlamayacak olan malların tasarrufları altında olmasına bu önemi atfettiklerini, yani, bu önemi iktisadi mallara yüklediklerini, açıklamıştım. Malların değerinde, bu yüzden, sadece ihtiyaçlarımızın tatminine, yani yaşamımıza ve refahımıza, atfettiğimiz önemle daima karşılaşırız. Eğer malların değerinin doğasını uygun bir şekilde tanımlarsam, eğer değer nihai analizde sadece ihtiyaçlarımızın tatmininin bizim için ifade ettiği öneme dayandırılsa, ve eğer aynı zamanda bütün malların değerlerinin, bu önemin sadece iktisadi mallara bir isnadı olduğu kabul edilirse, o zaman gerçek yaşamda farklı malların değerlerinin büyüklüğünde gözlemlediğimiz farklılıklar, sadece bu malların kontrolümüzde olmasına bağlı olan tatminlerin öneminin büyüklüğündeki farklılıklara dayandırılabilir. Gerçek yaşamdaki farklı malların değerlerinin büyüklüğünde gözlemlediğimiz farklılıkları nihai nedenlerine indirgemek için, bu yüzden iki işi gerçekleştirmeliyiz. Biz, (1) farklı tatminlerin hangi kapsamda bizim için farklı önem derecelerine sahip olduğunu (sübjektif faktör) ve (2) somut ihtiyaçlar ile ilgili tatminlerin hangisinin, her bir ayrı durumda, belli bir malın kontrolümüzde olmasına bağlı olduğunu (objektif faktör) araştırmak zorundayız. Eğer bu araştırma, belli ihtiyaçlarla ilgili ayrı tatminlerin bizim açımızdan farklı önem derecelerine sahip olduğunu

ve bu gibi farklı önem derecelerindeki bu tatminlerin belli iktisadi malların kontrolümüzde olmasına bağlı olduğunu gösterirse, problemimizi çözmüş olacağız. Çünkü, açıklanmasının bu araştırmanın merkezi problemi olduğunu ifade ettiğimiz iktisadi fenomeni, nihai nedenlerine indirgemiş olacağız. Malların değerinin büyüklüğündeki farklılıkları kasdediyorum.

Malların değerindeki farklılıkların nihai nedenleri hakkındaki soruna bir çözüm bulmakla, aynı zamanda değişik malların her birinin değerinin kendisindeki değişikliğe bağlı olarak nasıl gerçekleştiği konusundaki soruna da bir çözüm bulunmuş olur. Bütün değişiklik, zaman içindeki farklılıklardan başka bir şey ihtiva etmez. Bundan dolayı, genelde bir dizi büyüklüklerin parçaları arasındaki farklılıkların nihai nedenleriyle ilgili bir bilgiyle, aynı zamanda onlardaki değişikliklere de daha derin bir bakış elde ederiz.

A. Farklı Tatminlerin Önem Bakımından Büyüklüğündeki Farklılıklar (Sübjektif Faktör)

Farklı tatminlerin bizim için ifade ettiği önemdeki farklılıklarla ilgilendiğimizde, en ortak tecrübe ilgili bir gerçek her şeyin üstündedir. Bu gerçek, genellikle yaşamın korunması kendilerine bağlı olan tatminlerin insanlar için en büyük öneme sahip olan tatminler olması ve onlara bağlı olan hazzın (süreklilik ve yoğunluk) derecesine göre öneminin büyüklüğünün derecelere ayrılmasıdır. Böylece, eğer iktisadi davranan insanlar, yaşamlarının devamı kendisine bağlı olan bir ihtiyacın tatmini ve refahın sadece daha büyük veya daha küçük derecede olması kendisine bağlı olan diğer bir ihtiyacın tatmini arasında seçim yapmak zorunda kalırlarsa, genellikle birincisini tercih edeceklerdir. Benzer şekilde onlar, refahlarının daha yüksek bir derecede bağlı olduğu tatminleri genellikle tercih edeceklerdir. Aynı yoğunlukta olduğunda, daha uzun süreli hazları daha kısa süreli hazlara ve aynı süreklilikte olduğunda, daha yoğun hazları daha az yoğun hazlara tercih edeceklerdir.

Yaşamımızın idamesi gıda ihtiyacımızın tatminine ve aynı zamanda, yaşadığımız iklim içinde, vücutlarımızın örtünmesine ve tasarrufumuz altında barınacak bir yere sahip olmamıza bağlıdır. Fakat sadece daha yüksek bir refah düzeyi, özel bir öğretmene, bir satranç tahtasına vb. sahip olmamıza bağlıdır. Böylece, insanların özel bir öğretmenin ve bir satranç tahtasının eksik olmasından ziyade, gıda, giysi ve barınak eksikliğinden korktuklarını gözlemleriz. Onlar aynı zamanda, birinci sıradaki ihtiyaçlarının tatmininin sağlanmasına, şimdi bahsedilen durumda olduğu gibi, sadece geçici bir zevk ve refah artışı ile ilgili olan ihtiyaçlarının tatminine atfettiklerinden aslında daha büyük bir önem atfederler. Fakat bu tatminler aynı zamanda, çok farklı önem derecelerine sahiptir. Yaşamın idamesi, ne rahat bir yatağa ve ne de bir satranç tahtasına sahip olmaya bağlı değildir. Fakat bu malların kullanımı, elbette çok farklı derecelerde, refahımızın artmasına katkı sağlar. Bundan dolayı, aynı zamanda, insanların, rahat bir yatak olmaksızın veya

bir satranç tahtası olmaksızın yapma arasında bir seçim yaptıkları zaman, birincisinden çok ikincisinden seve seve vazgeçeceklerinden şüphe duyulamaz.

Biz böylece, farklı tatminlerin önem bakımından çok eşitsiz olduğunu gördük. Çünkü bazıları insanların yaşamlarını sürdürmesi bakımından tam öneme sahip tatminlerken, diğerleri refahlarını daha yüksek düzeyde, yine diğerleri daha düşük bir derecede belirleyen ve diğerleri bazı önemsiz geçici zevklerin kendisine bağlı olduğu tatminlere kadar inen, tatminlerdir. Fakat yaşam fenomeninin dikkatlice incelenmesi göstermektedir ki, farklı tatminlerin önemindeki bu farklılıklar, sadece ***farklı türlerdeki*** ihtiyaçların tatminiyle gözlemlenemez, fakat aynı zamanda bir ihtiyacın ve aynı ihtiyacın ***daha çok veya daha az tam*** tatminiyle de gözlemlenebilir.

İnsanların yaşamları genelde gıda ihtiyaçlarının tatminine bağlıdır. Fakat tükettikleri bütün gıdaların yaşamlarının veya hatta sağlıklarının korunması için (yani refahlarının devamı için) zorunlu olduğunu kabul etmek tamamen yanlış olacaktı. Herkes, yaşamını ve sağlığını tehlikeye sokmadan mutat gıdaların birini nasıl kolaylıkla atlayacağını bilir. Aslında, yaşamın idamesi için gerekli gıda miktarlarının, bir tüketim kuralı olarak, zengin kişilerin tüketimlerinin sadece küçük bir kısmını oluşturduğunu ve hatta insanların sağlığın tam korunması için gerekli olandan daha fazla yiyecek ve içecek aldıklarını, tecrübe göstermektedir. İnsanlar gıdayı bir çok nedenle tüketirler: her şeyden önce, yaşamı sürdürmek için gıda alırlar; bunun ötesinde, sağlığı korumak için ilave miktarlarda alırlar, çünkü sadece yaşamı sürdürmek için yeterli olan günlük bir besin, tecrübenin gösterdiği gibi, organik rahatsızlıklardan korunmak için çok yetersiz kalır; son olarak, halihazırda tükettikleri miktarlar yaşamı ve sağlığı korumak için yeterli olsa da, insanlar tüketimlerinden sağladıkları haz için gıdaları basit olarak daha fazla tüketirler.

Gıda ihtiyacının tatmin edilmesiyle ilgili ayrı somut davranışlar, bundan dolayı, çok farklı önem derecelerine sahiptir. Her kişinin yaşamının bu yüzden sağlandığı noktaya kadar gıda ihtiyacının tatmini, yaşamının idamesi bakımından tam öneme sahiptir. Bu miktarı aşan tüketim, tekrar belli bir noktaya kadar, sağlığının korunması (yani, refahının devamı) bakımından öneme sahiptir. Hatta bu noktanın ötesine geçen tüketim bile, -gözlemin gösterdiği gibi- sadece gittikçe azalan bir haz ile ilgili öneme sahiptir. Sonunda gıda ihtiyacının tatmininin tam olduğu belli bir limite kadar (doyum noktası) çıkar, ki bu noktadan sonra her ilave gıda tüketimi ne yaşamın sürdürülmesine ve ne de sağlığın korunmasına katkı sağlamaz. Hatta tüketici bundan haz da almaz. Onun için önce bir farksızlık durumu meydana gelir. Sonunda bir acı nedeni, sağlık için bir tehdit ve en sonunda yaşamın kendisi için bir tehlike haline gelir.

Benzer gözlemler, diğer bütün beşeri ihtiyaçların daha çok veya daha az tam tatmini bakımından da yapılabilir. Bir oda veya en azından uyumak için açık havadan korunmuş belli bir mekân, içinde bulunduğumuz iklim koşullarında

yaşamın sürdürülmesi için ve makul şekilde geniş ve ferah meskenler sağlığın korunması için gereklidir. Bununla birlikte ilaveten, eğer zenginliğe sahip olurlarsa, sadece zevkleri doğrultusunda daha fazla yerleşim yerlerine (misafir odaları, balo salonları, oyun salonları, köşkler, av kulübeleri, vb.) genellikle sahip olurlar. Böylece, barınma ihtiyacının tatmini ile ilgili ayrı somut davranışların çok farklı önem derecelerine sahip olduğunu bilmek zor değildir. Belli bir noktaya kadar, yaşamlarımız barınma ihtiyacımızın tatmin edilmesine bağlıdır. Bu noktanın ötesinde, sağlığımız daha tam bir tatmine bağlıdır. Ve yine aynı ihtiyacın tatmin edilmesi için ilave çabalar, önce daha büyük sonra daha küçük bir haz sağlayacaktır. Bu çabaların sonunda bir noktaya gelinecekti ki, her birey için, mevcut yerleşim birimlerinin ilave kullanımı onun açısından tam bir farksızlık durumu olacak ve sonunda sıkıntı bile verecekti.

Bu yüzden, bir ihtiyacın ve aynı ihtiyacın daha çok veya daha az tam bir şekilde tatmini bakımından, insanların farklı ihtiyaçları bakımından daha önce yapılana benzer bir gözlem yapmak mümkündür. İnsanların farklı ihtiyaçlarının tatminine verdikleri önemin, yaşamlarınının önemimden küçük bir geçici zevke atfettikleri öneme doğru derecelere ayrılmak suretiyle, tam bir eşitsizlik içinde olduğunu gördük. Şimdi ek olarak, herhangi bir spesifik ihtiyacın tatmininin, belli bir tamlık derecesine kadar, nispeten en yüksek önem derecesine sahip olduğunu ve ilave tatminin, sonunda söz konusu ihtiyacın daha tam bir şekilde tatmininin bir farksızlık meselesi olduğu bir aşamaya ulaşıncaya kadar, gittikçe daha küçük bir öneme sahip olduğunu görüyoruz. Dıştan bakıldığında söz konusu ihtiyacın tatminine yönelik gibi görünen her davranış, sonunda tüketici açısından sadece ilave bir öneme sahip olmayan bir aşama değil, fakat daha ziyade ona bir sıkıntı ve acı veren bir aşama meydana gelir.

Araştırmanın ilerleyen zorluklarının kavranmasını kolaylaştırmak amacıyla, önceki argümanı sayısal olarak yeniden ifade etmek için, yaşamın bağlı olduğu tatminlerin önemini 10 ile ve diğer tatminlerin daha küçük olan önemlerini sırasıyla 9, 8, 7, 6 ve devamı şeklinde göstereceğim. Bu şekilde, *farklı* tatminlerin 10 ile başlayan ve 1 ile sona eren önemi ile ilgili olarak bir skala elde ederiz.

Şimdi, bu farklı tatminlerin her biri için, hâlihazırda tatmin edilen belli bir ihtiyacın ilave tatmin davranışlarıyla nasıl azalan derecelerde öneme sahip olduğunu gösteren sayısal ifadeler verelim. Belli bir noktaya kadar yaşamlarımıza ve bu noktanın ötesinde bir refah düzeyine bağlı olan tatminler, halihazırda başarılan tatminin tamlık derecesine göre durmadan azaldığı için, 10 ile başlayan ve 0 ile sona eren bir skala elde ederiz. Benzer şekilde, en yüksek önem derecesi 9 olan tatminler için, 9 ile başlayan ve 0 ile sona eren bir skala elde ederiz ve bu böylece devam eder.

Bu şekilde çıkarılan on skala aşağıdaki tabloda gösterilmektedir[1]:

[1] Tablonun üstündeki Romen rakamları tek bir birey tarafından tüketilen farklı ticari malları

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
10	9	8	7	6	5	4	3	2
9	8	7	6	5	4	3	2	1
8	7	6	5	4	3	2	1	0
7	6	5	4	3	2	1	0	
6	5	4	3	2	1	0		
5	4	3	2	1	0			
4	3	2	1	0				
3	2	1	0					
2	1	0						
1	0							
0								

Sütun I'deki skalanın herhangi bir bireyin gıda ihtiyacı tatmininin onun için ifade ettiği önemi gösterdiğini, tatmin derecesine göre azalan bu öneme halihazırda ulaşıldığını ve sütun V'deki skalanın benzer şekilde onun tütün ihtiyacının önemini gösterdiğini varsayın. Onun gıda ihtiyacının tatmininin, belli bir tamlık derecesine kadar, tütün ihtiyacı tatmininden kesinlikle daha yüksek bir öneme

(veya ticari mal sınıflarını) gösteren sembollerdir. Her bir dikey sütunda aşağıya doğru sıralanan sayılar, gösterilen ticari malı artan tüketimiyle sonuçlanan toplam tatmine birbirini izleyen ilaveleri temsil etmektedir.

Menger, bununla birlikte, başlangıçta bağımsız değişkenini açıkça belirtmez ve izleyen tartışma içinde onu bulmak okuyucunun kendisine bırakılır. Zaman zaman, Menger, toplam tatmine birbiri arkasına yapılan ilavelerin birbirini izleyen tatmin davranışlarının sonucu olduğunu muğlak bir şekilde ifade eder, fakat daha sonra onların tüketilen ticari mal miktarına birbirini izleyen eşit ilavelerin sonucu olduğunu açıklar. Bu, bununla birlikte, meselenin sonu değildir. Tabloyu izleyen paragrafta Menger, gıdanın beşinci birimi (?) tüketildikten sonra, gıdanın altıncı biriminin tütünün birinci biriminin vereceğinden daha az ilave tatminle karşı karşıya kalan ve bu yüzden iki ticari malın tüketimini dengeye getirmek zorunda olan tablodaki bireyin durumunu tartıştığı zaman, birinci sütundaki sayıları bir diğer sütundakilerle karşılaştırır. Böyle bir karşılaştırma, tütünün bir birimi ve gıdanın bir birimi diğer bazı kaynakların (emek ve para gibi) eşit bir şekilde harcanmasıyla elde edilir şeklinde tanımlanmadıkça, geçersizdir. Çünkü, aksi halde iki birim, bireyin aralarında seçim yapmak zorunda olacağı alternatifleri oluşturmayacaktı.

Menger'in tartışmasını karşılayan minimum bir model, bu yüzden, aşağıdaki varsayımları gerektirir:

Tablodaki iktisadi birey, sadece tatminlerini sıralayamamakla kalmaz, fakat aynı zamanda nispi önem derecelerine göre kardinal değerleri de tayin edemez. Diğer bir deyişle, farklı tatminleri homojen bir birim tatmin cinsinden karşılaştırabilir.

Her bir ticari malın tüketiminden sağlanan tatmin diğer ticari malların tüketim miktarından bağımsızdır.

Her bir dikey sütunda toplam tatmine arka arkaya yapılan ilaveler, tüketilen ticari mal miktarına birbirini izleyen eşit ilavelerin sonucudur.

Farklı ticari malların ilave miktarlarının hepsi, birey tarafından diğer bir kaynağın eşit bir şekilde harcanmasıyla elde edilebilir. – Çevirmenler.

sahip olduğu açıktır. Fakat onun gıda ihtiyacı halihazırda belli bir tamlık derecesine kadar tatmin edilirse (örneğin, eğer gıda ihtiyacının ilave bir tatmini onun için, sadece bizim sayısal olarak 6 rakamı ile gösterdiğimiz öneme sahip olursa), tütün tüketimi onun açısından, gıda ihtiyacının ilave tatmini gibi aynı öneme sahip olmaya başlar. Bu yüzden birey, bu noktadan itibaren, tütün ihtiyacının tatminini gıda ihtiyacının tatmini ile dengeye getirmeye çalışacaktır. Genelde gıda ihtiyacının tatmininin onun için sağladığı önemin tütün ihtiyacının tatmininden aslında daha yüksek olmasına rağmen, gıda ihtiyacının artan tatminiyle birlikte yine de (tabloda tasvir edildiği gibi) gıda ihtiyacının tatmini ile ilgili ilave davranışların tütün ihtiyacının tatminiyle ilgili ilk davranışlardan daha küçük öneme sahip olduğu bir aşamaya gelir, ki daha az önemli olmasına rağmen bu aşamada gıda ihtiyacı hala tam olarak tatmin edilmemiştir.

Sıradan bir yaşam fenomenine bu referansla, psikolojinin zor ve daha önce araştırılmamış alanının ispatını sadece kolaylaştırmak için seçilen tablodaki sayıların anlamını tatminkar bir şekilde açıkladığına inanıyorum.

Her ne kadar şimdiye kadar burada incelenen fenomene bilim adamları tarafından çok az dikkat çekilmiş olsa da, insanlar için ayrı somut ihtiyaçların tatmininin değişen önemi, iktisadi davranan bir insanın bilincine yabancı değildir. İnsanlar nerede yaşarlarsa yaşasınlar ve hangi medeniyet düzeyinde bulunurlarsa bulunsunlar, iktisadi davranan bireylerin genelde değişik ihtiyaçlarının tatmininin nispi önemine nasıl ağırlık verdiklerini, özellikle her bir ihtiyacın daha çok veya daha az tam tatminine yol açan ayrı davranışların nispi önemine nasıl ağırlık verdiklerini ve nihayet ihtiyaçlarının mümkün olduğu ölçüde en tam bir şekilde tatminine yönelen faaliyetler (iktisadi davranış) içindeki bu karşılaştırmanın sonuçları ile nasıl yönlendirildiklerini gözlemleyebiliriz. Aslında, ihtiyaçların nispi öneminin bu şekilde ağırlıklandırılması, -tatmin edilmemiş olarak kalmaya devam eden ihtiyaçlar ve mevcut araçlara göre tatmin edilen ihtiyaçlar arasındaki bu seçim ve ikincisinin tatmin derecesinin belirlenmesi- insanların diğer bir şeyden zihinlerini daha fazla meşgul eden, iktisadi çabalarında en kapsamlı etkiye sahip olan ve hemen hemen her iktisadi davranan birey tarafından uygulanan iktisadi faaliyetin gerçek parçasıdır. Fakat farklı ihtiyaçların tatmininin ve ayrı tatmin davranışlarının farklı önem dereceleri ile ilgili beşeri bilgi, aynı zamanda malların değerlerindeki farklılıkların birinci nedenidir.

B. Ayrı Tatminlerin Belli Mallara Bağlı Olması (Objektif Faktör)

Eğer, insanların her bir belli somut ihtiyacına karşı, sadece tek bir mal mevcut olsaydı ve o mal yalnızca bir ihtiyacın tatmini için uygun olsaydı (şöyleki, bir tarafta, belli bir mal tasarrufumuz altında olmasaydı, ihtiyacın tatmini gerçekleşmeyecek-

ti, diğer tarafta, mal söz konusu somut ihtiyaca hizmet etme özelliğinde olacak diğerine olmayacaktı), malın değerinin belirlenmesi çok kolay olacaktı; malın değeri söz konusu ihtiyacın tatminine atfettiğimiz öneme eşit olacaktı. Çünkü belli bir ihtiyacın tatmin edilmesinde, belli bir malın varlığına bağımlı olduğumuz her durumda (yani, eğer mala tasarrufumuz altında sahip olmasaydık her durumda tatminin gerçekleşmeyecekti) ve o malın, aynı anda, diğer herhangi faydalı bir amaç için uygun olmadığı zaman, değer, sağladığımız tatminin bizim için ifade ettiği tam önemden başka asla diğer herhangi bir öneme ulaşamaz. Bundan dolayı, böyle bir durumda,, sağlanan tatminin bizim için öneminin daha büyük veya daha küçük olup olmamasına göre, belli bir malın bizim için değeri daha büyük veya daha küçük olacaktır. Eğer, örneğin, miyop bir birey ıssız bir adaya düşseydi ve kurtardığı mallar arasında miyopunu düzelten iki çift değil sadece bir çift gözlük bulsaydı, düzelen görme bozukluğuna atfettiği önemden dolayı, şüphesiz onun için tam öneme sahip olacak ve gözlük diğer ihtiyaçların tatmini için hiç uygun olmayacağı için kesinlikle bundan daha büyük bir öneme sahip olmayacaktı.

Fakat sıradan yaşam içinde, mevcut mallar ve ihtiyaçlarımız arasındaki ilişki genellikle daha karmaşıktır. Genellikle tek bir mal değil fakat malların bir ***miktarı***, tek bir somut ihtiyaca değil fakat bu gibi ihtiyaçların bir karışımına tekabül eder. Çok farklı önem derecelerine sahip tatminlerin bazen daha büyük ve bazen daha küçük sayıda olması, malları belli bir miktarının kontrolümüz altında olmasına bağlıdır ve malların her biri önem bakımından büyük ölçüde farklılaşan bu tatminleri gerçekleştirme yeteneğine sahiptir.

Yalnız başına yaşayan bir çiftçi, zengin bir hasattan sonra, tasarrufu altında iki yüz kileden daha fazla buğdaya sahiptir. Bunun bir kısmı, gelecek mahsule kadar kendisinin ve ailesinin yaşamlarının sürmesini ve diğer kısmı sağlığın korunmasını sağlar; üçüncü bir kısım gelecek ekim için ona tohum sağlar; dördüncü bir kısım bira, viski ve diğer lüks maddelerin üretimi için kullanılabilir; ve beşinci bir kısım sığırlarının beslenmesi için kullanılabilir. Bu daha önemli tatminleri için daha fazla kullanamayacağı geriye kalan birçok kileyi, faydalı bir şekilde mahsulü dengelemek için evcil hayvanların beslenmesine tahsis eder.

Çiftçi, bu yüzden, çok farklı önem derecelerindeki tatminleri için sahip olduğu mahsule bağımlıdır. Onunla önce kendisinin ve ailesinin yaşamlarını ve sonra kendisinin ve ailesinin sağlıklarını sağlar. Bunun dışında, onunla refahının devam etmesinin en önemli temelini oluşturan çiftliğinin kesintisiz işlemesini sağlar. Sonunda, mahsulünün bir kısmını zevkleri doğrultusunda kullanır ve bu şekilde yaparak kendisi için çok farklı önem derecelerinde olan amaçları için mahsulünü kullanmaya devam eder.

Biz böylece, -sıradan yaşamın tipik bir durumu olarak-, çok farklı önem derecelerindeki tatminlerin, daha çok basitleştirmek için tamamen homojen birimlerden oluştuğunu varsayayacağımız malların bir miktarının varlığına bağlı olduğu

bir durumu göz önüne alıyoruz. Şimdi ortaya çıkan soru şudur: veri koşullar altında, mahsulün belli bir kısmının çiftçimiz için değeri nedir? Onun ve ailesinin yaşamları sağlayan mahsul miktarı, ona tarlalarını ekme imkânı veren miktardan daha yüksek bir değere sahip olacakmıdır? Ve tarlalarını ekme imkânı veren miktar, onun için zevkleri doğrultusunda kullandığı miktardan daha büyük bir değere sahip olacakmıdır?

Mahsulün mevcut arzının değişik kısımlarıyla sağlandığı görülen tatminlerin önem bakımından, daha önceki sembollerimiz cinsinden 10 önem derecesinden 1 önem derecesine sıralanan, çok eşitsiz olduğunu kimse reddetmeyecektir. Gerçi kimse, mahsulün bazı miktarlarının (örneğin, çiftçinin gelecek mahsule kadar kendisini ve ailesini besleyecek olanlar), onun için aynı kalitedeki diğer miktarlardan (örneğin, lüks içecek yapımında kullanılacak olanlar) daha büyük bir değere sahip olacağını iddia edemeyecektir.

Farklı önem derecelerindeki tatminlerin malların belli bir miktarının kontrolüne bağlı olduğu bu ve diğer her durumda, her şeyden önce, zor bir sorunla karşı karşıyayız: hangi belirli tatmin, söz konusu malların miktarının belirli bir kısmına bağlıdır? Değer teorisindeki bu en önemli sorunun çözümü, beşeri iktisat ve değerin doğası üzerine tefekkürden çıkar.

İnsanların çabalarının ihtiyaçlarının tam olarak tatmin edilmesine ve bunun mümkün olmadığı durumda ihtiyaçlarının mümkün olduğu kadar tam bir şekilde tatminine yöneldiğini gördük. Eğer malların bir miktarı insanların değişik önemdeki ihtiyaçlarına tekabül ederse, onlar önce tatmini kendileri için en büyük öneme sahip ihtiyaçlarını tatmin edecekler veya tedarik edeceklerdir. Eğer geriye kalan herhangi bir mal varsa, onları hâlihazırda tatmin edilenlere yakın önem derecesinde olan ihtiyaçlarının tatminine yönlendireceklerdir. Daha da geriye kalanlar, önem derecesi bakımından sonra gelen ihtiyaçların tatmininde birbiri arkasına kullanılır.[2]

Eğer bir mal çok farklı türlerdeki ihtiyaçların tatminini için kullanılabilirse ve eğer, her bir ihtiyaç türü bakımından, tek tek birbirini izleyen tatmin davranışlarının her biri halihazırda tatmin edilmiş söz konusu ihtiyacın tamlık derecesine göre azalan öneme sahipse, iktisadi davranan insanlar önce, ihtiyacın türüne bakmaksızın, kendileri için en yüksek öneme sahip tatmin davranışlarını gerçekleştirmek için mevcut olan mal miktarlarını kullanacaklardır. Yakın önemde olan somut ihtiyaçlarını karşılamak için geriye kalan bazı miktarları kullanacaklar ve diğer geriye kalan miktarı daha az önemli tatminlerini gerçekleştirmek için birbiri arkasına kullanacaklardır. Bu prosedürün nihai sonucu, başarılamayan tatminlerin en önemlisinin her ihtiyaç türü için aynı öneme sahip olması ve bundan dolayı bütün ihtiyaçların, ayrı tatmin davranışlarının eşit bir önem derecesine kadar tatmin ediliyor olmasıdır.

[2] Sonraki paragraf orijinalinde dipnotta yer almıştır. – Çevirmenler.

İktisadi davranan bir bireyin sahip olduğu malların bir miktarının belli bir biriminin onun için hangi değere sahip olduğunu sormaktayız. Eğer bu şekilde sorulursa, sorumuz değerin doğası bakımından daha kesin bir şekilde ifade edilebilir: eğer iktisadi davranan birey tasarrufu altında söz konusu birime sahip olmasaydı, -yani, söz konusu birimden daha küçük bir toplam miktarın kontrolüne sahip olsaydı- hangi tatmine ulaşılamayacaktı? Beşeri iktisadın doğası ile ilgili önceki açıklamadan çıkan cevap, her iktisadi bireyin bu durumda, hala kendisi için geriye kalan malların miktarıyla, kesinlikle daha önemli ihtiyaçlarını tatmin edeceği ve daha az önemli olanların tatmininden vazgeçeceği şeklindedir. Böylece, önceden elde edilen bütün tatminlerden, sadece onun için en küçük öneme sahip olan birine şimdi ulaşılabilecekti.

Bundan dolayı, her somut durumda, iktisadi davranan bir bireyin tasarrufu altındaki bir malın toplam miktarı vasıtasıyla karşılanan bütün tatminlerden, sadece onun için en az öneme sahip olanlar toplam miktarın belli bir kısmının varlığına bağlıdır. Bu yüzden, malın mevcut toplam miktarının bir kısmının bu kişi için değeri, toplam miktarla karşılanan ve eşit bir kısmıyla başarılan tatminler arasında en az önemli tatminlerin onun için ifade ettiği öneme eşittir.[3]

Bir bireyin önem bakımından 10'dan 1'e kadar değişen bütün ihtiyaçlarının tam tatmini için bir malın 10 ayrı birimine (veya ölçeğe) ihtiyaç duyduğunu, fakat tasarrufu altında malın sadece 7 birimine (veya sadece 7 ölçeğe) sahip olduğunu varsayın. Beşeri iktisadın doğası hakkında söylenen şeyden, bu bireyin tasarrufu altındaki miktarla (7 birim) mal ile ilgili ihtiyaçlarından sadece önem bakımından 10'dan 4'e kadar sıralananları tatmin edeceği ve önem bakımından 3'den 1'e kadar sıralananların tatmin edilmeden kalacağı doğrudan aşikârdır. Bu durumda 7 biriminden (veya ölçeğinden) birinin söz konusu iktisadi birey için değeri nedir? Malların değerinin doğası hakkında öğrendiklerimize göre, bu soru şu soruyla eşdeğerdir: eğer söz konusu birey tasarrufu altında 7 birim (veya ölçek) yerine sadece 6 birime sahip olsaydı, elde edilecek tatminlerin önemi ne olur? Eğer bazı olaylar onu 7 birim (veya ölçek) malın 1 biriminden mahrum etmiş olsaydı, söz konusu kişinin kalan 6 birimi daha önemli ihtiyaçlarını tatmin etmek için kullanacağı ve en az önemli bir ihtiyacını ihmal edeceği açıktır. Bundan dolayı, bir malın (veya ölçeğin) kaybolmasının sonucu, önemi 10'dan 5'e kadar sıralanan tatminler (veya ihtiyaçları tatmin davranışları) önceki gibi gerçekleşecekken, 7 birimin toplam mevcut miktarıyla sağlanan bütün tatminlerden sadece en az önemli olanının (yani, önemi 4 olarak gösterilen tatminin) kaybolması olacaktı. Bu durumda, bu yüzden, sadece önemi 4 ile gösterilen bir tatmin, tek bir birimin (veya ölçeğin) kontrolüne bağlı olacak ve söz konusu birey malın 7 biriminin (veya ölçeğinin) kontrolüne sahip olmaya devam ettiği müddetçe, her bir birimin (veya ölçeğin) değeri bu tatminin önemine eşit olacaktır. Çünkü, 4 önem derecesiyle malın mev-

[3] Sonraki paragraf orijinalinde dipnotta yer almıştır. – Çevirmenler.

cut miktarının bir birimine (veya ölçeğine) bağlı olan sadece bu tatmindir. Diğer şeyler eşitken, eğer söz konusu iktisadi birey için malın sadece 5 birimi (veya ölçeği) mevcut olsaydı, -bu iktisadi durum devam ettiği sürece- malın her bir ayrı biriminin veya kısmi miktarının onun için sayısal olarak 6 rakamı ile gösterilen bir öneme sahip olacağı açıktır. Eğer 3 birime sahip olsaydı, her bir birim onun için sayısal olarak 8 rakamı ile gösterilen bir öneme sahip olacaktı. Son olarak, eğer sadece tek bir mala sahip olsaydı, onun önemi 10'a eşit olacaktı.

Belli durumlarla ilgili bir rakamın burada incelenmesi, burada ortaya konulan prensipleri tam olarak aydınlatacaktır ve bazı okuyuculara sıkıcı görüneceğimi bilsem bile, bu önemli işten kaçınmak istemem. Adam Smith'in yolundan giderek, açıklamaya açıklık kazandırmak için biraz sıkıcı olmayı göze alacağım.

En basit durumla başlamak için, yalnız bir iktisadi davranan bireyin denizde kayalık bir adada yaşadığını, adada sadece tek bir memba kaynağı bulduğunu ve tatlı su ihtiyacını tatmin için sadece ona bağımlı olduğunu varsayın. Bu yalnız bireyin: (a) yaşamının devamı için günlük bir birim suya, (b) sütü ve eti ona en gerekli geçim araçlarını sağlayan hayvanlar için on dokuz birim suya, (c) kısmen, sadece yaşamının devamı için değil fakat aynı zamanda sağlığının korunması için gerekli tam miktarı tüketebilmesi; kısmen de, bir dereceye kadar sağlığının ve genel refahının devamı için gerekli olan, vücudunu, elbiselerini ve araç-gereçlerini temizlemek; ve kısmen sütünü ve etini elzem bulduğu bazı ilave hayvanların sulanması için kırk birim suya, ve son olarak (d) kısmen bahçe çiçekleri, kısmen yaşamının ve sağlığının idamesi için değil fakat basit olarak daha çeşitlenmiş bir günlük beslenme veya sadece arkadaşlık amacıyla beslediği bazı hayvanlar için günlük ilave kırk birim suya ihtiyaç duyduğunu varsayın. Bu toplam yüz birim sudan daha fazlasını nasıl kullanacağını bilmediğini de varsayın.

Kaynak, sadece bütün ihtiyaçlarının tatminine yetebilecek kadar değil, fakat her gün binlerce kova suyun denize akmasına izin verecek kadar bol su sağladığı ve böylece ihtiyaçlarının hiçbirinin tatmini tasarrufu altında bir birim daha fazla veya bir birim daha az suya (örneğin bir tam kova) sahip olup olmamasına bağlı olmadığı sürece, suyun bir birimi, daha önce gördüğümüz gibi, ne iktisadi karaktere ne de onun için bir değere sahip olmayacaktır. Böylece suyun değerinin büyüklüğü bir sorun olmayabilir. Fakat eğer doğal bir olay şimdi aniden kaynağın kısmen yok olmasına neden olsaydı ve eğer ada sakinimiz, bir sonuç olarak, ihtiyaçlarının tam tatmini için 100 birime ihtiyaç duymaya devam ederken tasarrufu altında sadece 90 birim suya sahip olsaydı, bir ihtiyacın tatmininin o zaman suyun toplam arzının her bir kısmının varlığına bağlı olacağı ve böylece suyun her bir belli biriminin onun için değer olarak isimlendirdiğimiz öneme ulaşacağı açıktır.

Her ne kadar bu durumda, tatminlerinden hangisinin onun için mevcut olan 90 birim suya, hangisinin örneğin 10 birim suya bağlı olduğunu şimdi sorarsak,

sorumuz aşağıdaki biçimi alır: eğer tasarrufu altındaki arzın bu belli kısmına sahip olmasaydı, yani eğer ihtiyaçlarına yeten birimlerin yerine sadece 80 birim suya sahip olsaydı, yalnız bireyimizin hangi tatminleri gerçekleşmeyecekti?

Hiçbir şey, iktisadi davranan bireyimizin, günlük sadece 80 birim mevcut suya sahip olduğunda bile, yaşamının idamesi için gerekli olan miktarı tüketmeye devam edecek ve hayatta kalması için zorunlu olan bir çok hayvanı mümkün olduğu kadar koruyacak olmasından daha kesin değildir. Bu amaçlar, günlük sadece 20 birim su gerektirdiği için, geriye kalan 60 birimi önce sağlığının ve sürmekte olan genel refahının bağlı olduğu bütün ihtiyaçlarının tatminine tahsis edecekti. Bu amaç için günlük sadece toplam 40 kova suya ihtiyaç duyduğu için, geriye sadece zevkleri doğrultusunda kullanabileceği 20 birim su kalacaktı. Son 20 birim böylece, ya çiçek bahçesinin ya da sadece kendi zevki için sahip olduğu hayvanların devamını sağlayabilirdi. O kesinlikle, bu iki tatminden kendisi için daha önemli görüneni seçecek ve daha az önemli olanı ihmal edecekti.

Bizim Crusoe, kendisi için günlük mevcut 90 birim suya sahip olduğu zaman, tasarrufu altında bu miktar suya mı yoksa 10 birim daha az suya mı sahip olmaya devam edeceği sorusu, onun için, günlük 10 birim su ile tatmin edilen en az önemli ihtiyaçlarını tatmin etmeye devam edecek bir pozisyonda olup olmayacağı sorusu ile eşdeğerdir. Bu yüzden, ihtiyaçlarına yeten toplam birimlere sahip olmaya devam ettiği sürece, 10 birim su sadece en az önemli tatminlerin önemine, -yani, sadece nispeten önemsiz hazların önemine- sahip olacaktır.

Şimdi, sadece suyun olduğu ekonomideki bireye su sağlayan kaynağın, günlük sadece 40 birim suyun onun için mevcut olduğu düzeye kadar, daha fazla tükendiğini varsayın. Şimdi tekrar, daha önce olduğu gibi, yaşamının ve refahının idamesi suyun bu toplam miktarının varlığına bağlı olacaktır. Fakat durum önemli bir açıdan değişti. Eğer daha önce onun zevklerinden ve konforlarından herhangi biri toplam arzın, bir bakıma pratik olarak önemli, her bir parçasının (örneğin bir biriminin) varlığına bağlı olsaydı, şimdi günlük mevcut olan suyun bir birim daha fazla mı yoksa bir birim daha az mı olduğu sorusu, bizim Crusoe için, zaten sağlığının veya genel refahının daha tam veya daha az tam korunması ile ilgili bir sorudur. Diğer bir deyişle, eğer bir birim kaybetseydi, sonuç, sağlığının ve genel refahının korunması tatmin edilmesine bağlı olan ihtiyaçlarından birini artık tatmin edemeyecekti. Tasarrufu altında günlük yüzlerce kova suya sahip olduğu sürece, tek bir kova suyun bizim Crusoe için ne olursa olsun bir değere sahip olmamasına ve daha sonra, sadece ihtiyaçlarına yeten günlük suya sahip olduğu zaman, her birimin sadece kendisine bağlı olan belli bir hazzın önemine sahip olmasına rağmen, şimdi hala mevcut olan kırk birimin her bir parçası onun için daha önemli tatminlerin önemine sahiptir. Çünkü şimdi, tatmin edilmemesi sağlığını ve sürmekte olan refahını bozan ihtiyaçlarının tatmini, kırk birimin her bir birimine bağlıdır. Fakat malların her bir miktarının değeri, ona bağlı olan

tatminlerin önemine eşittir. Eğer bizim Crusoe için suyun bir biriminin değeri, ilk başta sıfıra eşit ve ikinci durumda bire eşit olsaydı, şimdi zaten sayısal olarak altı rakamı gibi bir şeyle gösterilecekti.

Sürmekte olan kuraklıkla birlikte su kaynağının gittikçe daha fazla tükendiğini ve sonunda sadece bu yalnız bireyin yaşamını güçbelâ sürdürmesi için gerekli olan günlük su miktarını (bundan dolayı örneğimizde yaklaşık olarak 20 birim, çünkü çoğu kendisi ve sütü ve eti olmadan hayatta kalamayacağı sürüsündeki hayvanlar için ihtiyaç duymaktadır) sağladığını varsayın. Böyle bir durumda, onun için mevcut olan suyun pratik bakımdan önemli her bir miktarı yaşamının idamesi konusunda tam öneme sahip olacağı açıktır. Bundan dolayı suyun bir birimi, hala öncekinden daha yüksek bir değere, sayısal olarak 10 rakamıyla ifade edilen bir değere sahip olacaktı.

Böylece, birinci durumumuzda, birey tasarrufu altında günlük binlerce kova suya sahip olduğu sürece, bu miktarın küçük bir kısmının, örneğin bir kovanın, hiçbir tatmin çeşidi tek bir kovaya bağlı olmadığı için, onun açısından kesinlikle değer taşımadığını gördük. İkinci durumda, hâlihazırda ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek kadar mevcut olan miktarın belli bir biriminin, bazı küçük zevklerin önemine sahip olduğunu gördük. Çünkü ihtiyaçları karşılamaya yeten birimlere bağlı olan en az önemli tatminler bu zevklerdi. Günlük sadece 40 birim suyun tasarrufu altında olduğu üçüncü durumda, daha önemli tatminlerin her bir somut birime bağlı olduğunu gördük. Dördüncü durumda, hala daha önemli olan tatminler her bir somut birime bağlı oldular. Her bir birbirini izleyen durumda, geriye kalan birimlerin değerinin, birbiri arkasına ortaya çıkan daha önemli tatminlere bağlı olduğunu gördük.

Daha komplike (sosyal) ilişkilere geçmek için, yelkenli bir geminin karaya varabilmek için 20 seyir günü daha olduğunu, bir kaza nedeniyle gıda stoklarının hemen hemen tamamen yok olduğunu ve sadece her gemi adamının 20 gün yaşamını sürdürmeye yetecek bir çeşit, örneğin bisküvi, gıda miktarının olduğunu varsayın. Bu, seyretmekte olan yelkenli gemideki kişilerin belli ihtiyaçlarının, belli bir malın sadece tam miktarının kontrolüne tekabül ettiği, bu ihtiyaçların tatmininin tamamen malın mevcut miktarına bağlı olduğu bir durumdur. Eğer gemidekilerin yaşamlarının, onların her birinin günlük sadece yarım libre bisküvi tüketmeleri şartıyla idame edebileceği ve her bir yolcunun fiilen 10 libre bisküviye sahip olduğu varsayılırsa, o zaman gıdanın bu miktarı her bir yolcu için yaşamının idamesi bakımından tam öneme sahip olacaktır. Bu gibi koşullar altında, yaşamına her halükarda değer veren hiç kimse, gıdanın bu miktarından veya hatta onun değer verilebilir bir parçasından, gıda maddesinden başka bir mal için, hatta olağan yaşamın en değerli malı için feragat etmeye ikna edilemezdi. Eğer, örneğin, gemide yolculuk eden zengin bir adam, kıt miktarların kaçınılmaz bir sonucu olan açlık sancılarını dindirmek için, aynı miktar bisküvi karşılığında bir

altın İngiliz lirası teklif etseydi, gemi arkadaşlarından böyle bir pazarlığı kabul etmek için hazır kimseyi bulamayacaktı.

Sonra, gemideki yolcuların her birinin, hâlihazırda bahsedilen 10 libreye ilaveten, geminin bisküvitlerinin diğer beş libresinin kontrolüne sahip olduğunu varsayın. Bu durumda onların yaşamları, artık bisküvitlerin tek bir libresini kontrol etmelerine bağlı olmayacaktır. Çünkü, yaşamlarını tehlikeye sokmaksızın, bir libre kontrollerinden geri alınabilir veya onlar tarafından gıda maddesinden başka mallarla mübadele edilebilirdi. Onların mutlak yaşamları artık gıdanın bir libresine bağlı olmasa bile, onun bir libresi yine de, sağlıklarının korunmasının bir aracı olduğu kadar açlık sancılarına karşı da bir koruma sağlar. Çünkü herkesin korkusu tasarrufları altında sadece on libre bisküviye sahip olmak olacağı için, 20 gün devam eden böyle bir eksik beslenme, refahları üzerinde şüphesiz zararlı bir etkiye sahip olacaktı. Bu gibi koşullar altında, her ne kadar bisküvitlerin tek bir libresi yaşamlarının idamesi bakımından onlar için artık bir öneme sahip olmayacak olsa da, sağlığın ve refahın korunması bisküvitlerin tek bir libresine bağlı olduğu sürece, sağlıklarının ve refahlarının korunmasını ona bağlayan herkes için yine de öneme sahip olacaktı.

Son olarak, geminin mutfağındaki bütün gıda stoklarının tamamen tükendiğini; yolcuların da kendilerine ait hiçbir gıdaya sahip olmadıklarını; geminin binlerce bisküvi ağırlığında bir kargoyla yüklü olduğunu; ve gemi kaptanının, bu felaketin bir sonucu olan yolcuların bu talihsiz durumlarını göz önüne alarak, herkese istediği zaman kendisini bisküvilerle beslemesi için izin verdiğini varsayalım. Yolcular, elbette, açlıklarını dindirmek için bisküvileri alacaklardır. Fakat böyle bir durumda, 20 gün boyunca bütün yiyeceği aksi takdirde yalnızca bisküviden oluşacak olan gemideki bir yolcu için, bisküvitlerin bir libresi olağanüstü küçük bir değere ve belki de hiçbir değere sahip olmayacakken, lezzetli bir et parçasının hatırı sayılır bir değere sahip olacağından hiç kimse şüphe duymayacaktır.

Niçin bisküvitlerin bir libresini kontrol etmek, bu durumların birincisinde gemideki her bir yolcu için yaşamının idamesi bakımından tam bir öneme, ikinci durumda hala çok büyük bir öneme, fakat üçüncü durumda ne olursa olsun hiçbir öneme veya bir dereceye kadar aşırı düşük bir öneme sahipti?

Ne kişilikleri ne de gereklilikleri değişmediği için, üç durumda da yolcuların ihtiyaçları aynı kaldı. Bununla birlikte her durumda, bu gereklilikler için var olan mal miktarı değişmiştir. Yolcular tarafından gıda ile gerekliliklerin özdeş olmasına karşılık, birinci durumda kişi başına 10 libre gıda, ikinci durumda daha büyük miktar gıda ve üçüncü durumda daha büyük miktarda gıda vardı. Bundan dolayı, bir durumdan diğerine, gıdanın tek bir birimine bağlı olan tatminlerin önemi gittikçe azaldı.

Fakat, ilk başta yalnız bir bireyle ve sonra insanlığın geri kalan kısmından geçici olarak izole edilmiş bir grup içinde burada gözlemleyebildiğimiz şey, ge-

nelde bir topluluğun ve beşeri toplumun daha kompleks ilişkileri için aynı derecede geçerlidir. Bir ülkede yaşayanların bir ürün başarısızlığı, sonra ortalama bir ürün ve nihayet bir ürün patlamasını izleyen bir yıl içndeki durumu, yukarıda tanımlananlarla doğası itibariyle benzer ilişkiler sunmaktadır. Burada da, kesin belli gerekliliklere karşılık, birinci durumda mevcut olan gıda miktarı ikinci durumdan ve ikinci durumdaki miktar üçüncü durumdan daha azdır. Bu yüzden, bu üç durumda da, toplam arzın tek tek birimlerine bağlı olan tatminlerin önemi büyük ölçüde değişir.

Eğer henüz bir ürün patlaması yaşamış bir ülkede 100.000 kile buğdaya sahip bir tahıl ambarı yanıp kül olursa, felaketin etkisi, en çok alkolün daha az üretilecek olması veya nüfusun daha fakir kesiminin en kötü ihtimalle yokluk çekmeden bir derece daha kıt beslenecek olmaları şeklinde olacak; eğer felaket vasat bir üründen sonra ortaya çıkarsa, bir çok kişi halihazırda daha önemli olan tatminlerden vazgeçmek zorunda kalacak; ve eğer talihsizlik bir kıtlıkla aynı zamanda meydana gelirse, pek çok insan açlıktan ölecektir. Üç durumun her birinde, çok farklı önem derecelerindeki tatminler, söz konusu insanlar için mevcut olan ürünün her bir somut birimine bağlıdır ve bu nedenle ürünün bir biriminin değeri üç durumda büyük ölçüde değişir.

Söylenenleri özetlersek, şimdiye kadarki araştırmamızın sonucu olarak aşağıdaki prensipleri elde ederiz:

(1) Malların bizim için ifade ettiği ve değer olarak isimlendirdiğimiz önem, sadece isnat edilir. Temelde, yaşamımızın ve refahımızın sürmesi onlara bağlı olduğu için, sadece tatminler bizim için öneme sahiptir. Fakat biz mantıki olarak bu önemi, bu tatminlerin varlığına bağlı olduğunun bilincinde olduğumuz mallara isnat ederiz.

(2) Somut ihtiyaçlar ile ilgili farklı tatminlerin bizim için ifade ettiği önemin büyüklükleri (tek tek mallar vasıtasıyla geçekleştirilebilen ayrı tatmin davranışları) eşit değildir ve onların değer ölçüsü, yaşamımızın ve refahınızın sürmesi ile ilgili önem derecelerine dayanır.

(3) Tatminlerimizle ilgili olarak mallara isnat edilen önemin büyüklükleri, -yani, değerlerinin büyüklükleri- bu yüzden aynı zamanda eşit değildir ve onların değer ölçüsü, söz konusu mallara bağlı olan tatminlerin bizim için ifade ettiği önem derecesine dayanır.

(4) Her bir belli durumda, bir malın mevcut toplam miktarıyla sağlanan bütün tatminlerden, sadece iktisadi davranan birey için en az öneme sahip olanlar, toplam miktarın belli bir kısmının kontrolüne bağlıdır.

(5) İktisadi davranan bir bireyin tasarrufu altındaki belli bir malın veya bir malın toplam miktarının belli bir kısmının değeri, böylece onun için, mevcut

toplam miktarla sağlanan ve eşit bir kısmıyla başarılan en az önemli tatminlerin önemine eşittir. Çünkü ilgilendiği bu en az önemli tatminler bakımından iktisadi birey, belli bir malın varlığına veya bir malın belli bir miktarına bağlıdır.[4]

Böylece, bu noktaya kadar olan araştırmamızda, malların değerlerindeki farklılıkların aslını nihai nedenlerine ininceye kadar araştırıp bulduk ve aynı zamanda insanlar tarafından malların değeri hakkında hüküm verilirken kullanılan nihai ve orijinal ölçüyü de bulduk.

Ne söylendiği doğru bir şekilde anlaşılırsa, iki veya daha fazla somut mal veya malların miktarları arasındaki farklılıkları belirleyen nedenlerin açıklanması ile ilgili bir problemin çözümünde hiçbir zorluk olamaz.

Eğer biz örneğin, altın veya elmasın bir libresinin çok ufak bir kısmı genellikle çok yüksek bir değer ifade ederken, niçin olağan yaşam koşulları altında içme suyunun bir libresinin ne olursa olsun bizim için değere sahip olmadığını sorarsak, cevap aşağıdaki gibidir: Elmaslar ve altınlar o kadar kıttır ki, basit bir hesaplamanın gösterceği gibi, insanlık için mevcut bütün elmaslar bir sandıkta ve bütün altınlar tek bir geniş odada muhafaza edilebilirdi. İçme suyu, diğer taraftan, yeryüzünde o kadar çok miktarlardadır ki, onun tamamını içine almak için yeterli büyüklükte bir su deposu tahayyül edilemez. Bundan dolayı insanlar, genellikle içme suyu ile ilgili ihtiyaçlarını sadece tam olarak tatmin etme değil fakat, ek olarak, aynı zamanda mevcut toplam miktarı tüketemeyecekleri için onun büyük miktarlarının kullanılmadan akıp gitmesine izin verme durumunda iken, altın ve elmasların tatminine hizmet ettikleri sadece en önemli ihtiyaçlarını tatmin edebilirler. Olağan koşullar altında, bu yüzden, insanlar içme suyunun belli bir miktarını kontrol edemeseler bile, hiçbir beşeri ihtiyaç tatmin edilmemiş olarak kalmak zorunda olmayacaktı. Altın ve elmaslarla, diğer taraftan, toplam mevcut miktarla sağlanan en az önemli tatminler bile, iktisadi davranan insanlar için hala nispeten yüksek bir öneme sahip olur. Böylece, içme suyunun belli miktarları genellikle iktisadi davranan insanlar için hiçbir değere sahip olmaz, fakat altın ve elmasların belli miktarları yüksek bir değere sahip olur.

Bütün bunlar sadece, bizim için içme suyunun bol miktarlarda ve altın ve elmasların çok küçük miktarlarda mevcut olduğu olağan yaşam koşulları için geçerlidir. Bununla birlikte, bir yolcunun yaşamının çoğu kez bir içme suyuna bağlı olduğu çölde, bir birey için daha önemli tatminlerin altının bir libresinden bile daha çok suyun bir libresine bağlı olduğu kesinlikle anlaşılabilir. Böyle bir durumda, suyun bir libresinin değeri, ilgili birey için, altının bir libresinin değerinden netice itibariyle daha büyük olacaktı. Böyle bir ilişkinin veya benzer bir ilişkinin fiilen, henüz tanımladığımız iktisadi durumda ortaya çıktığını tecrübe bize öğretir.

[4] Orijinalinde dipnotta yer alan madde için Ek D'ye bakınız.

C. Malların Kalitesindeki Farklılıkların Değerleri Üzerindeki Etkisi

Beşeri ihtiyaçlar çoğu kez farklı tiplerdeki mallar tarafından ve yine daha sık bir şekilde tipine göre değil fakat türüne göre farklılaşan mallar tarafından tatmin edilebilir. Bir taraftan beşeri ihtiyaçların belli bileşimleriyle ve onların tatminiyle ilgili mevcut malların miktarlarıyla ilgilendiğimizde, diğer taraftan ihtiyaçlar, bu yüzden, her zaman homojen malların miktarlarına tekabül etmez, fakat çoğu kez farklı tiplerdeki mallara ve yine daha sık bir şekilde farklı türlerdeki mallara tekabül eder.

Açıklamanın daha basit olması için, şimdiye kadar mallar arasındaki farklılıkların göz önüne alınmasını atladım ve önceki bölümlerde sadece, tamamen homojen olan malların miktarlarının spesifik bir tipteki ihtiyaçlara tekabül ettiği durumları göz önüne aldım (onların önemlerinin halihazırda ulaşılan tatminin tamlık derecesine göre azaldığı şeklinde özellikle belirterek). Bu şekilde, mevcut mallardaki farklılıkların malların değeri üzerinde meydana getirdiği etkiyi daha fazla vurgulayabirdim.

Şimdi göz önüne alınmak için geriye kalan durumlar, belli beşeri ihtiyaçların farklı tiplerdeki veya türlerdeki mallarla tatmin edilebildiği durumlardır. Bu durumlarda, bu yüzden, belli beşeri gereklilikler, ayrı kısımları kalitatif olarak farklı olan malların mevcut miktarlarına tekabül etmektedir.

Bu bağlamda önce, mallar arasındaki farklılıkların, tiplerle veya türlerle ilgili farklılıklar olsa da, beşeri ihtiyaçların tatmininin hiçbir şekilde bu farklılıklardan etkilenmediği durumda, belli bir arzın farklı birimlerinin değerini etkileyemeyeceğini not edilmelidir. Dışsal görünüm bakımından farklı tiplere veya türlere ait olabilseler bile, özdeş bir biçimde beşeri ihtiyaçları tatmin eden mallar, bu nedenle iktisadi bakış açısından tamamen homojen olarak görülürler.

Eğer iki mal arasında tip ve tür bakımından farklılıklar, değerlerindeki farklılıklardan sorumlu olursa, onların beşeri ihtiyaçları tatmin etmek için aynı zamanda farklı kapasitelere sahip olması gerekir. Diğer bir deyişle onların, iktisadi bakış açısından *kalitedeki* farklılıklar olarak isimlendirdiğimiz şeye sahip olması gerekir. Kalitedeki farklılıkların belli malların değeri üzerinde meydana getirdiği etkinin incelenmesi, bu yüzden aşağıdaki araştırmanın konusudur.

İktisadi bir bakış açısından, mallar arasındaki kalitatif farklılıklar iki tür olabilir. Beşeri ihtiyaçlar, *kalitatif* bakımından farklı malların eşit miktarları vasıtasıyla, ya *kantitatif* ya da *kalitatif* olarak farklı biçimde tatmin edilebilir. Örneğin beşeri ısınma ihtiyacı, aynı miktar çam ağacı kerestesine nazaran belli bir miktar kayın ağacı kerestesi ile *kantitatif olarak* daha yoğun bir biçimde tatmin edilebilir. Fakat eşit gıda değerindeki eşit gıda maddeleri miktarları, gıda ihtiyacını kalitatif

olarak farklı biçimlerde tatmin edebilir. Çünkü diğer bir tabak yemek hiç haz vermeyebilir ya da daha düşük (bayağı) bir haz verebilirken, bir tabak gıdanın tüketimi, örneğin, haz verebilir. Birinci kategorideki mallarla, düşük kalite daha büyük bir miktarlarla tam olarak telafi edilebilir, fakat ikinci kategorideki mallarla bu imkânsızdır. Çam ağacı, kızılağaç veya fıstık çamı, ısınma amaçları için kayın ağacının yerine kullanılabilir ve eğer iktisadi davranan insanlar için sadece düşük karbon içerikli kömür, düşük mazı tozu içerikli meşe ağacı kabuğu ve yavaş çalışan sıradan emek hizmetleri veya daha az etkin gündelikçiler büyük miktarlarda yeteri kadar mevcut olursa, onlar genellikle daha yüksek kalitedeki mallar yerine mükemmel bir şekilde kullanılabilir. Fakat lezzetsiz gıda ve içkiler, karanlık ve rutubetli odalar, sıradan doktorların hizmetleri vb. en büyük miktarlarda mevcut olsa bile, ihtiyaçlarımızı daha yüksek kalitedeki uygun mallar kadar ***kaliteli bir şekilde*** asla tatmin edemezler.

İktisadi davranan bireyler bir malın değerini takdir ettikleri zaman, bu tamamen, gördüğümüz gibi, malın kontrolüne bağlı olan o ihtiyaçların tatmininin önemini hesaplama sorunudur. Belli bir tatmine neden olacak olan bir mal miktarı, bununla birlikte, değer biçmede sadece tali bir faktördür. Çünkü, eğer daha yüksek kalitedeki bir malın daha küçük miktarları, beşeri bir ihtiyacı, daha düşük kalitedeki bir malın daha büyük miktarlarıyla aynı biçimde (yani, kantitatif ve kalitatif bakımdan özdeş olarak) tatmin edecekse, daha yüksek kalitedeki malın daha küçük miktarlarının, iktisadi davranan insanlar için, daha düşük kalitedeki malın daha büyük miktarlarıyla aynı değere sahip olacağı açıktır. Böylece, birinci türün farklı kalitelere sahip mallarının eşit miktarları, işaret edilen oranda eşit olmayan değerler gösterecektir. Eğer, örneğin, meşe ağacı kabuğunun değerinin belirlenmesinde sadece onun mazı tozu içeriğini hesaba katarsak ve bir tabakanın yedi yüz librelik ağırlığı diğer bir tabakanın sekiz yüz librelik ağırlığı ile aynı etkinliğe sahip olursa, meşe ağacı kabuğu kullanan sanatkarlar için de birinci miktar ikinci miktarla aynı değere sahip olacaktır. Bu malları sadece eşit iktisadi etkinlik miktarlarına indirgemek suretiyle (bütün bu gibi durumlarda insanların iktisadi faaliyetlerinde fiilen kullanılan bir prosedür) farklı kalitelerdeki belli miktarların değerinin belirlenmesindeki güçlük giderilmiş olur (onların etkinlikleri sadece kantitatif olarak farklı olduğu sürece). Bu şekilde, inceleme altındaki daha komplike durum, daha önce açıklanan basit ilişkiye indirgenir.

Farklı kalitelerin belli malların değerleri üzerindeki etkisi ile ilgili sorun, mallar arasındaki kalitatif farklılıklar ihtiyaçların kalitatif olarak farklı şekillerde tatmin edilmesine neden olduğu zaman, daha karmaşıktır. Değerin belirlenmesi ile ilgili genel prensip hakkında söylenen şeyden sonra, bunun, sadece genel tipteki belli bir malın değil fakat aynı zamanda, bu durumda da, onun değerini belirleyen faktör olan bu ihtiyaçlara uygun spesifik kalitenin kontrolüne sahip olmadığımızda, tatmin edilmeden kalacak olan ihtiyaçların önemi olduğundan şüphe

duyulamaz. Burada tartışmaya devam ettiğim zorluk, bu yüzden, toplam bir ihtiyaç grubu, çeşitli birimleri bu ihtiyaçları kalitatif olarak farklı şekillerde tatmin etme özelliğinde olan mallara tekabül ettiği zaman, bu mallara uygulanamayan değerin belirlenmesi ile ilgili genel prensibe dayanmaz, fakat daha ziyade belli bir somut mala bağlı olan belli tatminin belirlenmesine dayanır. Diğer bir deyişle, değerin belirlenmesi ile ilgili genel prensibin beşeri iktisadi faaliyete pratik tatbikine dayanır. Bu problemin çözümü aşağıdaki mülahazalardan çıkar.

İktisadi davranan bireyler sahip oldukları malları, var olan kalite farklılıklarına bakmaksızın kullanmazlar. Örneğin tasarrufu altında farklı kalitelerde ürüne sahip olan bir çiftçi, orta kalitedeki ürünü sığırlarını beslemek ve en iyisini de gıda ve içki üretimi için kullanırken, en kötüsünü tohumluk olarak kullanmaz. Farklı kalitelerdeki ürünleri bir veya diğer bir amaç için fark gözetmeksizin de kullanmaz. Daha ziyade, gerekliliklerıyle ilgili bir görüşle, en iyi kaliteyi tohum dikimi için, geriye kalan en iyisini gıda ve içki için ve en zayıf kalitedeki ürünü sığırları beslemek için kullanır.

Birimleri homojen olan mallarla, bir malın toplam mevcut miktarı, onun vasıtasıyla tatmin edilebilen somut ihtiyaçların toplamına tekabül eder. Fakat bir malın farklı birimlerinin beşeri ihtiyaçları kalitatif olarak farklı şekillerde tatmin ettiği durumlarda, bir malın toplam mevcut miktarı artık toplam ihtiyaçlara tekabül etmez; bunun yerine spesifik kalitedeki her bir mevcut miktar, iktisadi davranan bireylerin uygun spesifik ihtiyaçlarına tekabül eder.

Eğer, belli bir tüketim amacı bakımından, belli bir kalitedeki bir mal bir diğer kalitedeki mallarla kesinlikle ikame edilemiyorsa, daha önce gösterilen değer belirleme prensibi tam olarak ve doğrudan o malın belli miktarlarına uygulanır. Böylece, böyle bir malın belli bir biriminin değeri, bu belli kalitedeki malın mevcut toplam miktarıyla elde edilen en az önemli tatminin önemine eşittir. Çünkü bu tatmin bakımından, bu kalitenin belli biriminin kontrolüne fiilen bağlıyız.

Fakat, her ne kadar kalitatif olarak farklı şekillerde olsa da, beşeri ihtiyaçlar farklı kalitelerdeki mallar vasıtasıyla tatmin edilebilir. Eğer belli kalitedeki mallar, aynı etkinlikte olmasa bile, diğer kalitedeki mallarla ikame edilebilirse, yüksek kalitedeki malların bir biriminin değeri daha yüksek kalitedeki malların sağladığı en az önemli tatminin önemi ile kota değeri[5] arasındaki farktır: (1) söz konusu ihtiyacı tatmin edebilen daha düşük kalitedeki malın değeri ne kadar küçük olursa ve (2) insanlar için söz konusu ihtiyacı daha yüksek kalitedeki mal ile tatmin etmenin önemi ile daha düşük kalitedeki mal ile tatmin etmenin önemi arasındaki fark ne kadar küçük olursa, kota değeri o kadar büyük olur.

[5] "Werthquote." Menger bu önermenin altındaki argümanı 163'den 165. sayfaya kadar etraflıca anlatır. Fakat mevcut pasajın kısa oluşu ve özel durumuna bağlı olarak açıklayıcı bir not belki yararlı olabilir.

Böylece, ihtiyaçların bir karışımının farklı kalitelerdeki malların bir miktarına tekabül ettiği durumlarda bile, belli yoğunluklardaki tatminlerin daima bu malların her bir belli miktarına veya her bir somut birimine bağlı olduğu sonucuna ulaşırız. Bundan dolayı, tartışılan bütün durumlarda, yukarıda formüle ettiğim değerin belirleme prensibi tam uygulanabilme özelliğini korur.

D. Değer Ölçüsünün Sübjektif Karakteri. Emek ve Değer. Hata.

Değerin doğasını tartıştığım zaman, değerin malların içinde olan bir şey ve malların bir özelliği olmadığını gördüm. Fakat değer bağımsız bir şey de değildir. Niçin bir malın iktisadi davranan bir birey için değere sahip olamadığının fakat farklı koşullar altındaki diğer bir birey için de hiçbir değer taşımadığının, hiçbir nedeni yoktur. Değerin ölçüsü doğası itibariyle bütünüyle sübjektiftir ve bu nedenle, gereklilikleri ve sahip oldukları miktarlar arasındaki farklılıklara bağlı olarak, bir mal bir iktisadi birey için büyük değere ve diğeri için küçük değere sahip olabilir ve üçüncü bir birey için hiç değere sahip olmayabilir. Bir kişinin küçük gördüğü veya çok az değer verdiği şey, diğer kişi tarafından değerli görülür ve bir kişinin terk ettiği şey çoğu kez diğer bir kişi tarafından toplanır. İktisadi davranan bir birey bir malın belli bir miktarına ve diğer bir malın daha büyük bir miktarına eşit bir şekilde kıymet verirken, çoğu kez diğer bir iktisadi bireyin tam zıt değerlendirmeler içinde olduğunu gözlemleriz.

Bundan dolayı değerin sadece doğası değil, fakat aynı zamanda ölçüsü de sübjektiftir. Mallar her zaman belli iktisadi bireyler için değere sahip olurlar ve bu değer aynı zamanda sadece bu bireyler tarafından belirlenir.

Daha yüksek kalitedeki malın bir biriminin sağladığı en az önemli tatminin A Kullanımında 5'lik bir öneme, daha düşük kalitedeki malın bir biriminin sağladığı en az önemli tatminin B Kullanımında 2'lik bir öneme sahip olduğunu ve daha düşük kalitedeki malın bir biriminin, A kullanımında yüksek kalitedeki malın bir birimi yerine kullanıldığında 3'lük öneme sahip bir tatmin sağlayacağını varsayın. Menger, daha düşük kalitedeki bir mal ile ikame edilebilen daha yüksek kalitedeki bir birim malın kullanım değerinin, daha yüksek kalitedeki malın bir biriminin fiilen sağladığı en az önemli tatminin önemine eşit olmadığını, fakat söz konusu birimin devam eden kontrolüne bağlı olan tatminlerin önemine eşit olduğunu iddia ileri sürer. Mevcut örnekte, eğer daha yüksek kalitedeki malın bir biriminin kontrolü kaybolursa ve daha düşük kalitedeki malın bir birimi onun yerini almak için B Kullanımından A Kullanımına geçerse, tüketici için kaybolan tatminler şunlardır: (1) B Kullanımında düşük kalitedeki malın daha az bir birimi kullanıldığı için, B Kullanımında 2'lik öneme sahip bir tatmin, ve (2) A Kullanımında 2'lik öneme sahip bir tatmin (5 birim arasındaki farklılık kayboldu, çünkü A Kullanımında daha yüksek kalitedeki mal daha az bir birimde kullanılır ve onun yerine daha düşük kalitedeki malın bir birimi kullanıldığından 3 birim kazanılır). Daha yüksek kalitedeki malın bir biriminin kullanım değeri bu yüzden bu iki kalemin toplamı olan 4'tür. Metinde Menger'in bahsettiği "değer kotası", daha yüksek kalitedeki malın A Kullanımında sağlayacağı en az önemli tatmin ve onun bu şekilde hesaplanan kullanım değeri arasındaki farktır. Bu örnekte "değer kotası" 5 eksi 4, yani 1'dir. –Çevirmenler.

Bir iktisadi bireyin bir mala atfettiği değer, malı kontrol etmesine bağlı olan belli bir tatminin önemine eşittir. Bir malın değeri ve emek ile daha yüksek sıradaki malların onun üretiminc uygulanıp uygulanmaması, veya hangi miktarlarda, arasında zorunlu ve doğrudan hiçbir ilişki yoktur. Üretiminde büyük miktarlarda emek veya diğer iktisadi mallar kullanılsa da, iktisadi olmayan bir mal (örneğin bakir ormandaki bir miktar kereste) insanlar için değer kazanmaz. Bir elmasın rasgele bulunmuş veya bin günlük emek kullanımıyla bir elmas yatağından elde edilmiş olup olmaması, onun değeriyle hiç ilgili değildir. Genelde, pratik yaşamda hiç kimse, değerini takdir etmek için bir malın tarihsel orijinini sormaz, fakat sadece, malın kendisine sağlayacağı hizmetleri ve kontrolü altında olmadığında hangisinden vazgeçmek zorunda kalacağını düşünür. Üzerinde biraz emek harcanan veya hiç harcanmayanş mallar çok yüksek bir değere sahipken, üzerinde çok fazla emek harcanan mallar, çoğu kez hiçbir değere sahip olmaz. Üzerinde çok fazla emek harcanan mallar ve az emek harcanan veya hiç emek harcanmayan mallar, iktisadi davranan birey için çoğu kez eşit değerdedir. Onun üretimine uygulanan emek veya diğer üretim araçları miktarları, bu yüzden, bir malın değerinde belirleyici faktör olamaz. Bir malın değerinin onun üretiminde kullanılan üretim araçlarının değeriyle mukayesesi, kesinlikle, *geçmiş* beşeri faaliyetin bir fiili olarak, uygun veya iktisadi olup olmadığını ve üretiminin hangi ölçüde uygun veya iktisadi olduğunu gösterir. Fakat bir malın üretiminde kullanılan malların miktarları, onun değeri üzerinde ne zorunlu ne de doğrudan belirleyici bir etkiye sahip değildir.

Malların değerindeki belirleyici faktörün, *yeniden üretimlerinde* gerekli olan emek veya diğer üretim araçları olduğu şeklindeki görüş aynı şekilde savunulamaz bir görüştür. Malların büyük bir kısmı tekrar üretilemez (antikalar, eski ustalar tarafından yapılan resimler gibi) ve böylece, bazı durumlarda, tekrar üretim imkanı olmasa da değeri gözlemleyebiliriz. Bu nedenle, yeniden üretimle ilişkili bir faktör, genelde değerin belirlenmesi prensibi olamaz. Üstelik, bir çok malın (eski moda giysiler ve kullanılmayan eski makineler gibi) yeniden üretimi için gerekli olan üretim araçlarının değerinin, kendi ürünlerinin değerinden bazen oldukça daha yüksek bazen daha düşük olduğunu tecrübe göstermektedir.

Bir malın değerindeki belirleyici faktör, öyleyse, ne emek miktarı veya üretimi için gerekli diğer mallar, ne de onun yeniden üretimi için gerekli miktar değildir, fakat daha ziyade, malın kontrolüne bağlı olduğunun bilincinde olduğumuz söz konusu tatminlerin büyüklüğüdür. Değerin belirlenmesiyle ilgili bu prensip evrensel olarak geçerlidir ve beşeri iktisatta bu prensibin hiçbir istisnası olamaz.

Bir tatminin bizim için önemi, keyfi bir kararın sonucu değil, fakat daha ziyade, yaşamlarımızın ve refahımızın tatmininin sahip olduğu önemle ölçülen, iradi bir kararın sonucudur. Farklı tatminlerin ve birbirini izleyen tatmin davranışlarının nispi önem dereceleri, iktisadi davranan insanlar açısından yine de karar me-

seleleridir ve bu nedenle, bu önem dereceleri ile ilgili bilgileri, bazı durumlarda, hataya maruzdur.

İnsanlar için, yaşamlarının bağlı olduğu tatminlerin en yüksek öneme sahip olduğunu, önem bakımından bu tatminleri izleyen sonraki tatminlerin refahlarının bağlı olduğu tatminler olduğunu ve daha yüksek derecede bir refah düzeyinin bağlı olduğu tatminlerin (eşit yoğunlukta daha uzun süre devam bir tatmin ve aynı süreklilikte daha yoğun bir tatmin) daha düşük bir refah düzeyi sağlayan tatminlerden daha yüksek bir öneme sahip olduğunu daha önce gördük.

Fakat burada söylenen şey, eksik bilgilerinin sonucu olarak, cahil kişilerin çeşitli tatminlerinin önemini bazen gerçek önemlerine zıt bir biçimde hesaplayabilme ihtimalini kesinlikle dışlamaz. İktisadi faaliyetlerini rasyonel bir şekilde yöneten ve bu yüzden iktisadi faaliyetlerine sağlam bir temel kazandırmak için tatminlerinin gerçek önemini kesin olarak bilmeye çalışan bireyler bile, hataya maruzdur. Hata bütün beşeri bilginin ayrılmaz bir parçasıdır.

İnsanlar, özellikle anlık yoğun haz sağlayan, ancak refahlarına sadece geçici olarak katkı sağlayan tatminlerin önemine aşırı değer vererek ve bu yüzden daha az yoğun fakat daha uzun süren refahın bağlı olduğu tatminlerin önemini değerinin altında hesaplayarak kendilerinin aldanmasına izin verme eğilimindedirler. Diğer bir deyişle, insanlar çoğu kez, geçici ve yoğun hazlara, daimi refahlarından ve hatta bazen yaşamlarından daha fazla değer verirler.

Eğer insanlar böylece, sadece kendi akıl durumlarına bağlı bir değerlendirme sorunu olduğu zaman, değer belirlemenin sübjektif faktörü ile ilgili bilgileri bakımından halihazırda sık sık hata içinde olurlarsa, değer belirlemenin objektif faktörü ile ilgili algılamaları, özellikle onlar için mevcut mal miktarlarının ve farklı kalitelerdeki malların büyüklükleriyle ilgili bilgileri, bir sorun olduğu zaman, muhtemelen daha da fazla yanılacaklardır.

Sadece bu nedenlerden dolayı, belli malların değerinin belirlenmesinin niçin iktisadi yaşamdaki çok çeşitli hatalarla kuşatıldığı açıktır. Fakat beşeri ihtiyaçlardaki değişikliklerden, insanlar için mevcut malların miktarlarındaki değişikliklerden ve malların fiziki özelliklerindeki değişikliklerden kaynaklanan değer dalgalanmalarına ek olarak, aynı zamanda malların yaşamları ve refahları için önemi konusunda insanların sahip oldukları bilgideki değişikliklerin neden olduğu değer dalgalanmalarını da gözlemleyebiliriz.

Bölüm 3

Daha Yüksek Sıradaki Malların Değerini Belirleyen Yasalar

A. Daha Yüksek Sıradaki Malların Değerini Belirleyen Prensip

Bilimimizin önceki gelişiminde en kapsamlı sonuçlara sahip olan temel yanılgıların en kötüleri arasında, bizim için değere sahip olan mallar onların üretiminde kullanıldığı için mallar bizim için değer kazanır şeklindeki argüman bulunur. Daha sonra, daha yüksek sıradaki malların fiyatlarıyla ilgili tartışmaya geldiğim zaman, bu hatadan ve onun kabul edilen fiyatlar teorisinin temeli olmasından sorumlu olan spesifik nedenlerini göstereceğim (elbette, bütün özel koşulları göz önüne alarak kapsamlı bir şekilde). Burada bütün bunlardan başka, bu argümanın bütün tecrübeye, malların değerini açıklayan bir prensip oluşturma sorununa formel şekilde doğru bir çözüm sağlamış olsa bile, reddedilmesi gerekecek kadar kesin bir şekilde aykırı olduğunu açıklamak istiyorum.

Fakat, bu argüman sadece bizim "ürünler" olarak gösterebildiğimiz malların değeri için bir açıklama sunduğu, fakat üretimin orijinal faktörleri olarak görünen diğer bütün malların değeri için bir açıklama sunmadığı için, bu son amaç bile söz konusu argümanla başarılamaz. Özellikle toprak hizmetleri gibi, doğası itibariyle doğrudan sağlanan malların değerini açıklamaz. Emek hizmetlerinin değerini açıklamaz. Hatta daha sonra göreceğimiz gibi, sermaye hizmetlerinin değerini de açıklamaz. Çünkü bütün bu malların değeri, mallar değerlerini üretimlerinde kullanılan malların değerlerinden alırlar şeklindeki argümanla açıklanamaz. Aslında bu argüman, onların değerlerini tamamen anlaşılamaz hale getirir.

Bu argüman, bu yüzden, malların değeriyle ilgili evrensel olarak geçerli bir açıklama bulma sorununa, ne formel olarak doğru ne de realitenin gerçekle-

riyle uyumlu bir çözüm getirmez. Bir taraftan, tecrübeyle çelişki içindedir; diğer taraftan, daha yüksek sıradaki malların kombinasyonunun ürünü olmayan mallarla ilgilenmek zorunda olduğumuzda açıkça uygulanabilir değildir. Daha düşük sıradaki malların değeri, bu yüzden, onların üretimlerinde kullanılan daha yüksek sıradaki malların değeriyle belirlenemez. Aksine, daha yüksek sıradaki malların değerinin her zaman ve istisnasız, üretimine hizmet ettikleri daha düşük sıradaki malların beklenen değeri tarafından belirlendiği açıktır.[1] Daha yüksek sıradaki mallarla ilgili gerekliliklerimizin varlığı, iktisadi karaktere ve bundan dolayı değere sahip olması beklenen üretmek için hizmet etikleri mallara bağlıdır. İhtiyaçlarımızın tatmini için gerekliliklerimizin sağlanmasında, beklenen hiçbir değere sahip olmayan daha düşük sıradaki malların (çünkü onlar ile ilgili gerekliliklerimiz yoktur) üretimi için uygun malların kontrolüne ihtiyaç duymayız. Bu yüzden, daha yüksek sıradaki malların değerinin, üretimine hizmet ettikleri daha düşük sıradaki malların beklenen değerine bağlı olduğu şeklindeki prensibi elde ederiz. Bundan dolayı daha yüksek sıradaki mallar, sadece bizim için değere sahip olmasını beklediğimiz malların üretimine hizmet ederlerse veya ettikleri sürece, değer kazanabilirler veya değere bir kez sahip olduklarında onu koruyabilirler. Eğer bu gerçek kabul edilirse, daha yüksek sıradaki mallarının değerinin daha düşük sıradaki uygun malların beklenen değerinde belirleyici faktör olamayacağı da aynı zamanda açıktır. Hali hazırda daha düşük sıradaki bir malın üretiminde kullanılan daha yüksek sıradaki malların değeri, onun mevcut değerinde de belirleyici faktör olamaz. Aksine, daha yüksek sıradaki malların değeri, bütün durumlarda, üretimine iktisadi davranan insanlar tarafından tahsis edildikleri veya edilecekleri daha düşük sıradaki malların beklenen değerine göre düzenlenir.

Daha düşük sıradaki malların beklenen değeri çoğu kez –ve bu durum dikkatlice gözlenmelidir- benzer malların halen sahip oldukları değerden oldukça farklıdır. Bu nedenle, gelecek bir zamanda kendileri vasıtasıyla daha düşük sıradaki malların kontrolüne sahip olacağımız daha yüksek sıradaki malların değeri, daha düşük sıradaki benzer malların mevcut değeriyle kesinlikle ölçülemez, fakat daha ziyade, üretimine hizmet ettiği daha düşük sıradaki malların beklenen değeriyle ölçülür.

Örneğin belli bir miktar barut üretimi için gerekli olan güherçile, sülfür, mangal kömürü, uzman emek hizmetleri ve araçlara sahip olduğumuzu ve böylece bu mallar vasıtasıyla, üç ay içinde söz konusu miktarda baruta kontrolümüzde sahip olacağımızı varsayın. Bu barutun üç ay içinde bizim için sahip olması beklenen değerinin, halen mevcut olan aynı miktar barutun değerine muhakkak eşit olması gerekmediği, fakat ondan daha büyük veya küçük olabileceği açıktır. Bundan dolayı aynı zamanda, daha yüksek sıradaki yukarıdaki malların değerinin büyüklüğü, halen mevcut olan barutun değeriyle değil, fakat üretim süreci

[1] Bu paragrafın geri kalan kısmı orijinalinde bir dipnottur. – Çevirmenler.

sonundaki ürünlerinin beklenen değeriyle ölçülür. Gelecek bir zaman dilimi için daha düşük sıradaki mal miktarları sağlayan aynı anda mevcut daha yüksek sıradaki uygun mallar (örneğin suni buz üretimi için gerekli bütün materyaller ve aletler) bu gelecek zaman dilimi bakımından değere sahipken, daha düşük veya birinci sıradaki bir malın halen tamamen değersiz olduğu (örneğin kış mevsiminde buz) durumlar –ve tersi- bile tasavvur edilebilir.

Bundan dolayı, halen mevcut daha düşük veya birinci sıradaki bir malın değeri ve bu gibi malların üretimi için hizmet eden halen mevcut daha yüksek sıradaki malların değeri arasında gerekli ilişki yoktur. Aksine, daha yüksek sıradaki mallar değerlerini, daha yüksek sıradaki mallar vasıtasıyla yaratılan ürünlerin mevcut olacağı zaman içindeki gelecek noktalarda var olacak olan gereklilikler ve miktarlar arasındaki beklenen ilişkiden elde ederken, daha düşük veya birinci sıradaki malların değerlerini, gereklilikler ve mevcut miktarlar arasında halen var olan ilişkiden elde ettiği açıktır. Eğer daha düşük sıradaki bir malın gelecekte beklenen değeri yükselirse, diğer şeyler aynı kalırken, sahip olunması bize daha düşük malın gelecekteki kontrolünü sağlayan daha yüksek sıradaki malların değeri de yükselir. Fakat halen mevcut daha düşük sıradaki bir malın değerinin yükselmesi veya düşmesi, halen mevcut daha yüksek sıradaki uygun malların değerinin yükselmesi veya düşmesiyle hiçbir gerekli nedensel ilşkiye sahip değildir.

Bundan dolayı, daha yüksek sıradaki malların değeri, halen mevcut daha düşük sıradaki uygun malların değeriyle değil, fakat daha ziyade ürünün beklenen değeriyle belirlenir şeklindeki prensip, daha yüksek sıradaki malların değerinin belirlenmesi konusunda evrensel olarak geçerli prensiptir.[2]

Sadece ihtiyaçlarımızın tatmini bizim için doğrudan ve derhal öneme sahiptir. Her bir somut durumda, bu önem, yaşamlarımız ve refahımızla ilgili çeşitli tatminlerin önemiyle ölçülür. Biz hemen sonra, bu önemin kesin kantitatif büyüklüğünü, söz konusu tatminlerle doğrudan bağlantılı olduğunun bilincinde olduğumuz spesifik mallara, -yani, önceki kısımdaki prensiplerde açıklandığı gibi, birinci sıradaki iktisadi mallara atfederiz. Gerekliliklerimizin birinci sıradaki mallarla karşılanmadığı veya sadece eksik olarak karşılandığı ve birinci sıradaki malların bu yüzden bizim için değer kazandığı durumlarda, ihtiyaçlarımızı mümkün olduğu kadar tam bir şekilde tatmin etmek için çabalarımızı daha yüksek sıradaki en yakın uygun mallara çeviririz ve birinci sıradaki mallara atfettiğimiz değeri, daha yüksek sıradaki bu malların iktisadi karaktere sahip oldukları her durumda, sırasıyla ikinci, üçüncü ve hala daha yüksek sıradaki mallara atfederiz. Daha yüksek sıradaki malların değeri bu yüzden, son tahlilde, yaşamlarımıza ve refahımıza atfettiğimiz önemin özel bir biçiminden başka bir şey değildir. Böylece, birinci sıradaki mallarda olduğu gibi, daha yüksek sıradaki malların değerinden

[2] Buradaki sonraki paragraf orijinalinde bir dipnot olarak yer alır.– Çevirmenler.

nihai olarak sorumlu olan faktör sadece, değeri incelenen daha yüksek sıradaki malların varlığına bağlı olduğunun farkında olduğumuz o tatminlere verdiğimiz önemdir. Fakat mallar arasındaki nedensel ilişkilere bağlı olarak, daha yüksek sıradaki malların değeri doğrudan nihai tatminin beklenen önemiyle ölçülmez, fakat daha ziyade daha düşük sıradaki uygun malların beklenen değeriyle ölçülür.

B. Sermayenin Verimliliği

Daha yüksek sıradaki malların daha düşük sıradaki mallara dönüşümü, diğer her değişim süreçlerinde olduğu gibi, zaman içinde gerçekleşir. İnsanların sahip oldukları daha yüksek sıradaki mallardan birinci sıra malların kontrolünü elde edecekleri zamanlar, bu malların sırası daha yüksek olursa daha uzun olacaktır. Daha önce gördüğümüz gibi, beşeri ihtiyaçların tatmini için daha yüksek sıradaki malların daha yaygın kullanımının mevcut tüketim mallarının miktarında sürekli bir genişlemeye neden olduğu doğruyken, bu genişleme sadece, insanların basiretli faaliyetleri daha uzak zaman dilimlerine uzatılırsa, mümkün olabilir. İlkel bir Kızılderili, birkaç günlük gerekliliklerini karşılama işiyle bir süre kesintisiz olarak meşgul olur. Kontrolündeki evcil hayvanları tüketmeyen, fakat onları yavruları için beslemeye karar veren bir göçebe, kendisi için sadece birkaç ay sonra mevcut olacak malları hâlihazırda üretiyor. Fakat medeni toplumlar arasında, toplum üyelerinin önemli bir kısmı, sadece yıllar sonra ve çoğu kez on yıllar sonra beşeri ihtiyaçların doğrudan tatminine katkı sağlayacak malların üretimiyle meşguldür.

Böylece toplama (biriktirme) ekonomilerini terketmekle ve ihtiyaçlarının tatmini için daha yüksek sıradaki malların kullanımında ilerleme sağlamakla, iktisadi davranan insanlar sahip oldukları tüketim mallarını buna bağlı olarak kesinlikle arttırabilirler, -fakat bunu sadece, daha yüksek sıradaki malları kullanma konusundaki basiretli faaliyetlerini daha uzun zaman dilimlerine yaydıklarında gerçekleştirebilirler.

Bu durumda, iktisadi ilerleme üzerinde önemli bir sınırlama vardır. İnsanların her zaman için en büyük kaygısı, halen ve yakın gelecekte yaşamlarının ve refahlarının idamesi için gerekli olan tüketim mallarını sağlamaya yöneliktir, fakat onların kaygısı, kapsanan zaman dilimi daha uzun olduğunda azalır. Bu fenomen arızi (tesadüfi) değil, fakat derin bir şekilde insan tabiatında mündemiçtir. Yaşamımızın idamesi bir dereceye kadar ihtiyaçlarımızın tatminine bağlı olduğundan, daha önceki ihtiyaçların tatmininin garanti altına alınması, esasen daha sonraki ihtiyaçların önüne geçmesini gerektirir. Ve yaşamlarımızın değil, fakat sadece devam eden refahımızın (her şeyden önce sağlığımızın) malların bir miktarının kontrolüne bağlı olduğu durumda bile, daha yakın bir zaman dilimi içinde refaha ulaşılması, bir kural olarak, daha sonraki bir zaman dilimi içindeki refahın ön koşuludur. Eğer fakirlik ve sefalet hâlihazırda sağlığımızı tehlikeye düşürür ve gelişimimizi yavaşlatırsa, uzak bir zaman dilimindeki refahımızı de-

vam ettirmek için gerekli olan araçların kontrolü bize az bir fayda sağlar. Benzer düşünceler, sadece zevkler bakımından önemli olan tatminler için de geçerlidir. Mevcut veya yakın gelecekteki bir zevkin (eğlencenin), insanlar için gelecekte daha uzak bir zamandaki eşit yoğunluktaki zevkten daha önemli göründüğünü, bütün tecrübe öğretir.

İnsan yaşamı, gelecekteki gelişmenin yönünün daima önceki gelişmeden etkilendiği bir süreçtir. Bu süreç, bir kez kesintiye uğratıldığında devam edemeyecek ve bir kez ciddi bir düzensizlik içine girdiğinde tam olarak rehabilite edilemeyecek bir süreçtir. Yaşamlarımızın idamesi ve gelecek zaman dilimleri içindeki gelişimimiz ile ilgili tedarikimizin gerekli bir ön koşulu, yaşamımızın önceki periyotları için kaygı duymaktır. İktisadi faaliyetin düzensizlikleri bir tarafa bırakılırsa, iktisadi davranan bireylerin genellikle, önce yakın gelecekteki ihtiyaçlarının tatminini sağlamak için çaba gösterdikleri ve sadece bunu yaptıktan sonra, zaman içindeki uzaklıklarına göre daha uzak periyotlarla ilgili ihtiyaçlarının tatminini sağlamak için çalıştıkları sonucunu çıkarabiliriz.

İktisadi davranan bireylerin daha yüksek sıradaki malların kullanımında ilerleme sağlamak için gösterdikleri çabaların üzerine bir sınırlama getiren durum böylece, o anda sahip oldukları mallarla yakın gelecekteki ihtiyaçlarının tatmini için ilk hazırlığı yapma zorunluluğudur; çünkü sadece bu yapıldığı zaman daha uzak zaman periyotları için hazırlık yapabilirler. Diğer bir deyişle, insanların ihtiyaçlarının tatmini için daha yüksek sıradaki malların daha kapsamlı kullanımından elde edebilecekleri iktisadi kazanç, yakın gelecekle ilgili gerekliliklerini karşıladıktan sonra, daha uzak zaman periyotları için mevcut olan malların daha fazla miktarlarına hala sahip olmaları koşuluna bağlıdır.

Kültürel gelişimin her yeni aşamasının ilk devrelerinde ve başında, bir kaç birey (ilk kaşifler, mucitler ve müteşebbisler) bir sonraki daha yüksek sıradaki malların kullanımına ilk geçişi gerçekleştiriyor olduklarında, daha önce mevcut olan ancak beşeri iktisatta o zamana kadar hiçbir çeşit uygulama alanına sahip olmayan ve bu yüzden hiçbir gerekliliği bulunmayan bu mallar doğal olarak iktisadi olmayan karaktere sahiptirler. Avcı bir toplum yerleşik tarıma geçiyorken, daha önce kullanılmayan ve beşeri ihtiyaçların tatmini için ilk olarak kullanılan toprak ve materyaller (örneğin ıhlamur ağacı, misket limonu, kum, kereste ve inşaat taşları), genellikle geçiş başladıktan sonra bir süre iktisat dışı karakterlerini sürdürürler. Bu yüzden, medeniyetin ilk aşamalarında iktisadi davranan kişileri ihtiyaçlarının tatmini konusunda daha yüksek sıradaki malların kullanımında ilerleme sağlamaktan alıkoyan bu malların sınırlı miktarları değildir.

Fakat bir kural olarak, daha yüksek sıradaki tamamlayıcı malların diğer bir kısmı, yeni bir sıradaki malların kullanımına geçmeden önce, üretimin bir veya diğer dalında beşeri ihtiyaçların tatmini için halihazırda hizmet etmekte ve bu

yüzden önceden iktisadi karakter göstermektedir. Toplama ekenemisi aşamasından tarıma geçen, bir birey tarafından ihyiyaç duyulan hububat tohumu ve emek hizmetleri bu türün örnekleridir.

Geçiş yapan bireyin daha önce düşük sıradaki mallar olarak kullandığı ve daha düşük sıradaki mallar olarak kullanmaya devam edebildiği bu mallar, eğer o daha önce bahsedilen iktisadi kazanç avantajından yararlanmak isterse, şimdi daha yüksek sıradaki mallar olarak kullanılmalıdır. Diğer bir deyişle, eğer *daha uzak zaman dilimindeki* ihtiyaçlarının tatmini amacıyla, *şimdi* veya *yakın gelecek* için, böyle bir seçim yaparsa, bu kazancı sadece onun için mevcut olan malları kullanarak sağlayabilir.

Bu arada, medeniyetin sürekli gelişmesiyle ve daha yüksek sıradaki malların iktisadi davranan insanlar tarafından daha fazla miktarlarda kullanılmındaki ilerlemeyle birlikte, daha önce iktisat dışı olan daha yüksek sıradaki diğer malların (örneğin toprak, kireçtaşı, kum, kereste vb.) büyük bir kısmı iktisadi karakter kazanır. Bu gerçekleştiği zaman, her bir birey, sadece halihazırda gelecek zaman dilimleri için daha yüksek sıradaki mal miktarlarının(veya ticaretin canlandığı ve her çeşit malın bir diğeriyle mübadele edilebildiği zaman iktisadi malların miktarlarının bir türünün) kontrolüne sahip olursa, -diğer bir deyişle sadece *sermayeye*[3] malik olursa, pür toplama faaliyetinden farklı olarak, daha yüksek sıradaki malların kullanımıyla (ve medeniyetin daha yüksek düzeylerinde, daha düşük sıradaki üretim araçları ile ilgili sınırlamaların aksine daha yüksek sıradaki malların kullanımıyla) ilgili iktisadi kazançlara ortak olabilir.

Bu önermeyle, bununla beraber, bilimimizin en önemli gerçeklerinden birine, "sermayenin verimliliği" konusuna geldik. Önerme, daha sonraki bir zaman için daha önceki bir periyotta iktisadi malların miktarlarının kontrolünün, insanlar için mevcut tüketim mallarının artışına bu periyot *esnasında* kendiliğinden katkı yapabileceği şeklinde anlaşılmamalıdır. Önerme sadece, belli bir zaman dilimi için iktisadi malların kontrolünün, *iktisadi bireyler için* ihtiyaçlarının daha iyi ve tam tatmini konusunda bir araç olduğu ve bu yüzden, sermaye hizmetlerinin mevcut miktarlarının onlarla ilgili gerekliliklerden daha küçük olduğu her durumda, bir mal - veya daha ziyade, *iktisadi bir mal* olduğu anlamına gelir.

Bu yüzden ihtiyaçlarımızın daha çok veya daha az tatmini, belli zaman dilimleri için iktisadi malların miktarlarının (sermaye hizmetlerine) kontrolüne diğer iktisadi malların kontrolünden daha az bağlı değildir. Bu nedenle, sermaye hizmetleri insanların değer atfettiği ve daha sonra göreceğimiz gibi, aynı zamanda ticarete konu olan objelerdir.[4]

---

[3] Orijinal olarak burada bir dipnot olarak görünen madde için Ek E'ye bakınız. –Çevirmenler.

[4] Buradaki sonraki paragraf orijinalinde dipnot olarak görünmektedir. –Çevirmenler.

Bazı iktisatçılar, faiz ödemesini sermaye sahibinin harcamadan vazgeçmesi için bir ödeme olarak kabul ederler. Bu görüşe karşı, bir kişinin tasarrufunun, kendiliğinden, iktisadi karakter ve böylece değer kazanamayacağına işaret etmeliyim. Üstelik sermaye kesinlikle her zaman için tasarrufa bağlı olarak ortaya çıkmaz, fakat birçok durumda sadece müsaderenin bir sonucu olarak ortaya çıkar (örneğin daha önce iktisat dışı karakterde olan daha yüksek sıradaki mallar toplumun gerekliliklerinin artmasından dolayı iktisadi karakter kazanır). Böylece faiz ödemesi, vazgeçmesi için sermaye sahibinin tazmini olarak görülmemeli, fakat iktisadi bir malın (sermayenin kullanımı) bir diğer mal (örneğin para) ile mübadelesi olarak görülmelidir. Bununla birlikte Carey[5], cimriliği sermayenin yaratılmasına doğrudan aykırı bir eğilim olarak gördüğünde, karşıt hata içine düşer.

C. Daha Yüksek Sıradaki Malların Tamamlayıcı Miktarlarının Değeri

Daha yüksek sıradaki malları[6] daha düşük sıradaki mallara dönüştürmek için, belli bir zaman diliminin geçmesi gerekir. Bundan dolayı, iktisadi malların üretildiği her durumda, ***belli bir zaman dilimi için sermaye hizmetlerinin kontrolü gereklidir***. Bu periyotun uzunluğu, üretim sürecinin doğasına göre değişir. Üretimin belli bir dalında, beşeri ihtiyaçların tatminine yönelen malların sırası daha yüksek olursa periyot daha uzundur. Fakat belli bir zamanın geçmesi, bir üretim sürecinden ayrılabilir değildir.

Bu zaman dilimleri esnasında, bahsettiğim (sermaye) iktisadi malların miktarı sabittir[7] ve diğer üretim amaçları için mevcut değildir. Gelecek bir zamanda kontrolümüz altında bir mala veya daha düşük sıradaki malların bir miktarına sahip olmak için, zaman içindeki tek bir belli noktada daha yüksek sıradaki uygun malların geçici mülkiyetine sahip olmak yeterli değildir, fakat bunun yerine, belli bir üretim sürecinin doğasına göre uzunluğu değişen bir zaman dilimi için daha yüksek sıradaki bu malların kontrolünü elde etmemiz ve o periyot süresince bu üretim sürecinde onları sabitlememiz gerekir.

---

[5] Henry C. Carey, *Principles of Social Science*, Philadelphia, 1859, III, 60-61.

[6] Daha yüksek sıradaki mallar olarak görülmesi gereken sadece üretimin teknik araçları değildir, fakat genelde, sadece daha yüksek sıradaki diğer mallarla kombine edilmek suretiyle beşeri ihtiyaçların tatmini için kullanılabilen bütün mallardır. Toptancı bir tüccarın sadece sermaye kullanarak, taşıma maliyetlerine katlanarak ve çeşitli uzman emek hizmetlerinden yararlanarak perakendeciye aktarabildiği ticari mallar, daha yüksek sıradaki mallar olarak görülmelidir. Aynı şey bir manavın elindeki ticari mallar için de doğrudur. Hatta spekülatör bile spekülasyon yaparken en azından kendi teşebbüs faaliyeti ve sermaye hizmetleri ve keza çoğu kez stoklama hizmetleri ve depolama faaliyeti içinde spekulasyonunun objelerine ilavede bulunur. (bakınız, Hermann, op. cit., s. 65.)

[7] "gebunden." – Çevirmenler.

Önceki kısımda, belli zaman dilimleri için iktisadi mal miktarlarının kontrolünün, iktisadi davranan insanlar için, diğer iktisadi malların sahip olduğu değer gibi, değere sahip olduğunu gördük. Bunu, eğer sadece üretim periyotu esnasındaki sermaye hizmetlerinin değeri dahil edilirse, daha düşük sıradaki bir malın üretimi için gerekli daha yüksek sıradaki bütün malların toplam bugünkü değerinin, iktisadi davranan bireyler için ürünün beklenen değerine eşitlenebilmesi izler.

Örneğin, bundan bir yıl sonra hububatın belli bir miktarının kontrolünü bize sağlayan daha yüksek sıradaki malların değerini belirlemek istediğimizi varsayın. Hububatın belli miktarının üretimi için gerekli hububat tohumunun, toprak hizmetlerinin, uzman tarımsal emek hizmetlerinin ve daha yüksek sıradaki diğer bütün malların değeri, aslında yıl sonundaki hububatın beklenen değerine eşit olacaktır, fakat sadece bu iktisadi malları bir yıl kontrol etmenin söz konusu iktisadi davranan bireyler için değerinin, toplama dahil edilmesi şartıyla. Daha yüksek sıradaki bu malların bugünkü değeri kendiliklerinden, sermaye hizmetlerinin değeri çıkarıldığında beklenen ürün değerine bu yüzden eşittir.

Söylenen şeyi sayısal olarak ifade etmek için, yılın sonunda mevcut olacak ürünün beklenen değerinin 100 ve daha yüksek sıradaki iktisadi malların gerekli miktarlarının bir yıl için kontrolünün (sermaye hizmetlerinin değeri) değerinin 10 olduğunu varsayın. Ürünün üretimi için gerekli daha yüksek sıradaki bütün tamamlayıcı malların toplam değerinin, sermaye hizmetleri hariç, 100'e değil fakat sadece 90'a eşit olduğu açıktır. Eğer sermaye hizmetlerinin değeri 15 olsaydı, daha yüksek sıradaki diğer malların bugünkü değeri sadece 85 olacaktı.

Söz konusu iktisadi davranan bireyler için malların değeri, hâlihazırda birçok kez ifade ettiğim gibi, fiyat oluşumunun en önemli temelidir. Şimdi eğer, alelade yaşam içinde, daha yüksek sıradaki malların alıcılarının, üretiminde teknik olarak gerekli tamamlayıcı üretim araçları için daha düşük sıradaki bir malın beklenen tam fiyatını asla ödemediklerini[8], onlar için daima ürünün fiyatından bir dereceye kadar daha düşük fiyatlar verme pozisyonunda olduklarını ve fiilen kesinlikle verdiklerini, ve daha yüksek sıradaki malların satışının böylece, hesaplama temelinde oluşan ürünün beklenen fiyatında[9] indirim yapılmasıyla kesin bir benzerliğe sahip olduğunu görürsek, bu gerçekler önceki argümanla açıklanır.[10]

Daha düşük sıradaki malların üretimi için gerekli olan daha yüksek sıradaki mallara tasarrufu altında sahip olan bir kişi, bu gerçekten dolayı, daha düşük sıra-

[8] Leopold v. Hasner, *System der politischen Oekonomie*, Prag, 1860, I, 29.

[9] Diğer şeyler eşitken, kullanılan bir üretim sürecinin verimliliği ve sermaye hizmetlerinin değeri, üretim süreci için gerekli zaman dilimi daha uzun olduğunda daha büyük olduğu için, çok farklı sürelerdeki üretici süreçlerde kullanılabilen ve bu yüzden, yaptığımız seçime göre, zaman içindeki farklı noktalarda bize farklı değerlerde tüketim malları sağlayan daha yüksek sıradaki malların değerleri mevcut zaman bakımından dengeye getirilir.

[10] Buradaki bir sonraki paragraf orijinalinde dipnotta yer almıştır. –Çevirmenler.

daki malların kontrolüne hemen ve doğrudan sahip olmaz, fakat sadece, üretim sürecinin doğasına göre daha uzun veya daha kısa olan bir zaman dilimi geçtikten sonra sahip olur. Eğer o daha yüksek sıradaki mallarını daha düşük sıradaki uygun mallarla veya gelişmiş ticari ilişkiler altında aynı şey olan uygun bir para miktarıyla hemen mübadele etmek isterse, zaman içindeki gelecek bir noktada (örneğin, 6 ay sonra) belli bir miktar para alacak olan fakat onun kontrolünü hemen elde etmek isteyen bir kişi ile açıkça benzer bir pozisyon içinde olur. Eğer daha yüksek sıradaki malların sahibi onları üçüncü bir kişiye aktarma düşüncesinde olur ve bedelini sadece üretim sürecinin sonunda almayı kabul ederse, doğal olarak "fiyat indirimi" gerçekleşmez. Aslında, kredili olarak satılan malların fiyatlarının, gelecekte üzerinde anlaşılan ödeme tarihinin daha uzak olmasına göre daha yüksek olacağını (risk priminden ayrı olarak) gözlemleyebiliriz. Bunun tamamı, bununla birlikte, aynı zamanda bir toplumun üretici faaliyetinin niçin büyük ölçüde krediyle desteklendiğini açıklar. Büyük bir farkla daha çok sayıdaki durumlarda kredi işlemleri, daha yüksek sıradaki malların, onları daha düşük sıradaki uygun mallara dönüştüren kişilere devredilmesinden oluşmaktadır. Üretim veya en azından daha kapsamlı imalat, çoğu kez sadece krediyle mümkündür; bundan dolayı kredi akışı aniden durduğu zaman, bir toplumun üretim faaliyeti tehlikeli bir şekilde durur ve azalır.

Daha yüksek sıradaki malların daha düşük veya birinci sıradaki mallara dönüştürülmesi süreci, diğer bakımlardan iktisadi olması şartıyla, iktisadi davranan bir birey tarafından iktisadi bir amaç doğrultusunda daima planlanmalı ve yönlendirilmelidir. Bu birey, henüz bahsettiğim iktisadi hesaplamaları başarıyla yapmalı ve daha yüksek sıradaki malları, teknik emek hizmetleri dahil, üretim amacıyla fiilen bir araya getirmelidir (veya onların bir araya getirilmesine neden olmalıdır).[11] Hangi fonksiyonların bu şekilde isimlendirilen *girişim faaliyetine* dahil edildiği sorusu, zaten bir çok soru olarak ortaya atıldı. Hepsinden ziyade, bir girişimcinin kendi *teknik* emek hizmetlerinin çoğu kez, üretim amaçları için tasarrufu altında sahip olduğu daha yüksek sıradaki mallar arasında olduğunu aklımızdan çıkarmamalıyız. Bu durumda, girişimci, tam olarak diğer kişilerin emek hizmetleri gibi, üretim süreci içindeki rollerini tayin eder. Bir derginin sahibi, kendi dergisine çoğu kez katkı yapan bir kişidir. Sanayici, çoğu kez kendi fabrikasında çalışır. Onların her biri, bununla birlikte, üretim sürecine teknik olarak katıldıkları için değil, fakat, sadece temelindeki iktisadi hesaplamaları yaptıkları için değil fakat aynı zamanda daha yüksek sıradaki malların belli üretici amaçlara tahsis edilmesinde asıl kararları aldıkları için, bir girişimcidir. Girişim faaliyeti şunları kapsar: (a) iktisadi durum hakkında bilgi sahibi olmak; (b) iktisadi hesaplama – eğer bir üretim sürecinin etkin olması isteniyorsa (diğer açılardan iktisadi olması şartıyla), her türlü hesaplamalar yapılmalı; (c) daha yüksek sıradaki malları (veya

[11] Bu paragrafın geri kalan kısmı orijinalinde bir dipnottur. –Çevirmenler.

genelde malları – herhangi bir iktisadi malın bir diğeriyle mübadele edilebildiği gelişmiş ticaret koşullarında) belli bir üretim sürecine tahsis etme ***arzusuyla ilgili davranış*** (veya genelde malları – herhangi bir iktisadi malın bir diğeriyle mübadele edilebildiği gelişmiş ticaret koşulları altında); (d) mümkün olduğu kadar iktisadi bir şekilde sonuçlandırılabilmesi için üretim planının uygulanmasını denetlemek. Küçük firmalarda bu girişim faaliyetleri, genelde girişimcinin zamanının önemsiz bir kısmını alır. Büyük firmalarda, bununla birlikte, sadece girişimcinin kendisi değil, fakat çoğu kez bir çok yardımcısı bu faaliyetlerle tamamen meşgul olur. Fakat bu yardımcıların faaliyetleri kapsamlı olabilse de, yukarıda listelenen dört fonksiyon, nihai olarak (şirketlerde olduğu gibi) varlığın kısımlarının sadece genel kategoriler içinde belli üretici amaçlara tahsisinin belirlenmesiyle ve kişilerin seçilmesi ve denetlenmesiyle sınırlı olsa bile, girişimcinin çalışmaları içinde her zaman gözlemlenebilir. Söylenen şeyden sonra, "risk üstlenmeyi" bir üretim sürecindeki girişimciliğin asli fonksiyonu olarak gösteren Mangoldt[12] ile aynı düşünce içinde olamayacağım aşikâr hale gelecektir. Çünkü bu "risk" yalnızca arızidir ve zarar ihtimali kazanç ihtimaliyle karşılıklı olarak dengelenir.

Medeniyetin ilk aşamalarında ve hatta daha sonra küçük imalathaneler durumunda, girişimcilik faaliyeti genellikle, teknik emek hizmetleri aynı zamanda üretim sürecindeki faktörlerden birini oluşturan aynı iktisadi bireyler tarafından gerçekleştirilir. Emeğin artan işbölümü ve girişimlerin büyüklüğündeki bir artışla birlikte, girişim faaliyeti çoğu kez onun tüm zamanını alır. Bu nedenle girişim faaliyeti, malların üretiminde teknik emek hizmetleri kadar gerekli bir faktördür. Bu yüzden, daha yüksek sıradaki mallar gibi aynı zamanda genellikle iktisadi bir mal olduğu için, daha yüksek sıradaki bir malın karakterine ve değerine de sahiptir. Bundan dolayı, daha yüksek sıradaki malların tamamlayıcı miktarlarının bugünkü değerini belirlemek istediğimiz her durumda, sadece girişim faaliyetinin değeri toplama dahil edilirse, ürünün beklenen değeri onların hepsinin toplam değerini birlikte belirler.

Bu kısmın sonuçlarını özetleyeyim. Daha düşük veya birinci sıradaki bir malın üretimi için gerekli daha yüksek sıradaki bütün malların (yani, bütün hammaddeler, emek hizmetleri, toprak hizmetleri, makineler, araçlar vb.) tamamlayıcı miktarlarının toplam bugünkü değeri, ürünün beklenen değerine eşittir. Fakat, sadece onun üretimi için teknik olarak gerekli daha yüksek sıradaki malları değil, fakat aynı zamanda sermaye hizmetlerini ve girişimcilik faaliyetini de toplama dahil etmek gerekir. Çünkü bunlar, her iktisadi mal üretiminde hâlihazırda bahsedilen teknik gereklilikler kadar kaçınılmaz olarak gereklidir. Bundan dolayı üretimin teknik faktörlerinin kendi başlarına bugünkü değeri, ürünün tüm beklenen değerine eşit değildir. Fakat her zaman sermaye hizmetlerinin ve girişimcilik faaliyetinin değeri için bir marj kalacak şekilde hareket eder.

[12] H. V. Mangoldt, Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig, 1855, ss. 36 vd.

D. Daha Yüksek Sıradaki Malların Özel Değeri

Tasarrufu altında sahip olduğu belli bir malın (veya malların belli bir miktarının) iktisadi davranan birey için ifade ettiği değerin, onun kontrolüne sahip olmadığında vazgeçmek zorunda kalacağı tatminlere isnat ettiği öneme eşit olduğunu gördük. Bundan, hiç zorluk çekmeden, eğer daha yüksek sıradaki bir malın beşeri ihtiyaçların tatmini için tek başına kullanılamayacağı fakat sadece daha yüksek sıradaki diğer (tamamlayıcı) mallarla kombinasyon içinde kullanılabileceği gerçeğiyle engellenmeseydik, daha yüksek sıradaki malların her bir biriminin değerinin, bir birimin kontrolüyle sağlanan tatminlerin önemine aynı şekilde eşit olduğu sonucunu çıkarabilirdik. Bundan dolayı, bununla birlikte, belli ihtiyaçların tatmini için, daha yüksek sıradaki tek bir belli malın (veya herhangi bir çeşit malın belli miktarının) kontrolüne değil, fakat daha ziyade daha yüksek sıradaki malların tamamlayıcı miktarlarının kontrolüne bağlı olduğumuz ve bu yüzden sadece daha yüksek sıradaki tamamlayıcı malların toplamlarının iktisadi davranan birey için bağımsız olarak değer kazanabileceği düşüncesi ortaya çıkabilirdi.

Daha düşük sıradaki mal miktarlarını, sadece daha yüksek sıradaki malların tamamlayıcı miktarları vasıtasıyla elde edebileceğimiz, elbette doğrudur. Fakat, daha yüksek sıradaki çeşitli malların, üretim sürecinde her zaman için sabit oranlarda kombine edilmesinin gerekli olmadığı da (belki sadece belli bir ağırlıktaki madenin belli bir kimyasal bileşim elde etmek için eşit şekilde sabit ağırlıkta olan bir diğer madde ile kombine edildiği kimyasal reaksiyonlar durumunda gözlemlenebilir) aynı derecede kesindir. En alelade tecrübe, daha düşük sıradaki belli bir malın belli bir miktarının, bir diğeri ile çok farklı kantitatif ilişkiler içinde olan daha yüksek sıradaki mallardan üretilebildiğini, bize fazlasıyla öğretir. Aslında, daha yüksek sıradaki diğer belli bir mal grubu için tamamlayıcı nitelikte olan daha yüksek sıradaki bir veya birçok mal, daha düşük sıradaki malı üretmek için geriye kalan tamamlayıcı malların kapasitesine zarar vermeden çoğu kez tamamen atlanabilir. Toprak hizmetleri, tohum, emek hizmetleri, gübre, tarımsal aletlerin hizmetleri vb., hububat üretmek için kullanılır. Fakat hiç kimse, sadece, hububat üretimi için kullanılan daha yüksek sıradaki diğer malların uygun şekilde daha büyük miktarlarda mevcut olması şartıyla, hububatın belli bir miktarının gübre ve mutat tarımsal aletlerin büyük bir kısmı kullanılmadan da üretilebileceğini, reddedemeyecektir.

Eğer tecrübe böylece, daha yüksek sıradaki bazı tamamlayıcı malların daha düşük sıradaki malların üretiminde sık sık bütünüyle atlanabileceğini bize öğretirse, daha yüksek sıradaki malların değişen miktarlarıyla sadece belli ürünlerin üretilebileceğini değil, fakat aynı zamanda onların üretimlerine uygulanan malların oranlarının içinde değişebileceği ve fiilen değiştiği çok geniş bir dizinin genellikle var olduğunu da, oldukça sık bir şekilde gözlemleyebiliriz. Herkes bilir ki, homojen kalitedeki toprakta bile, az çok yoğun bir şekilde sürüldüğünde ve işlendiğinde,

-yani, daha yüksek sıradaki diğer tamamlayıcı mallar daha büyük veya daha küçük miktarlarda onlara uygulandığında- çok farklı büyüklüklerdeki tarlalarda hububatın belli bir miktarı üretilebilir. Özellikle, gübredeki bir yetersizlik, daha büyük miktarda toprağın veya daha iyi makinelerin kullanımıyla veya tarımsal emek hizmetlerinin daha yoğun uygulanmasıyla telafi edilebilir. Benzer şekilde, daha yüksek sıradaki hemen hemen her malın azalan bir miktarı, diğer tamamlayıcı malların uygun bir şekilde daha fazla uygulanmasıyla telafi edilebilir.

Fakat daha yüksek sıradaki belli malların diğer tamamlayıcı mal miktarlarıyla ikame edilemediği ve daha yüksek sıradaki belli bir malın mevcut miktarındaki bir azalmanın üründe paralel bir azalmaya neden olduğu (bir kimyasalın üretiminde örneğin) durumda bile, bu bir üretim malı eksik olduğu zaman, diğer üretim araçlarının uygun miktarları kesinlikle değersiz hale gelmez. Diğer üretim araçları, bir kural olarak, diğer tüketim mallarının üretimine ve bu suretle son tahlilde, incelenmekte olan tamamlayıcı malın eksik miktarı mevcut olduğunda tatmin edilebilecek olan ihtiyaçlardan genellikle daha az önemli olsa bile, beşeri ihtiyaçların tatminine hala uygulanabilir.

Bir kural olarak, bu yüzden, daha yüksek sıradaki bir malın belli bir miktarına bağlı olan şey, ürünün tam olarak uygun bir miktarının kontrolü değil, fakat sadece ürünün bir kısmının ve çoğu kez sadece onun daha yüksek kalitesinin kontrolüdür. Bundan dolayı, daha yüksek sıradaki belli bir malın belli bir miktarının değeri, üretimi için katkı sağladığı toplam ürüne bağlı olan tatminlerin önemine eşit değil, fakat sadece, daha yüksek sıradaki malın belli miktarını kontrol eden bir pozisyonda olmadığımızda üretilmeden kalacak olan ürünün parçasıyla sağlanan tatminlerin önemine eşittir. Daha yüksek sıradaki bir malın mevcut miktarındaki bir azalmanın, ürünün miktarında bir azalmayla değil, fakat kalitesinde bir bozulmayla sonuçlandığı durumda, daha yüksek sıradaki bir malın belli bir miktarının değeri, daha yüksek kaliteli ürünle başarılabilen tatminler ve daha az kaliteli ürünle başarılabilen tatminler arasındaki önem farkına eşittir. Her iki durumda da, bu yüzden, daha yüksek sıradaki belli bir malın belli bir miktarının, kontrol edilmesine bağlı olarak, üretimine katkı yaptığı toplam ürünle sağlanan tatminler değil, fakat sadece burada açıklanan önemle ilgili tatminlerdir.

Daha yüksek sıradaki belli bir malın mevcut miktarındaki bir azalmanın, ürünün oransal olarak azalmasına neden olduğu durumda (örneğin, bir kimyasal bileşim) bile, daha yüksek sıradaki malların diğer tamamlayıcı miktarları değersiz hale gelmez. Onların üretimle ilgili tamamlayıcı faktörünün şimdi eksik olmasına rağmen, onlar hala daha düşük sıradaki diğer malların üretimine uygulanabilir ve böylece, bu ihtiyaçlar belki aksi durumda olacak olandan bir dereceye kadar daha az önemli olsa bile, beşeri ihtiyaçların tatminine yönlendirilebilir. Böylece bu durumda da, daha yüksek sıradaki belli bir malın eksik olması nedeniyle bizim için eksik olacak olan ürünün tam değeri, onun değerinde belirleyici faktör değildir.

Onun değeri sadece, değerini belirlemek istediğimiz daha yüksek sıradaki malın kontrolüne sahip olduğumuzda sağlanan tatminler ve kontrolümüz altında ona sahip olmadığımızda başarılacak olan tatminler arasındaki önem farkına eşittir.

Bu üç durumu özetlersek, daha yüksek sıradaki bir malın belli bir miktarının değerinin belirlenmesi ile ilgili bir yasa elde ederiz. Her bir durumda daha yüksek sıradaki bütün mevcut malların en iktisadi bir biçimde kullanıldığı varsayımı altında, daha yüksek sıradaki bir malın belli bir miktarının değeri, değerini belirlemek istediğimiz daha yüksek sıradaki malın belli miktarının kontrolüne sahip olduğumuzda ulaşılabilecek tatminler ve kontrolümüz altında bu miktara sahip olmadığımızda ulaşılacak tatminler arasındaki önem farkına eşittir.

Bu yasa, önceki paragraftaki yasada işaret edilen fark, daha yüksek sıradaki belli bir malın kontrolümüzde olmasına bağlı olan tatminlerin önemini gösterdiği için, değer belirlemeyle ilgili genel yasaya tam olarak uyar.

Eğer bir tüketim malının üretimi için gerekli olan daha yüksek sıradaki malların tamamlayıcı miktarlarının değeri hakkında daha önce söylenen şey bakımından bu yasayı incelersek, doğal olarak bir prensib elde ederiz: daha yüksek sıradaki bir malın değeri, (1) onun üretimi için gerekli diğer tamamlayıcı malların değeri aynı kaldığında ürünün beklenen değeri daha büyük olursa ve (2) diğer şeyler eşit olduğunda, tamamlayıcı malların değeri daha küçük olursa, daha büyük olacaktır.

E. Özellikle Toprak, Sermaye ve Emek Hizmetlerinin Değeri[13]

Toprak, mallar arasında istisnai yer işgal etmez. Eğer o tüketim amaçları (süs kabilinden bahçeler, avlanma alanları vb.) için kullanılırsa, birinci sıra bir maldır. Eğer o, diğer malların üretimi için kullanılırsa, diğer birçoğu gibi, daha yüksek sırada bir maldır. Bu yüzden, toprağın değerini veya toprak hizmetlerinin değerini belirlemenin bir sorun olduğu her durumda, onlar değerin belirlenmesiyle ilgili genel yasalara tabidir. Eğer toprağın belli parçaları daha yüksek sıradaki malların karakterine sahip olursa, onların değeri de, önceki kısımda açıkladığım, daha yüksek sıradaki malların değerinin belirlenmesiyle ilgili yasalara tabidir.

İktisatçıların yaygın bir ekolü, toprağın değerinin geçerli bir şekilde emek veya sermaye hizmetlerine dayandırılamayacağını doğru olarak kabul ettiler. Bundan, bununla birlikte, toprağın niteliğini tayin işinin diğer mallar arasında istisnai bir pozisyon olduğu sonucunu çıkardılar. Fakat bu prosedürle ilgili metodolojik gaf (hata) kolayca fark edilir. Bu fenomenlerle uğraşan bir bilimin genel yasalarına uydurulamayan önemli ve büyük bir fenomen grubu, bilimde reform yapma ihtiyacını açıkça ortaya koyuyor. O, bununla birlikte, bir grup fenomenin,

[13] Menger burada, bu bölümün son üç paragrafı olarak metinle bağlantılı uzunca bir dipnot eklemektedir. –Çevirmenler.

genel doğası itibariyle tam olarak benzer, gözlemin diğer bütün objelerinden ayrılmasıyla ve iki grubun her biri için en önemli özel prensiplerin titiz bir şekilde çıkarılmasıyla ilgili en sorunlu metodolojik prosedürü haklı çıkaracak bir argüman oluşturmaz.

Bu yanlışın farkına varılması, bu yüzden, daha yakın zamanlarda, toprak ve toprak hizmetlerini, kabul edilen prensiplere uyarak, diğer bütün mallarla ilgili bir iktisat teorisi sisteminin çerçevesine oturtmak ve onların aldıkları değerleri ve fiyatları insan emeği ve sermaye hizmetlerine dayandırmak için sayısız çabalara yol açtı.[14]

Fakat böyle bir çabayla, genelde mallar ve özelde toprak için yapılan zorlama apaçık ortadadır. Toprağın bir parçası, en büyük insan emeği harcanarak denizden elde edilmiş olabilir; veya bazı nehirlerin getirdiği alüvyonlarla oluşmuş ve böylece hiç emek harcanmadan elde edilmiş olabilir. Orijinal olarak taşla kaplı aşırı gelişmiş bir ormanın, daha sonra büyük bir çaba ve iktisadi fedakarlıkla tarıma elverişli hale getirilmesi şeklinde ortaya çıkmış olabilir; veya başından itibaren ağaçsız ve verimli bir toprak parçası olabilir. Onun geçmiş tarihiyle ilgili bu gibi ayrıntılar, doğal verimliliğinin ve kesinlikle aynı zamanda *bu toprak parçasına iktisadi malların uygulanmasının (ıslah çalışmaları) uygun ve iktisadi olup olmadığı sorununun* belirlenmesiyle ilgilidir. Fakat onun tarihi, genel iktisadi ilişkileri ve özellikle değeri bahis konusu olduğunda, ilgisizdir. Çünkü bunlar, gelecekteki tatminleri bize sağladıkları için sadece önem kazanan mallarla ilişkili olmalıdır.[15] Bu düşüncelerden aynı zamanda, toprak hizmetlerine her işaret ettiğimde, toprak parçalarının zaman içinde ölçülen hizmetlerini kastettiğim anlaşılır. Çünkü insanların iktisadi faaliyetleri içinde toprağın "orijinal özelliklerinin" kullanımını değil, fiilen bu hizmetleri görürüz. Çünkü orijinal özellikler, belli durumlarda, sadece en fazla umutsuz bir tarihsel araştırmanın objeleri ve herhangi bir durumda iktisadi davranan insanlar için ilgisiz objeler iken, sadece bu hizmetler beşeri iktisadi davranışın objeleridir. Bir çiftçi bir toprak parçasını bir veya bir kaç yıl için kiraladığı zaman, her türlü sermaye yatırımından toprağın verimliliğinin sağlanıp sağlanmadığına veya verimliliğin başından itibaren mevcut olup olmadığına az ilgi gösterir. Bu durumlar, onun toprağın kullanımı için ödediği fiyat üzerinde hiçbir etkiye sahip değildir. Bir toprak parçasını satın alan bir kişi, satın aldığı toprağın "geleceğini" hesaplamaya çalışır, fakat asla "geçmişini" hesaba katmaz.

Böylece, toprağın veya toprak hizmetlerinin değerini emek veya sermaye hizmetlerine indirgeyerek açıklamaya çalışan daha yeni çabalar sadece, toprak rantı

[14] N. F. Canard, *Principes d'economie politique*, Paris, 1901, ss. 5 vd.; Carey, *op. cit.*, III, 131 vd.; Frederic Bastiat, *Harmonies economiques*, in *Oeuvres completes de F. Bastiat*, Paris, 1893, VI, 297 vd.; Max Wirth, *Grundzüge der National-Oekonomie*, Köln, 1871, I, 284 vd.; Hermann Roesler, *Grundsatze der Volkswirthschaftslehre*, Rostock, 1864, ss. 500-513.

[15] Bu paragrafın geri kalan kısmı orijinalinde bir dipnottur. – Çevirmenler.

konusunda kabul edilen teoriyi (bilimimizin gerçek yaşam fenomeniyle, nisbeten, en az çelişen bir parçasıdır), bilimimizin en değerli prensipleri hakkında hüküm süren yanlış anlamalarla uyumlu hale getirme çabasının bir sonucu olarak görülmelidir. Özellikle Ricardo[16] tarafından açıklanan biçimde, sadece toprağın değerindeki farklılıklarla ilişkili tek bir faktörü açıklığa kavuşturan, fakat iktisadi davranan insanlar için toprak hizmetlerinin değerini açıklayan bir prensip olmayan[17] ve tek faktörün hatalı bir şekilde prensip olarak geliştirildiği rantla ilgili kabul edilen teoriye daha çok itiraz edilmelidir.

Toprak parçalarının verimliliğindeki ve konumundaki farklılıklar, şüphesiz ve toprak hizmetlerinin ve toprağın kendi değerindeki farklılıkların en önemli nedenleri arasındadır. Fakat bunların ötesinde, yine de bu malların değerindeki farklılıkların diğer nedenleri vardır. Verimlilikteki ve konumdaki farklılıklar bu diğer nedenlerden sorumlu olmasa da, toprağın ve toprak hizmetlerinin değerini bir dereceye kadar daha eksik açıklayan genel bir prensiptir. Eğer toprağın bütün parçaları aynı verimliliğe ve gözde konumlara sahip olsaydı, Ricardo'ya göre kesinlikle rant sağlamayacaktı. Fakat her ne kadar onların sağladığı rantlar arasındaki farklılıkların nedenini açıklayan tek bir faktör o zaman aslında mevcut olmayabilirse de, ne rantlar arasındaki bütün farklılıkların ne de rantın kendisinin gerekliliğinin ortadan kaybolmadığı oldukça kesindir. Toprağın kıt olduğu bir ülkedeki en az verimli ve en kötü konumdaki toprak parçalarının bile, Ricardiyan teoride hiç açıklama bulamayan bir rant sağlayacağı oldukça açıktır.

Onları gözlemlediğimiz belli formlar içinde, toprak ve toprak hizmetleri, diğer tüm mallar gibi değer biçmemizin objeleridir. Diğer mallar gibi onlar da, sadece ihtiyaçlarımızın tatmini için onların kontrolüne bağlı olduğumuz ölçüde değer kazanırlar. Ve onların değerlerini belirleyen faktörler, genelde malların değeri ile ilgili araştırmamızda daha önce karşılaştıklarımızla aynıdır.[18] Onların değerindeki farklılıkların daha derin anlaşılması, bu yüzden, aynı zamanda sadece bilimimizin genel bakış açısından toprak ve toprak hizmetlerine yaklaşmakla ve onlar daha yüksek sıradaki mallar olduğu sürece, onları daha düşük sıradaki uygun mallarla ve özellikle tamamlayıcı mallarıyla ilişkilendirmekle mümkün olabilir.

---

[16] Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, ed. By E. C. K. Gonner, London, 1891, ss. 44-61 ve 392-420.

[17] Bakınız; Karl Rodbertus, *Zur Beleuchtung der socialen Frage*, Berlin, 1890, I, 89 vd..

[18] Rodbertus (*op. cit.*, ss 117 vd.) sosyal kurumlarımızın toprak ve sermaye sahiplerinin emek ürününün bir kısmını emekçilerden almalarına ve böylece çalışmadan yaşamalarına imkan verdiğini ileri sürmektedir. Onun argümanı, bir üretim sürecinin bütün sonucunun emeğin ürünü olarak görülmesi gerektiği şeklindeki yanlış varsayıma dayanır. Emek hizmetleri üretim sürecindeki faktörlerden sadece biridir ve toprak ve sermaye hizmetlerini kapsayan diğer üretim faktörlerinden daha yüksek derecede bir iktisadi mal değildir. Sermaye ve toprak sahipleri bu yüzden, emekçilerden kendilerine aktardıkları ile yaşamazlar, fakat, emek hizmetlerinde olduğu gibi, hem bireyler ve hem de toplum için değere sahip kendi toprak ve sermaye hizmetleri sayesinde yaşamlarını sürdürürler.

Önceki kısımda bir tüketim malının üretimi için gerekli daha yüksek sıradaki malların toplam değerinin (sermaye hizmetleri ve girişimcilik faaliyeti dahil), ürünün beklenen değerine eşit olduğu sonucunu elde ettik. Toprak hizmetlerinin daha düşük sıradaki malların üretimine uygulandığı durumda, bu hizmetlerin değeri, diğer tamamlayıcı malların değeriyle birlikte, üretimine uygulandığı daha düşük veya birinci sıradaki malın beklenen değerine eşit olacaktır. Bu beklenen değer daha yüksek veya daha düşük olursa, diğer şeyler sabitken, tamamlayıcı malların toplam değeri daha yüksek veya daha düşük olacaktır. Toprağın veya toprak hizmetlerinin fiilen kullanılan parçalarının ayrı değerde olması konusuna gelince, daha yüksek sıradaki diğer malların değeri gibi, daha yüksek sıradaki bir malın değeri, diğer şeyler sabitken (1) ürünün beklenen değeri daha büyük olursa ve (2) daha yüksek sıradaki tamamlayıcı malların değeri daha küçük olursa, daha büyük olacaktır şeklindeki prensibe göre düzenlenir.[19]

Toprak hizmetlerinin değeri bu yüzden, makinelerin, araçların, evlerin, fabrikaların veya diğer bir çeşit iktisadi malın hizmetleri ile ilgili değerin tabi olduğu yasalardan farklı yasalara tabi değildir.

Toprağın ve torak hizmetlerinin, diğer çeşitlerdeki bir çok mal gibi, sergiledikleri özel karakteristiklerin mevcudiyeti kesinlikle inkâr edilmez. Herhangi bir ülkede, toprak genellikle sadece kolayca arttırılamayacak miktarda mevcuttur; konumuna göre sabittir; ve olağanüstü çeşitte derecelere sahiptir. Toprak ve toprak hizmetleri durumunda gözlemleyebildiğimiz değer fenomenin bütün özellikleri, bu üç faktöre dayandırılabilir. Bu faktörler sadece genelde iktisadi davranan insanlar ve özelde belli toprak parçalarında yaşayanlar açısından mevcut olan toprağın miktarları ve kaliteleri ile ilgili olduğu için, söz konusu özellikler sadece toprağın ve toprak hizmetlerinin değerini değil, fakat, gördüğümüz gibi, bütün malların değerini etkileyen değer belirleme faktörleridir. Toprağın değeri böylece istisnai karaktere sahip değildir.

Toprak hizmetlerinin fiyatları gibi, emek hizmetlerinin fiyatlarının da hiçbir zorlama olmaksızın onların üretim maliyetlerinin fiyatlarına dayandırılamayacağı gerçeği, bu tür fiyatlar için de özel prensiplerin tesbitine yol açar. En yaygın emeğin, aksi durumda onun emek hizmetleri topluma sürekli olarak katkı sağlayamayacağı için, emekçiyi ve ailesini geçindirmek zorunda olduğu; ve emeğinin

[19] Bir toprak parçasının değeri, başka bir şekilde değil, hizmetlerinin beklenen değerine göre belirlenir, diğr şeilde belirlenmez. Bir toprak parçasının değeri, bugünkü değerine iskonto edilmiş bütün gelecek hizmetlerinin beklenen değerinden başka bir şey değildir. Bundan dolayı toprak hizmetlerinin beklenen değeri daha yüksek ve sermaye hizmetlerinin değeri (faiz oranı) daha düşük olursa, toprağın değeri daha yüksek olacaktır. Malların değerlerinin fiyatları için temel olduğunu daha sonra göreceğiz. Bir toplumun iktisadi büyüme dönemlerinde hızla yükseldiği düzenli olarak gözlenebilen toprak fiyatı, bir taraftan toprak rantındaki bir artışa ve diğer taraftan faiz oranındaki bir azalışa bağlıdır.

emekçiye, aksi halde emekçilerdeki bir artış emek hizmetlerinin fiyatını daha önceki düşük seviyeye indireceği için, minimum geçim düzeyinden daha fazlasını sağlayamayacağı söylenir. Diğer emek hizmetlerinin daha yüksek fiyatları onları sermaye yatırımına veya özel yeteneklerle ilgili rantlara indirgemek suretiyle açıklanırken, minimum geçim düzeyi bu yüzden, bu teoride, en yaygın emeğin fiyatını yöneten prensiptir.

Fakat iktisadi davranan insanlar için tamamen faydasız ve hatta zararlı emek hizmetlerinin var olduğunu tecrübe bize öğretir. Bu yüzden onlar mal değildirler. Mal karakterine sahip olan, fakat iktisadi karaktere sahip olmayan ve bundan dolayı değersiz olan diğer emek hizmetleri vardır. (Bu ikinci kategori, bir veya diğer nedenden dolayı, iktisadi karakter kazanmayan bu gibi büyük miktarlarda toplum mevcut olan bütün emek hizmetlerine aittir, örneğin ödeme yapılmayan bir görevle ilgili emek hizmetleri) Bundan dolayı da (daha sonra göreceğimiz gibi) bu kategorideki emek hizmetleri fiyatlara sahip olamaz. Emek hizmetleri bu yüzden, basit olarak emek hizmetleri oldukları için, her zaman için mallar veya iktisadi mallar değildir; bir gereklilik meselesi olarak değere sahip olmazlar. Böylece, her emek hizmetinin bir fiyatı olduğu ve yine her zaman için daha düşük belli bir fiyatı olduğu daima doğru değildir.

Tek bir kişinin geçimi için gerekli olan bir mal miktarı on, yirmi veya hatta yüz kez diğer emek hizmetleri için kolayca mübadele edilebilirken, birçok emek hizmetinin en gerekli geçim araçları için bile emekçi tarafından mübadele edilemeyeceğini de tecrübe bize bildirmektedir.[20] Bir kişinin emek hizmetlerinin basit geçim araçları ile mübadele edildiği her durumda, fiyat oluşumu ile ilgili genel prensiplere uygun olarak, emek hizmetlerinin diğer bir fiyattan değil belli bir fiyattan mübadele edilebilmesi, sadece tesadüfi bir durumun sonucu olabilir. Ne geçim araçları ne de bir emekçinin minimum geçim düzeyi, bu yüzden, emek hizmetlerinin fiyatının doğrudan nedeni veya belirleyici prensibi olamaz.[21]

Realitede, görecek olduğumuz gibi, fiili emek hizmetlerinin fiyatları, diğer malların fiyatları gibi, değerlerine göre belirlenir. Fakat gösterildiği gibi onların değerleri, emek hizmetlerini kontrol edemediğimizde tatmin edilmeden kalmak zorunda olacak olan tatminlerimizin öneminin büyüklüğüne göre belirlenir. Emek hizmetlerinin daha yüksek sıradaki mallar olduğu durumda, onların değerleri (yaklaşık olarak ve doğrudan), daha yüksek sıradaki bir malın iktisadi davranan bireyler için değeri (1) daha yüksek sıradaki tamamlayıcı malların de-

[20] Berlin'de günde 15 saat çalışan bir kadın terzisi geçimi için ihtiyaç duyduğu şeyi kazanamaz. Onun geliri beslenme, barınma ve yakacak ihtiyaçlarını karşılar, fakat en ağır çalışmayla bile, kıyafete yetecek miktarda kazanamaz (Bakınız; Carnap, *Deutsche Vierteljahrschrift* içinde, 1868, kısım II, s. 165). Benzer koşullar diğer çoğu büyük şehirlerde gözlemlenebilir.

[21] Bir işçinin yaşama standardı, gelirine göre belirlenir, geliri yaşama standardına göre değil. Bununla birlikte tuhaf bir neden sonuç karışıklığı içinde, ikinci ilişki çoğu kez korunmaktadır.

ğerinin sabit olması şartıyla, ürünün beklenen değeri daha büyük olursa ve (2) diğer şeyler sabitken, tamamlayıcı malların değeri daha küçük olursa, daha büyük olur şeklindeki prensibe göre belirlenir.[22]

Emek hizmetlerinin değerini etkileyen özel bir karakteristik, emek hizmetlerinin bazı türlerinin, sadece iktisadi avantajların telafisi için bu hizmetlerin yakında çıkacak olmasının sonucunda, işçi açısından hoş olmayan birlikteliklere sahip olması gerçeğinden oluşur. Bu tür emek hizmetleri, bu yüzden, toplum için kolayca iktisat dışı bir karaktere ulaşamaz. Fakat çoğu işçiler için çalışmamanın değeri, genellikle inandıklarından oldukça daha azdır. İnsanların çok büyük çoğunluğunun haz veren meslekleri kendi başlarına zaten ihtiyaçlarının gerçek tatminleridir ve insanlar güçlerini kullanmak için araçların eksikliğiyle zorlanmamış olsalar bile, muhtemelen daha küçük bir ölçekte ve modifiye edilmiş bir biçimde olmasına rağmen, bu meslekler icra edilecekti. Güçlerini kullanmak, her normal insan varlığı için bir ihtiyaçtır. Birkaç kişinin yine de sadece iktisadi karşılık beklemeden çalışması, bu gibi emeğin hoşnutsuzluğuna çok fazla bağlı değildir, fakat daha ziyade, ***kazançlı*** emekle ilgili fırsatların tam olarak yeterli olması gerçeğine bağlıdır.

Girişimcilik faaliyeti kesinlikle emek hizmetlerinin bir kategorisi olarak kabul edilmelidir. Bir kural olarak iktisadi bir maldır ve bu özelliğiyle iktisadi davranan insanlar için değere sahiptir. Bu kategorideki emek hizmetlerinin iki özelliği bulunmaktadır: (a) onlar doğası itibariyle ticari mal değildirler (mübadeleye konu olmazlar) ve bu nedenle fiyatları yoktur; (b) aksi halde gerçekleştirilemeyecekleri için, gerekli bir ön koşul olarak sermaye hizmetlerinin kontrolüne sahiptirler. Bu ikinci faktör, genelde bir toplum için mevcut olan girişimcilik faaliyetinin miktarını sınırlandırır. Özellikle, söz konusu iktisadi bireyler tasarrufları altında büyük miktarlarda sermaye hizmetlerine sahip olurlarsa, sadece gerçekleştirilebilen girişimcilik faaliyetini nispeten çok küçük miktarlarla sınırlandırır. Bu miktarları, kredi arttırır ve yasal belirsizlikler azaltır.

Malların fiyatlarını, doğal olarak onları üretmek için hizmet eden daha yüksek sıradaki malların fiyatlarıyla açıklayan teorinin yetersizliği, kendisini aynı zamanda sermaye hizmetlerinin fiyatı sorun haline geldiğinde de hissettirdi. Mevcut bölümde bu tür malların iktisadi karakteri ve değeriyle ilgili nihai nedenleri daha önce açıkladım ve sermaye hizmetlerinin fiyatını sermaye sahiplerinin vazgeçmesi karşılığında bir tazminat (bedel) olarak gören teorideki yanlışa işaret ettim. Aslında, sermaye hizmetleri için elde edilebilen fiyat, daha önce gördüğümüz gibi, iktisadi karakterlerinin ve değerlerinin, diğer malların fiyatlarıyla ilgili durumda olduğun-

[22] Sonraki iki paragraf, orijinalinde takip eden üçüncü paragrafın başındaki "emek hizmetlerinden" sonra tek bir dipnot olarak görünür. – Çevirmenler.

dan, daha az bir sonucu değildir. Sermaye hizmetlerinin değerinin belirlenmesi prensibi, genelde malların değerinin belirlenmesi prensibiyle aynıdır.[23]

Toprak, sermaye ve emek hizmetlerinin fiyatlarının, diğer bir deyişle rant, faiz ve ücretlerin, emek miktarlarına veya üretim maliyetlerine en önemli zorlama olmaksızın (daha sonra göreceğimiz gibi) azaltılamayacağı gerçeği; bu teorilerin savunucularını bu üç tür malın fiyat oluşumuyla ilgili, diğer bütün mallar için geçerli olan prensiplerden tamamen farklı prensipler geliştirmeye zorladı. Önceki kısımlarda, bütün değer fenomeni doğası ve orijini itibariyle aynı olan ve değerin büyüklüğü daima aynı prensiplere göre belirlenen bütün mallar bakımından gösterdim. Üstelik gelecek iki bölümde göreceğimiz gibi, bir malın fiyatı, onun iktisadi davranan insanlar için değerinin bir sonucudur ve fiyatının büyüklüğü daima değerinin büyüklüğüne göre belirlenir. Bu yüzden, aynı zamanda, rant, faiz ve ücretlerin tamamının aynı genel prensiplere göre düzenlendiği de açıktır. Mevcut kısımda, bununla birlikte, sadece toprak, sermaye ve emek hizmetlerinin değeriyle ilgilendim. Burada elde edilen sonuçlar temelinde, genel fiyat teorisini açıkladıktan sonra, bu malların fiyatlarını yöneten prensipleri belirteceğim.

Bilimsel tartışmanın her zaman konusu yapılan en tuhaf sorulardan biri, rant ve faizin etik bakış açısından haklı veya gayriahlaki olup olmadıklarıdır. Diğer şeyler arasında, bilimimiz, toprak ve sermaye hizmetlerinin niçin ve hangi koşullar altında iktisadi karakter sergilediklerini, değer kazandıklarını ve diğer iktisadi malların miktarlarıyla mübadele edilebildiklerini (fiyatları) araştırma görevine sahiptir. Fakat bana, bu gerçeklerin yasal ve ahlaki karakteri ile ilgili sorun bilimimizin alanı dışında gibi görünmektedir. Toprak ve sermaye hizmetlerinin belli bir fiyata sahip oldukları her durumda, fiyat daima değerlerinin bir sonucudur ve onların insanlar için değeri keyfi kararların sonucu değil, fakat iktisadi karakterlerinin gerekli bir sonucudur. Bu malların (toprak ve sermaye hizmetler) fiyatları bu yüzden, içinde ortaya çıktıkları iktisadi durumun gerekli sonuçlarıdır ve bir toplumun hukuk sistemi daha gelişmiş ve toplumsal ahlaki değerleri daha doğru olduğunda kesinlikle daha fazla elde edileceklerdir.

Sermaye veya bir toprak parçası sahipliğinin sahibine çoğu kez, aynı dönemde bir işçinin çok çalışarak elde ettiği gelirden daha yüksek gelir sağlaması, bir insanlık ayıbına oldukça yadırganacak bir durum olarak görünebilir. Gerçi bunun nedeni gayriahlâkî değil, fakat çok basit olarak daha önemli beşeri ihtiyaçların tatmininin işçinin hizmetlerinden ziyade belli miktar sermaye ve toprak parçası

[23] Sermaye hizmetleri durumundaki fiyat oluşumunun özel bir karakteristiği, daha sonra göreceğimiz gibi, bu hizmetlerin sermayenin kendisini alıcıya transfer etmeden alelade bir şekilde satılamayacağı gerçeğine bağlıdır. Sermaye sahibi için bir primle tazmin edilmesi gereken sonuçta bir risk vardır.

Orijinalinde tek bir uzun dipnot olarak yer alan sonraki üç paragraf, mevcut kısmın başına eklenmiştir. –Çevirmenler.

hizmetlerine bağlı olmasıdır. Toplumun tüketim mallarının mevcut durumdan farklı olarak daha büyük kısmının işçilere paylaştırmasını savunanların tahriki, bu yüzden, emeğe değerinin üzerinde ödeme yapılmasını istemekten başka bir şey değildir. Çünkü, eğer daha yüksek ücret talebi çalışanların daha iyi eğitilmesiyle ilgili bir program ile birleştirilmezse veya daha serbest bir rekabet ortamının savunulmasıyla sınırlandırılmazsa, işçilere topluma sağladıkları hizmetlerin değerine göre ücret verilmemesini, fakat daha ziyade daha rahat bir yaşam standardı sağlama ve yaşamın yüklerini ve tüketim mallarını daha eşit bir biçimde dağıtma anlayışına dayalı bir bakış açısına göre ödeme yapılmasını gerektirir. Problemin bu temelde çözümü, bununla birlikte, sosyal düzenimizin tam bir transformasyonunu şüphesiz gerektirecekti.[24]

[24] Bakınız; Schüz, "Ueber die Renten der Grundeigenthümer und den angeblichen Conflict ihrer Interessen mit denen der übrigen Volksklassen", Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft, XI (1855), 171 vd..

Kısım 4

MÜBADELE TORİSİ

Bölüm 1

İktisadî Mübadelenin Temelleri

İnsanların bir şeyi diğeriyle takas, trampa ve mübadele eğilimi içinde olmalarının insan doğasındaki orijinal prensiplerden biri olup olmadığı, bu eğilimin akıl ve konuşma melekelerinin zorunlu sonucu olup olmadığı veya insanları malları mübadele etmeye sevk eden diğer nedenlerin ne olduğu, Adam Smith'in cevabını vermeden bıraktığı bir sorudur. Ünlü düşünür sadece, trampa ve mübadele eğiliminin bütün insanlar için ortak olan ve diğer hayvan türlerinde bulunmayan kesin bir eğilim olduğuna işaret eder.[1]

Problemi açıklığa kavuşturmak için önce, iyi bir mahsulden sonra her biri oldukça bol bir miktarda aynı tür arpaya sahip olan iki komşu çiftçinin olduğunu ve arpa miktarlarının aralarında fiilen mübadele edilmesine karşı hiçbir engelin bulunmadığını varsayın. Bu durumda, iki çiftçi ticaret yapma eğilimlerini kendi haline bırakabilir ve 100 kile ve diğer bir miktar arpayı kendi aralarında ileri ve geri mübadele edebilirlerdi. Malların mübadelesi, kendi başına, taraflara mutluluk verdiğinde, bu durumda ticaretten vazgeçmek zorunda kalmaları için hiçbir neden olmamasına rağmen, bu iki bireyin ticaretten birlikte vazgeçecek olmalarından daha kesin hiçbir şeyin olmadığına inanıyorum. Eğer onlar yine de, kesinlikle bu şartlar altındaki ticaretten hoşlandıkları için, bu tür mübadele ilişkisi içinde olsalardı, diğer iktisadi davranan bireyler tarafından deli olarak görülme tehlikesiyle karşı karşıya kalacaklardı.

Şimdi bir avcının oldukça bol bir miktarda hayvan postuna ve bundan dolayı da giyim materyallerine sahip olduğunu, fakat sadece çok az bir gıda stoğunun olduğunu varsayın. Onun giyinme ihtiyacı böylece tam olarak, fakat gıda ihtiyacı sadece yetersiz bir şekilde karşılanır. Yakınındaki bir çiftçinin ise tamamen aksi durumda olduğu varsayılmaktadır. Avcının gıda maddelerinin çiftçinin giyim maddeleriyle mübadele edilmesi için hiçbir engelin olmadığını da varsayın. Mal-

[1] Adam Smith, *op. cit.*, s. 13.

lar arasında bir mübadelenin, bu durumda ilk duruma göre hala çok az ihtimal dahilinde olduğu açıktır. Eğer avcı kıt olan gıda stoğunun bir kısmını, çiftçinin aynı şekilde kıt olan hayvan postları stoğunun bir kısmıyla mübadele etmiş olsaydı, avcının artan giyim materyalleri ve çiftçinin artan gıda maddeleri, mübadele öncesinden daha bile büyük olacaktı. Avcının gıda ihtiyacının tatmini ve çiftçinin giyinme ihtiyacının tatmini bu durumda yetersiz biçimde karşılanmış olacağı için, ticaret yapanların iktisadi durumları kesinlikle kötüleşecekti. Bu yüzden, bu iki iktisadi davranan bireyin böyle bir mübadeleden memnun kalacağını kimse iddia edemez. Aksine, hiçbir şey, avcının ve çiftçinin her ikisinin de refahlarını kesinlikle azaltacak veya yaşamlarını bile muhtemelen tehlikeye sokacak olan bir ticaret ilişkisi içine girme tekliflerini en içten bir şekilde reddedecek olmalarından daha kesin değildir. Eğer böyle bir mübadele buna rağmen gerçekleşseydi, bu iki kişinin onu iptal etmekten daha acil yapacakları hiçbir şey olmayacaktı.

İnsanların ticaret yapma eğilimi, bundan dolayı, böyle bir ticaretten hoşlanmanın dışında diğer bir nedene dayanır. Eğer ticaret yapma kendi içinde bir memnuniyet, bundan dolayı kendi içinde bir amaç ve sıkça tehlikeli ve iktisadi fedakârlık isteyen yorucu bir faaliyet olmasaydı, insanların henüz göz önüne alınan bu durumlarda ve diğer binlerce durumda niçin ticaret ilişkisi içine girmemeleri gerektiğinin hiçbir mantığı olmayacaktı. Aslında, onların niçin sayısız kere ileri ve geri ticaret yapmaları gerektiğinin hiçbir mantığı olmayacaktı. Fakat pratik yaşamın her alanında, iktisadi davranan insanların her mübadeleyi önceden dikkatli bir şekilde göz önüne aldıklarını ve sonunda iki bireyin belli bir anda daha ötesinde ticaret yapmaya devam etmeyecekleri bir sınıra ulaşıldığını gözlemleyebiliriz.

Mübadelenin kendi içinde bir amaç olmadığı ve yine kendi başına insanlar için çok az bir memnuniyet sağladığı kabul edildiği için, izleyen problem onun doğasını ve orijinini açıklamak olacaktır.

En basit durumdan başlamak için, önceden her ikisi de dışa kapalı aile ekonomisini devam ettiren iki çiftçinin, A ve B, olduğunu varsayın. Fakat nadiren görülen iyi bir mahsulden sonra şimdi, çiftçi A, ihtiyaçlarının tatmini için bol bol tedarik sağlayabilse de, bir kısmını kendisi ve ailesi için kullanamayacağı kadar çok hububata sahiptir. Diğer taraftan, Çiftçi A'nın komşusu olan çiftçi B'nin, aynı yıl içinde mükemmel bir şaraba sahip olduğu varsayılsın. Ancak onun şarap mahzeni hala önceki yıllardan kalan şaraplarla doludur ve ilave fıçılara sahip olmadığı için, düşük bir şarap yılından kalan daha eski şarabın bir kısmını dökmeyi düşünmektedir. Çiftçilerin her biri, bir malın artığına ve diğerinde önemli bir açığa sahiptir. Bir hububat artığına sahip olan çiftçi, hiç üzüm bağı olmadığı için şarap tüketiminden tamamen vazgeçmek zorundadır ve bir şarap fazlalığına sahip olan çiftçi gıda maddeleri ihtiyacı içindedir. Çiftçi A, küçük bir fıçı şarap kendisine çok önemli bir haz sağlayacağı zaman, hububatın birçok kilesinin tar-

larında çürümesine izin verebilir. Çiftçi B ev halkı için hububatın birkaç kilesini tam yerinde kullanabileceği zaman, sadece bir değil fakat çok sayıda şarap fıçısını dökmek üzeredir. A'nın tarlalarında çürümesine izin verdiği hububatla ve B'nin çözümü dökmekte bulduğu şarapla her ikisi de sıkıntılarını hafifletebilecekken, birinci çiftçi susuzluk ve ikincisi açlık çekmektedir. Çiftçi A, kendisinin ve ailesinin gıda ihtiyacını hala önceki kadar tam bir şekilde karşılayabilir ve bundan başka şarap içme zevkini tadabilir ve çiftçi B açlık çekmesine gerek kalmayacağı gibi mutlu olduğu kadar çok şaraptan haz almaya devam edebilirdi. Bu yüzden, *A'nın mallarının belli bir miktarının kontrolü B'ye transfer edildiğinde ve B'nin mallarının belli bir miktarının kontrolü A'ya transfer edildiğinde, iktisadi davranan bireylerin ikisinin de ihtiyaçlarının, bu karşılıklı transferin olmadığı durumda olacak olandan daha iyi tatmin edilebileceği* bir durumla karşıya karşıya kaldığımız açıktır.

Mübadele yapmadan önce onların hiçbiri için değere sahip olmayan ve bundan dolayı diğer taraftan iktisadi fedakârlık gerektirmeyen malların karşılıklı transferiyle bu iki kişinin ihtiyaçlarının önckinden daha iyi tatmin edilebildiği henüz sunulan durum, özellikle ticarete yol açan iktisadi ilişkinin doğasını en aydınlatıcı bir biçimde aklımıza girmesi için uygundu. Fakat, eğer dikkatimizi, bir malın tüm gerekliliklerinden bile daha büyük bir miktarının kontrolüne sahip olan bir kişinin ikinci bir malın eksikliğinden muzdarip olduğu, aynı anda diğer kişinin bu ikinci mala fazlasıyla sahip olduğu ama birinci malın eksikliğini çektiği durumlarla sınırlandırsaydık, bu ilişkiyi çok dar bir şekilde yorumlamış olacaktık. Çünkü söz konusu ilişki, bir kişinin, belli miktarları kendisi için tersi durumda olan ikinci kişinin sahip olduğu diğer malın miktarlarından daha az değer ifade eden mallara sahip olduğu daha az aşikâr durumlarda da gözlemlenebilir.

Bir örnek olarak, birbirlerinden izole edilmiş iki çiftçiden birincisinin, ihtiyaçlarının tatminine zarar vermeksizin, bir kısmının tarlada çürümesine razı olabilecek kadar çok mahsul elde etmediğini ve ikincisinin de, benzer zarara maruz kalmaksızın, bir kısmını dökebilecek kadar çok şaraba sahip olmadığını varsayalım. Bunun yerine, iki çiftçinin her biri kontrolündeki malın toplam miktarını kendisine ve ailesine faydalı bir biçimde kullanabilir. Birinci çiftçi, daha önemli ihtiyaçlarını tam olarak karşıladıktan sonra, kalan miktarı sığırlarının beslenmesine ayırmak suretiyle bütün hububat stoğunu faydalı şekilde kullanabilir. İkinci çiftçi bir kısmını dökmek zorunda olduğu kadar çok şaraba sahip değildir, fakat sadece daha çok çalışmanın bir ödülü olarak bir kısmını kölelerine dağıtmasına yetecek kadar şaraba sahiptir. Böylece, çiftçi için hububatının belli bir kısmı (örneğin bir kile) ve şarap üreticisi için şarabının belli bir kısmı (örneğin bir fıçı) sadece küçük bir değere sahip olmakla birlikte, yine de bir değere sahiptir. Çünkü belli ihtiyaçlarının doğrudan veya dolaylı tatmini o kısıma bağlıdır. Fakat hububatın belli bir miktarının, örneğin bir kilenin, birinci çiftçi için belli bir değere sahip olması gerçeği, bir fıçı şarapla sağlanan hazzın onun için sığırlarının az çok

tam beslenmesinden daha yüksek bir öneme sahip olduğu durumda olacağı gibi, belli bir miktar şarabın, örneğin bir fıçının, onun için daha yüksek değere sahip olabilmesi ihtimalini kesinlikle dışlamaz. Benzer şekilde ikinci çiftçi için, bir fıçı şarabın onun için belli bir değere sahip olması gerçeği, bir kile buğdayın onun için daha yüksek bir değere sahip olabilmesi ihtimalini, kendisinin ve ailesinin daha uygun bir şekilde beslenmesini ve belki de açlık sancılarından kurtulmalarını sağlayacağı durum olacağı için, kesinlikle dışta bırakmaz.

Beşeri ticaretten sorumlu ilişkinin en genel biçimi, bu yüzden aşağıdaki gibidir: iktisadi davranan birey A tasarrufu altında, diğer iktisadi davranan birey B'nin mülkiyetindeki diğer bir malın belli bir miktarından kendisi için daha küçük değer ifade eden belli bir mal miktarına sahiptir; birey B ise, aynı miktarlardaki malların değerlerini tersi biçimde hesaplar, yani, tasarrufu altındaki malın belli miktarı onun için A'nın tasarrufu altındaki malın belli miktarından daha küçük bir değere sahiptir[2]. Birey A'nın mülkiyetindeki birinci malın miktarı 10a ve birey B'nin mülkiyetindeki ikinci malın miktarı 10b olsun. 1a miktarının birey A için değerinin W, 1b'nin değerinin, eğer onun kontrolünü elde etseydi, yine birey A için W+x, 1b miktarının birey B için değerinin w ve 1a'nın değerinin, eğer onun kontrolünü elde etseydi, birey B için w+y olduğunu varsayın. 1a miktarının A'nın mülkiyetinden B'nin mülkiyetine ve 1b miktarının B'nin mülkiyetinden A'nın mülkiyetine transferinden, A'nın bir x değeri ve B'nin bir y değeri kazanacağı açıktır. Diğer bir deyişle, bir mübadeleden sonra, birey A sanki zenginliğine onun için bir x değerinde olan bir mal ilave edilmiş gibi kendisini aynı pozisyonda bulacaktı ve birey B sanki zenginliğine onun için bir y değerinde olan bir mal ilave edilmiş gibi kendisini aynı pozisyonda bulacaktı.

Eğer, ilaveten, iki iktisadi birey (a) durumun farkında olursa ve (b) malların transferini gerçekleştirme gücüne fiilen sahip olursa, ihtiyaçlarının tatminini ilişkiden yararlanılmadığı durumda olacak olandan daha iyi veya daha tam sağlamalarını, yalnız bir anlaşmayla, onlar için mümkün hale getiren bir ilişki mevcut olur.

Genelde iktisadi faaliyetlerinde insanlara rehberlik eden, kendilerini doğası itibariyle kuşatan faydalı şeyleri araştırmaya ve onları kontrolleri altına almaya sevk eden ve iktisadi durumlarının daha iyi olması konusunda ilgi duymalarına neden olan aynı prensip, yani, *ihtiyaçlarını mümkün olduğu ölçüde tam olarak tatmin etme çabası,* onları aynı zamanda bulabildikleri her yerde bu ilişkiyi büyük bir gayretle araştırmaya ve ihtiyaçlarının daha iyi tatmini için kullanmaya sevk eder. Henüz tanımlanan durumda, bu yüzden, iki iktisadi davranan birey malların transferini fiilen kesin olarak gerçekleştirecektir. İhtiyaçlarını mümkün olduğu ölçüde tam olarak tatmin etme çabası bu yüzden, "mübadele" sözcüğüyle ifade

[2] Bu paragrafın geri kalan kısmı burada orijinalinde bir dipnot olarak görünmektedir. –Çevirmenler.

ettiğimiz bütün iktisadi yaşam fenomeninin nedenidir. Bu terimin bizim bilimimizde, popüler ve özellikle resmi dildekinden çok daha geniş bir uygulamayla özel bir anlamda kullanıldığı fark edilmelidir. Çünkü iktisadi anlamda mübadele, aynı zamanda, alış ve satışı ve iktisadi malların bedel karşılığında bütün kısmi transferlerini (kiralama, borç verme vb.) içerir.

Henüz söylenen şeyi özetlersek, buraya kadar yaptığımız araştırmanın sonucu olarak aşağıdaki önermeleri elde ederiz: İnsanları mübadeleye sevk eden prensip, iktisadi faaliyetlerinde bir bütün olarak onlara rehberlik eden aynı prensiptir; bu prensip, ihtiyaçlarının mümkün olan en tam bir şekilde tatminini sağlama çabasıdır. İnsanların malların iktisadi bir mübadelesinden elde ettikleri haz, bir sonucun, ihtiyaçlarının tatmini için aksi halde mümkün olacak olandan daha iyi bir duruma gelmelerine izin verdiği zaman duydukları genel memnuniyet hissidir. Fakat malların karşılıklı transferinin faydaları, gördüğümüz gibi, üç koşula bağlıdır: (a) bir iktisadi davranan birey, malları tersi biçimde değerlendiren diğer bir iktisadi davranan bireyin tasarrufu altındaki diğer malların miktarlarından kendisi için daha küçük bir değere sahip olan mal miktarlarının kontrolüne sahip olmalıdır, (b) iki iktisadi davranan birey bu ilişkinin farkında olmalıdır ve (c) malların mübadelesini fiilen gerçekleştirme gücüne sahip olmalıdırlar. Bu koşullardan sadece birisinin bile olmaması, iktisadi bir mübadele için gerekli bir ön koşulun eksik olması ve iki iktisadi davranan birey arasında malların mübadelesinin iktisadi bakımdan imkânsız olması anlamına gelir.

Bölüm 2

İktisadî Mübadelenin Sınırları

Eğer her iktisadi davranan birey tasarrufu altında her türde sadece tek bir mala sahip olsaydı ve bu malların her biri kendi mal-karakteri bakımından bölünemeseydi, mübadele işlemlerinin her belli durumda her bir katılımcı için en büyük iktisadi faydayı sağlayacak şekilde gelişmesinin sınırlarını araştırmada hiçbir zorluk olmayacaktı. Birey A'nın cam bir kadehe ve birey B'nin aynı maddeden yapılmış bir mücevher parçasına sahip olduğunu ve iki bireyin hiçbirinin her bir maddenin bir biriminden daha fazlasının kontrolüne sahip olmadığını varsayın. Önceki kısımda söylenen şeye göre, sadece iki durum akla uygundur: iki birey arasında iktisadi bir mübadele temeli ya iki mal bakımından mevcuttur veya değildir. Eğer mevcut değilse, iktisadi bakış açısından kesinlikle bir mübadele sorunu ortaya çıkamaz. Ve eğer mevcutsa, iki malın fiili bir mübadelesinin, tam olarak aynı türdeki malların A ve B arasında daha fazla mübadele edilmesini doğal olarak engelleyeceğinden şüphe duyulamaz.

Fakat her ne zaman farklı kişilerin kontrolünde olan mal miktarları, arzu edilen bir büyüklükte parçalara bölünebilir veya doğası veya kullanımı itibariyle her biri bölünemez olan bir çok ayrı parçalardan oluşursa, durum farklıdır.

Birey A'nın bakir bir bölgede bir çok ata sahip olan fakat inekleri bulunmayan bir Amerikalı olduğunu, komşusu birey B'nin ise belli bir sayıda ineğe sahip olduğunu fakat atları bulunmadığını varsayın. Birey A'nın süt ve süt ürünleri için, birey B'nin ise yük hayvanları için gerekliliklere sahip olması şartıyla, mübadele işlemleri için bir zeminin mevcut olduğunu görmek kolaydır. Fakat kimse, örneğin A'nın atlarından birinin B'nin ineklerinden biriyle mübadele işleminin, A ve B arasında iktisadi mübadele işlemleriyle ilgili mevcut zemini bu mallar bakımından muhakkak tüketeceğini iddia etmeyecektir. Bununla birlikte, sahip oldukları toplam miktarların mübadelesi için bir zeminin muhakkak mevcut olmasına gerek olmadığı da aynı şekilde kesindir. Altı ata (örneğin) sahip olan A, atlarından

birini, ikisini veya hatta üçünü, B'nin inekleriyle mübadele ederse, ihtiyaçlarını daha iyi tatmin etme imkanı bulabilir. Fakat bundan, atlarının tamamını B'nin bütün inekleriyle takas ettiğinde, mübadele işleminden iktisadi bir kazanç sağlayacağı sonucu kesinlikle çıkmaz. Başlangıçtaki iktisadi durum, A ve B arasında iktisadi mübadele işlemleri için gerekli zemini sağlamakla birlikte, mübadelenin çok fazla ileriye götürülmesinin sonucu, anlaşan iki tarafın ihtiyaçlarının mübadele öncesine göre daha az iyi karşılanması olabilirdi.

İnsanların tasarrufu altındaki sadece münferit mallar bakımından değil fakat malların miktarları bakımından da göz önüne almakta olduğumuz ilişki, beşeri iktisatta düzenli olarak gözlemlenebilir. İki iktisadi davranan bireyin farklı malların miktarlarının kontrolüne sahip olduğu ve iktisadi mübadele işlemleri için temellerin mevcut olduğu, fakat iki iktisadi davranan birey çok az mübadele yaptığında ticaretten elde edilen kazançlardan sadece eksik olarak yararlanılacağı ve mübadele işlemlerini çok ileriye götürürlerse ve çok fazla mübadele yaparlarsa iktisadi kazançların tekrar azalacağı, sıfıra ineceği veya hatta kayıplara dönüşeceği sonsuz sayıda durum gözlemlenebilir.

Fakat eğer "çok az" yapılan bir mübadelenin, mevcut bir ilişkinin kullanılmasından sağlanan bütün kazançları sağlamadığı ve "çok fazla" yapılan bir mübadelenin de aynı sonuca, hatta aslında iki tarafın iktisadi durumlarında çoğu kez bir kötüleşmeye yol açtığı durumları gözlemleyebilirsek, belli ilişkinin kullanımından elde edilen tüm iktisadi kazançlara ulaşıldığı ve onun ötesinde daha fazla miktarlarda bir mübadelenin iktisadi olmamaya başladığı bir sınır olmalıdır. Bu sınırın belirlenmesi, izleyen araştırmanın konusudur.

Bu amaçla, göz önüne almak istediğimiz ilişkiyi en dikkatli bir şekilde gözlemleyebileceğimiz, tali etkilerle altüst olmayan, basit bir durum sunacağız.

Diğer iktisadi davranan bireylerden oldukça uzak, bakir bir ormanda birbirleriyle dostça içinde iki sınır bölgesi insanının yaşadığını varsayın. İhtiyaçlarının kapsamının ve yoğunluğunun kesinlikle aynı olduğu varsayılır. Onların her biri, toprağını işlemek için atlara ihtiyaç duyar. Eğer o kendisinin ve ailesinin yaşamının idamesi için gerekli olan gıdayı üretebilmek isterse, bir at kesinlikle gereklidir. İkinci bir at, kendisinin ve ailesinin uygun beslenmesi için gerekli olan bir parça daha büyük miktarı üretmek için gereklidir. Çiftçilerin her biri, gerekli gördüğü kereste ve yakacak odunu ormandan kütükten yapılma kulübesine taşımak, kum, çakıl vb. yükleri çekmek ve kendisinin ve ailesinin hazzı için bazı lüks gıdaları yetiştireceği bir tarlada çalıştırmak için üçüncü bir at kullanabilirdi. Bir dördüncüsü sadece zevk için kullanılacak ve bir beşincisi, diğer atlardan biri güçsüz hale geldiğinde, sadece yedek olarak bulunmasından kaynaklanan öneme sahip olacaktı. Fakat hiçbiri altıncı bir at kullanmayabilirdi. Aynı zamanda, her birinin süt ve süt ürünleri ile ilgili tüm gerekliliklerini karşılamak için beş ineğe ihtiyacı olacağı, bu

ürünlerle ilgili ihtiyaçlarının önem derecesinin aynı olduğu ve altıncı bir ineğin onların hiçbiri tarafından kullanılmayabileceği varsayılmaktadır.

Daha fazla açıklık getirmek için, henüz tanımlanan durumu sayısal biçimde göz önüne alalım. Bu iki kişinin sahip olduklarıyla gerçekleştirilen tatminlerin derecelere ayrılan önemini, aritmetik seriler içinde azalan, örneğin 50, 40, 30, 20, 10, 0 serilerle, bir sayı setiyle gösterebiliriz.[1]

Birinci kişi A'nın 6 ata ve sadece 1 ineğe, ikinci kişi B'nin ise 1 ata ve 6 ineğe sahip olduğu varsayımı altında, bu iki kişinin sahip olduklarıyla gerçekleştirdikleri tatminlerin birbirini izleyen önem dereceleri aşağıdaki tabloda gösterilebilir:

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
50	50	50	50
40			40
30			30
20			20
10			10
0			0

Bu bölümün birinci kısmında söylenen şeyden, iktisadi mübadele işlemlerinin temelinin burada mevcut olduğu kolayca görülür. Bir atın A için sahip olduğu önem sıfıra ve ikinci bir ineğin onun için sahip olacağı önem 40'a eşittir. Diğer taraftan, B için bir inek sıfır değere sahipken, ikinci bir at 40'lık bir değere sahip olacaktı. Böylece, mübadelede birey A birey B'ye bir at ve birey B de birey A'ya bir inek verseydi, A ve B'nin her ikisi de ihtiyaçlarının tatminini büyük ölçüde daha sağlayabilirlerdi. Eğer onlar iktisadi davranan bireylerse, bu mübadeleyi fiilen gerçekleştireceklerinden şüphe duyulmaz.

Bu ilk mübadeleden sonra, iki kişinin sahip olduklarıyla sağlanan tatminlerinin önemi aşağıda gösterildiği gibi olacaktır:

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
50	50	50	50
40	40	40	40
30			30
20			20
10			10

[1] Metindeki sayıların, söz konusu tatminlerin önemi ile ilgili büyüklükleri mutlak olarak değil fakat sadece nispi olarak göstermek için düşünüldüklerini belirtmeme gerek yoktur. Böylece, iki tatminin önemini örneğin 40 ve 20 ile gösterdiğim zaman, iki tatminden birincisinin söz konusu iktisadi birey için ikincisine göre iki kez öneme sahip olduğunu sadece söylemiş oluyorum.

Ticaret yapan iki tarafın her birinin ilk mübadeleden, zenginliği kendisi için değeri 40'a eşit olan bir malla arttırıldığında çoğalacak olan kazancına eşdeğer kazanç elde ettiği kolayca görülür.[2] Fakat, iktisadi mübadele işlemleriyle ilgili temelin, bu ilk mübadeleyle kesinlikle sona ermediği tam olarak kesindir. Çünkü A için bir at ilave bir ineğin sahip olacağı değerden hala oldukça az değere (10 30 ile mukayese edildiğinde) sahiptir, oysa B için ilave bir at 30'luk bir değere sahip olacakken (bir ineğin değerinin üç katı), bir inek sadece 10'luk bir değere sahiptir. Bu yüzden ikinci bir mübadele işlemini üstlenmek her iki iktisadi davranan bireyin de iktisadi çıkarınadır.

İkinci mübadeleden sonraki durum aşağıdaki gibi gösterilebilir:

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
20			20

İki kişinin her birinin, varlıklarının 20 değerindeki bir malla arttırılması durumunda elde ettikleri kazançtan daha az olmayan bir iktisadi kazanç sağladıkları görülebilir.

Bu durumda bile, daha fazla iktisadi mübadele işlem için bir temelin olup olmadığına bakalım. Bir at A için 20'lik bir öneme sahiptir; ilave bir inek de onun için 20'lik bir öneme sahip olacaktı; ve B benzer bir pozisyondadır. Söylenen şeyden sonra, kesinlikle hiç iktisadi kazanç olmayacağı için, bu koşullar altında A'nın atlarından birinin B'nin ineklerinden biriyle mübadele edilmesinin faydalı olmayacağı açıktır.

Fakat A ve B'nin yine de üçüncü bir mübadele işlemine kalkıştıklarını varsayın. Mübadelenin gerçekleşmesinin ölçülebilir hiçbir iktisadi fedakarlığı gerektirmediği durumda (ulaşım maliyetleri, zaman kaybı vb.), iki bireyin iktisadi durumlarının olumlu veya olumsuz biçimde etkilenmeyeceği açıktır.[3] Bu üçüncü mübadeleden sonra onların durumları aşağıdaki gibi olacaktı:

[2] Bu görüşler ticaretin faydasını reddeden bir kısım iktisat yazarının (örneğin daha sonraki Alman yazarları arasında Lotz ve Rau) kavgalarının tamamen yanlış olduğunu gösterir. Mallarla ilgili bir mübadelenin ticaret yapan iki tarafın her birinin iktisadi durumu üzerindeki etkisi, onların her birisinin mülkiyetine sanki yeni bir zenginlik objesi girmiş gibi her zaman aynıdır. Ticaret bu yüzden, endüstriyel veya tarımsal faaliyetten daha az verimli değildir.

[3] Bu gibi fark etmeyen mübadeleleri kesinlikle iktisat dışı olarak sınıflandırmaktayım. Çünkü bu tür mübadelelerde kişilerin basiretli faaliyetleri, katlanmaları gerekebilen iktisadi fedakarlıklar bir yana, amaçsız bir şekilde hareket etmelerine dayanır.

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
	20	20	

Şimdi A'nın atlarından birinin B'nin ineklerinden biriyle daha fazla mübadele edilmesinin iktisadi sonucunun ne olacağını soralım. Dördüncü bir mübadeleden sonra durum şöyle olacaktır:

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
50	50	50	50
40	40	40	40
	30	30	
	20	20	
	10	10	

Görülebileceği gibi, birey A'nın ve B'nin her ikisinin iktisadi pozisyonları, önceki durumlarına nazaran dördüncü mübadeleden sonra daha az uygundur. Beşinci bir inek elde etmekle, A aslında kendisi için 10'luk bir öneme sahip bir ihtiyacının tatmini sağladı. Fakat onu elde etmek için, kendisi için 30'a eşit olduğu varsayılan tatminlerin önemine sahip bir attan vazgeçti. Bu mübadeleden sonra onun iktisadi durumu, mal varlığının 20'ye eşit değerdeki bir malla tazmin edilmeden azaldığı durumda olacak olanla kesinlikle aynıdır. Aynı sonuç birey B için de gözlemlenebilir. Dördüncü mübadele işleminin iktisadi dezavantajı karşılıklıdır. Ondan kazançlı çıkmak yerine, hem A ve hem de B, iktisadi bir zarara katlanacaktı.

Eğer iki kişi, A ve B, atlarla inekleri mübadele etmeye devam etselerdi, beşinci mübadeleden sonraki durum aşağıdaki gibi görünecekti:

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
50	50	50	50
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	

Ve altıncı mübadeleden sonra şöyle olacaktı:

A		B	
Atlar	İnekler	Atlar	İnekler
	50		50
	40		40
	30		30
	20		20
	10		10
	0		0
	0		0

A'nın atlarından birinin B'nin ineklerinden biriyle beşinci mübadelesinden sonra, ticaret yapan iki tarafın, ihtiyaçlarının tatmininin tamlığı bakımından, mübadele işlemlerinin başlangıcında bulundukları durumun aynısına dönmüş olacakları kolayca görülür. Altıncı mübadeleden sonra onlar, iktisadi durumlarını oldukça daha kötü hale getireceklerdi. Bu iktisadi mübadeleleri iptal etmekten daha iyi hiçbir şey yapmayabilirlerdi.

Burada tek bir örnek içinde gösterilen şey; farklı malların miktarlarının farklı kişilerin mülkiyetinde olduğu ve iktisadi mübadele işlemleri için bir temelin mevcut olduğu her durumda gözlemlenebilir. Eğer diğer örnekleri seçseydik, sonra gelen durumlarda farklılıklar olduğunu, fakat açıklanan ilişkinin doğasında hiçbir farklılığın olmadığını görecektik.

Bütün bunlardan başka, her bir örnekte ve zaman içindeki belli bir noktada, iki bireyin karşılıklı iktisadi avantajlarına olan bir sınıra kadar mallarını mübedele edebildiklerini görecektik. Fakat, kendilerini daha az elverişli bir iktisadi pozisyona koymadan bu sınırı aşamayacaklarını görecektik. Kısaca, her durumda, iktisadi bir ilişkiden sağlanan toplam iktisadi kazançların sona erdiği ve ötesinde iktisadi olmayan daha ileri mübadele işlemleriyle iktisadi kazançların azalacağı bir sınırı gözlemleyecektik. *Bu sınıra, iki pazarlık yapan taraftan biri kendisi için ikinci pazarlıkçının tasarrufu altındaki diğer malın bir miktarından daha az değerli olan mallarını daha fazla miktarına sahip olmadığı ve ikinci pazarlıkçı da iki malın miktarlarını tersi bir şekilde değerlendirdiği zaman ulaşılır.*

Böylece, pratik yaşamın realitesi içinde insanların süresiz ve sınırsız bir şekide ticaret yapmadıklarını görürüz. Bunun yerine belli kişilerin, belli bir zamanda, belli mal türleri bakımından ve belli iktisadi durumda, daha fazla mübadele yapmayı durdurdukları kesin bir sınıra ulaştıklarını görürüz.[4]

Toplumsal bir ekonomi bireysel ekonomilerden oluşur ve yukarıda söylenen şey bu yüzden, tek tek iktisadi davranan bireyler için olduğu kadar bütün

[4] Buradaki sonraki paragraf orijinalinde bir dipnot olarak görünür. –Çevirmenler.

ulusların ticareti için de tam olarak geçerlidir. Biri başlıca tarımla, diğeri esas olarak endüstriyle meşgul olan iki ulus, ürettiklerinin bir kısmını (birinci ulus tarımsal üretimin bir kısmını ve ikincisi endüstriyel üretimin bir kısmını) birbirleriyle mübadele ederlerse, ihtiyaçlarını çok daha tam bir şekilde tatmin etme pozisyonunda olacaklardır. Fakat onlar süresiz ve sınırsız bir şekilde mübadele yapmayacaklardır. Zaman içindeki belli bir noktada, ötesinde tarım ürünlerinin endüstriyel ürünlerle daha fazla mübadele edilmesinin her iki ulus için de iktisadi olmayacağı bir sınıra ulaşacaklardır.

Bireylerin ticaretinde ve hatta tüm uluslar arasındaki ticarette, malların insanlar için fiilen sahip olduğu değerlerin, genellikle sürekli dalgalanmalara maruz kaldığının daha fazla görülebilmesi, elbette doğrudur. Bu dalgalanmalar ekseriyetle, üretim süreci vasıtasıyla malların yeni miktarları sürekli olarak değişik iktisadi bireylerin ellerine geçtiği için meydana gelir. Bir sonuç olarak, iktisadi mübadelelerin temelleri sürekli olarak değişmekte ve biz bu yüzden, mübadele işlemlerinin aralıksız olarak birbirini izlemesi şeklindeki fenomenin farkına varırız. Fakat, daha yakından gözlemlemek suretiyle, bu mübadele zinciri içinde bile, belli zamanlarda, belli kişiler için ve belli mal türleri bakımından mübadelenin kesintiye uğradığı anları görebiliriz. Bu kesinti noktalarında, zaten mübadelenin iktisadi bir sınırına ulaşıldığı için malların mübadelesi gerçekleşmez.

Daha önce yapılan diğer bir gözlem, belli bir ticaret fırsatın kullanılmasından belli iktisadi davranan bireylerin elde ettikleri, tedrici olarak azalan iktisadi kazançlarla ilgiliydi. İktisadi davranan bireylerin ilk ticari ilişkileri, genellikle iktisadi bakımdan en avantajlı olandır. Daha küçük iktisadi kazançlardan da yararlanılan ticaret fırsatları, genellikle sadece daha sonradır. Bu, sadece bireyler arasındaki ticaret bakımından değil, fakat aynı zamanda bütün uluslar arasındaki ticaret bakımından da doğrudur. Eğer limanları veya sınırları önceden her zaman veya bazı zamanlarda karşılıklı ilişkiye kapalı olan iki ulus, onları birdenbire ticarete açarsa, veya hatta sadece önceki bazı ticari engeller kaldırılırsa, çok canlı bir mal ticareti hemen gelişir. Çünkü istifade edilecek ticari fırsatların sayısı ve sağlanacak iktisadi kazançlar, ilk başta çok büyüktür. Daha sonra, ticaret normal olarak karlı iş mecrasında hareket eder. Fakat yeni ticaretin bütün kazançları bazen hemen mevcut olmazsa, nedeni, iktisadi mübadelenin diğer iki ön koşulu olan, ticaret yapmanın fırsatlarıyla ilgili bilginin ve iktisadi olduğu farkedilen mübadele işlemlerini sonuçlandırma yeteneğinin, taraflarca sadece belli bir zaman diliminden sonra genellikle elde edilmesidir. Ticaret yapan ulusların en aktif çabalarının bazıları, bu iki kategorideki ticari engelleri kaldırmaya yöneliktir (ticari durumla ilgili titiz bir çalışmayla, mal yollarının ve ulaşımın ve haberleşmenin diğer araçlarının inşasıyla, vb.).

İktisadi mübadelenin temelleri ve sınırları konusundaki bu tartışmayı kapatmadan önce, bu bölümde açıklanan prensiplerin doğru bir şekilde yorumlanması

koşuluyla göz önüne alınması gereken önemli bir faktöre dikkat çekmek isterim. Mübadele işlemlerinin gerektirdiği iktisadi fedakârlıkları kastediyorum.

Eğer insanlar ve onların varlıkları (bireylerin ekonomileri[5]) mekansal olarak ayrılmış olmasaydı ve eğer bir iktisadi birey ve diğeri arasında malların kontrolünün karşılıklı transferi bu yüzden genellikle malların gemilerle taşınmasını ve diğer bir çok iktisadi fedakarlıkları gerektirmeseydi, bir mübadele işleminin sonundaki tüm iktisadi kazançlar iki taraf için de daha fazla olacaktı. Fakat böyle durumlar çok nadirdir. Pratik yaşamda, bir mübadele işleminin iktisadi fedakârlıklarının önemsenmeyen bir minimuma düştüğü durumlar, aslında akla uygundur. Fakat, sadece zaman kaybıyla sınırlı olsa bile, bazı iktisadi fedakarlıklara katlanmadan gerçekleştirilebilen bir mübadele işlemi durumunu, gerçek yaşamda bulmak kolay değildir. Navlun maliyetleri, yükleme bedelleri, resimler, tüketim vergileri, deniz taşımacılığı ve diğer sigorta primleri, haberleşme maliyetleri, komisyonlar ve diğer satış maliyetleri, simsarlık ücretleri, tartı ücretleri, ambalaj maliyetleri, depolama bedelleri, ticari bankacılık sisteminin bütün maliyetleri, hatta tüccarların[6] ve onların bütün çalışanlarının masrafları vb., mübadele işleminin yürütülmesi için gereken ve mevcut mübadele fırsatlarının kullanılmasından elde edilen iktisadi kazançların bir kısmını yutan çeşitli iktisadi fedakarlıklardan başka bir şey değildir. Aslında, bu iktisadi fedakârlıklar, genel iktisadi anlamda bu "harcamalar" mevcut olmadığında mümkün olabilecek mübadeleyi çoğu kez imkânsız hale getirir.

En uzak mesafeler arasında bile, önceden gerçekleşmediği şekilde gittikçe daha fazla iktisadi mübadelenin mümkün hale gelmesini sağlayan iktisadi gelişme, bu iktisadi fedakârlıkları azaltma eğilimindedir.

Söylenen şey, ticarette aracı konumda olan binlerce kişinin tamamının elde ettikleri gelirlerinin kaynağı ile ilgili bir açıklamayı ima etmektedir. Onlar, malların fiziki olarak artmasına doğrudan katkı sağlamadıkları için, faaliyetlerinin üretken olmadığı çoğu kez düşünülür. Fakat iktisadi bir mübadele, daha önce gördüğümüz gibi, beşeri ihtiyaçların daha iyi tatmin edilmesine ve tarafların zenginliğinin artmasına, iktisadi malların fiziki olarak artması kadar etkin bir şekilde katkı sağlar. Mübedelede aracılık yapan bütün kişiler, bu yüzden, -mübadele işlemlerinin her zaman iktisadi olması koşuluyla- çiftçiler ve imalatçılar kadar üretkendir. Çünkü iktisadın amacı, malların fiziki artışı değil, fakat daima beşeri ihtiyaçların mümkün olan en tam tatminidir. Ticaretle uğraşanlar bu amaca ulaşılmasında, uzun zamandır ve oldukça tek taraflı bir bakış açısıyla sadece üretici olarak isimlendirilen kişilerden daha az katkı sağlamazlar.

---

[5] "die menschlichen Wirthschaften" – Çevirmenler.

[6] İktisadi mübadele işlemleri için mevcut olan fırsatların kullanılmasından doğan kazançtan bir pay talep ettikleri için, Carey'in tüccarları asalaklar olarak tanımlaması (*op. cit.*, III, 23-25), ticaretin verimliliği hakkındaki yanlış düşüncelerine dayanmaktadır.

Kısım 5

FİYAT TEORİSİ

x

Her ne kadar hemen hemen fiyatlar, diğer bir deyişle fiilen mübadele edilen malların miktarları, kararlarımız ve bilimsel araştırmanın mutat konusunu açıklama biçimi üzerinde etkili olabilse de, onlar kesinlikle mübadeleyle ilgili iktisadi fenomenin en temel özelliği değildir. Bu merkezi özellik daha ziyade, iki kişinin ihtiyaçlarının tatminini ticaret yoluyla daha iyi karşılayabilmesine dayanır. İktisadi davranan bireyler, iktisadi durumlarını mümkün olduğu ölçüde daha iyi duruma getirmek için çaba gösterirler. Genelde bu amaca ulaşmak için iktisadi faaliyetle meşgul olurlar. Ve bu amaca ulaşmak için de, ticaret vasıtasıyla ulaşılabilen her durumda, malları mübadele ederler. Fiyatlar sadece, bu faaliyetlerin doğal tezahürleri, bireylerin ekonomileri arasındaki iktisadi bir dengenin belirtileridir.

Eğer farklı düzeylerdeki iki durgun su kaynağı arasındaki kapaklar açılırsa, yeryüzü su bir kez daha durgun hale gelinceye kadar tedricen azalacak dalgalarla kabaracaktır. Dalgalar, sadece yer çekimi ve sürtünme olarak ifade ettiğimiz kuvvetlerin işlemesinin belirtileridir. Varlıkların bireylerin ekonomileri arasındaki dağılımında iktisadi bir dengenin belirtileri olan malların fiyatları, bu dalgalara benzer. İnsanların ihtiyaçlarını mümkün olduğu kadar tam bir şekilde tatmin etmek ve iktisadi durumlarını daha iyi hale getirmek çabası, onları yeryüzünde harekete geçiren bütün iktisadi faaliyetlerin nihai ve genel nedeni olan kuvvettir. Fakat fiyatlar, sadece doğrudan anlaşılabilir bir sürecin fenomeni oldukları, büyüklükleri kesin olarak ölçülebildiği ve günlük yaşam onları kesintisiz olarak gözlerimizin önüne serdiği için, fiyatın büyüklüğünü bir mübadelenin asli özelliği olarak görme yanlışı içine düşmek ve bu yanlışın bir sonucu olarak bir mübadeledeki malların miktarlarını eşitlikler olarak görme biçimindeki daha ileri yanlış içine düşmek kolaydı. Fiyat teorisi alanındaki yazarlar, iki mal miktarı arasında var olduğu iddia edilen bir eşitliğin nedenlerini keşfetme problemini çözme çabaları içinde kendilerini kaybettikleri için, sonuç bilimimiz açısından sayısız tah-

ribat oldu[1]. Bazıları nedeni, mallar için harcanan eşit emek miktarlarında buldu. Diğerleri nedeni, eşit üretim maliyetlerinde buldu. Ve hatta birbirine eşit olduğu için malların bir diğeri için verilip verilmediği veya onların mübadele edildikleri için birbirine eşit olup olmadığı konusunda bir tartışma ortaya çıktı. Fakat iki mal miktarının değerleri ile ilgili böyle bir eşitlik (objektif anlamda bir eşitlik), gerçek bir mevcudiyete hiçbir yerde sahip değildir.

Bu teorilerin dayandığı yanlışlık, fiyat fenomeninin gözlemlenmesinde önceden hüküm süren tek taraflılıktan kendimizi kurtarır kurtarmaz hemen apaçık ortaya çıkar. Sadece, eşitler olarak isimlendirilebilen mal miktarları (kelimenin objektif anlamında), zaman içindeki belli bir noktada, isteğe bağlı olarak mübadele edilebilen miktarlardır – yani, iki mal miktarından birinin sunulması durumunda, diğerinin onun karşılığında elde edilebilmesi veya tersi bir biçimde olduğu gibi. Fakat bu tür eşitlikler, beşeri iktisadi yaşamda hiçbir yerde mevcut değildir. Eğer mallar bu anlamda eşitlikler biçiminde olsaydı, değişmeden devam eden piyasa koşullarında her mübadelenin niçin tersi özellikte olması gerekmediğininin mantığı olmayacaktı. A'nın evini B'nin çiftliği ile veya toplam 20.000 Thaler karşılığında mübadele ettiğini varsayın. Eğer bu mallar işlemin bir sonucu olarak kelimenin objektif anlamında eşitlikler biçiminde olsaydı veya onlar işlem gerçekleşmeden önce zaten eşitlik içinde olsaydı, niçin iki tarafın ticareti hemen tersine çevirmek için istekli olmasının gerekmediğinin hiçbir mantığı olmaz. Fakat böyle bir durumda iki tarafın hiçbirinin böyle bir anlaşmaya razı olmayacağını tecrübe bize gösterir.

Aynı gözlem, en gelişmiş ticari koşullar altında ve hatta en satılabilir ticari mallar bakımından da yapılabilir. Herhangi bir kişi bir hububat borsasından hububat veya bir menkul kıymetler borsasından hisse senetleri satın alsın ve piyasa koşullarında bir değişiklik olmadan önce onları tekrar satmaya çalışsın veya aynı anda aynı ticari malın farklı birimlerini satmaya ve satın almaya çalışsın. O bu durumda, arz fiyatları ile talep fiyatları arasındaki farkın sadece tesadüfî olmadığına, fakat toplumsal iktisadın genel bir özelliği olduğuna kolayca ikna olacaktır.

Böylece, belli kesin miktarlarda diğer her birine karşı mübadele edilebilen (örneğin toplam bir para ve diğer bir iktisadi malın bir miktarı), bir satış veya alış isteğine bağlı olarak diğer her biriyle mübadele edilebilen, kısaca, kelimenin objektif anlamında birbirine eşit olan ticari mallar mevcut değildir – belli piyasalarda ve zaman içindeki belli bir noktada bile. Ve daha önemli olan şey, genelde malların mübadelesine ve beşeri ticarete yol açan nedenlerin daha derin anlaşılması, durumun gerçek mahiyeti içinde bu tür eşitliklerin son derece imkânsız olduğunu ve realitede hiç mevcut olamayacağını bize öğretir.

[1] Bu noktada orijinal olarak bir dipnot olarak görünen madde için Ek F'ye bakınız. –Çevirmenler.

Fiyatlarla ilgili doğru bir teori, bu yüzden, böyle bir eşitlik aslında hiçbir yerde mevcut olmadığı zaman, iki malın miktarları arasında var olduğu farz edilen bir "değer eşitliğini" açıklama görevine sahip olamaz. Bu çerçevede, değerin sübjektif karakteri ve mübadelenin doğası tamamen yanlış anlaşılmış olacaktı. Doğru bir fiyat teorisi bunun yerine, ihtiyaçlarını mümkün olduğu kadar tam bir şekilde tatmin etme çabası içindeki iktisadi davranan insanların malları (yani belli malların miktarlarını) diğer mallar için vermeye nasıl sevk edildiklerini göstermeye yönelik olmalıdır. Bu araştırmada, en basit fenomenle başlamak ve fiyat oluşumuyla ilgili daha kompleks fenomene aşamalı olarak geçmek suretiyle, bu çalışmada genellikle izlenen metotlara uygun olarak ilerleyeceğim.

Bölüm 1

İzole Bir Mübadelede Fiyat Oluşumu

Önceki bölümde, malların iktisadi bir mübadele imkânının, kendisi için, iki malı tersi bir biçimde değerlendiren diğer iktisadi davranan bireyin kontrolündeki diğer maldan daha küçük bir değer ifade eden malların kontrolüne sahip iktisadi bir bireye bağlı olduğunu gördük. Bu şartla ilgili yalın ifade, bununla birlikte, belli bir durumda fiyat oluşumunun içinde gerçekleşmek zorunda olduğu sınırların varlığını da güçlü bir şekilde ima eder.

Örnekleme yoluyla, A'nın hububatının 100 biriminin onun için şarabın 40 birimiyle aynı değere sahip olduğunu varsayacağız. A'nın, hiçbir koşul altında, bir mübadelede şarabın 40 birimi için hububatın 100 biriminden daha fazlasını vermeye razı olmayacağı baştan bellidir. Çünkü vermiş olsaydı, ihtiyaçları mübadele sonrasında öncesine göre daha az iyi karşılanmış olacaktı. O sadece, mübadele yapılmaksızın mümkün olacak olana göre ihtiyaçlarını daha iyi karşılama imkânı verirse, mübadeleye razı olacaktır. Eğer sadece şarabın 40 birimi için hububatın 100 biriminden daha azını vermesi gerekirse, hububatını şarapla mübadele etmek isteyecektir. Böylece, A'nın hububatıyla diğer bir iktisadi bireyin şarabı arasındaki bir mübadele sonunda, ne olursa olsun şarabın 40 biriminin fiyatının, A'nın iktisadi durumuna bağlı olarak, hububatın 100 birimine ulaşamayacağı oldukça kesindir.

Eğer A, hububatın 100 biriminden az bir miktarına şarabın 40 biriminden daha büyük bir önem veren diğer iktisadi bireyi bulamazsa, hububatını şarapla mübadele etme pozisyonunda kesinlikle olmayacaktır. Bu durumda, A ilgilenince kadar, iki mal arasında *iktisadi* bir mübadele için temeller mevcut olmayacaktı. Fakat eğer A, örneğin, hububatın sadece 80 birimine 40 birim şaraba eşit bir değer veren ikinci bir iktisadi birey, B bulursa, A ve B arasında iktisadi bir mübadele için gerekli ön koşullar kesinlikle mevcut olur (iki bireyin durumun farkında olması ve mübadelenin önünde engeller olmaması koşuluyla) ve aynı

anda fiyat oluşumuyla ilgili ikinci bir sınır ortaya çıkar. Eğer A'nın iktisadi durumundan çıkan sonuç, şarabın 40 biriminin fiyatı hububatın 100 biriminin altında olmalı şeklinde olursa (aksi halde mübadele işleminden hiç iktisadi kazanç elde etmeyeceği için), B'nin iktisadi durumundan çıkan sonuç, şarabın 40 birimi için hububatın 80 biriminden daha büyük bir miktar teklif edilmeli şeklinde olur. Bundan dolayı, A ve B arasındaki iktisadi bir mübadelede şarabın 40 birimi için sonunda hangi fiyat ortaya çıkarsa çıksın, fiyatın, hububatın 80 ve 100 birim sınırları arasında, 80 birimin üstünde ve 100 birimin altında oluşmak zorunda olduğu oldukça kesindir.

Şarabın 40 birimi için hububatın 99 birimini vermek zorunda kaldığında bile, A'nın ihtiyaçlarını daha iyi tatmin edebildiği ve B'nin de diğer taraftan şarabının 40 birimi için mübadelede 81 birim gibi daha az hububatı kabul ettiğinde iktisadi bir şekilde davranıyor olacağı kolayca görülür. Fakat iki iktisadi birey için de çok daha fazla iktisadi avantajdan yararlanma fırsatı olduğu için, onların her biri çabalarını iktisadi kazancın mümkün olduğu kadar daha büyük bir kısmını kendi lehine çevirmeye yöneltecektir. Sonuç, günlük yaşamda *pazarlık* olarak isimlendirdiğimiz fenomendir. İki pazarlıkçının her biri, mübadele fırsatının kullanımından sağlanabilen iktisadi kazancın, mümkün olduğu kadar daha büyük bir kısmını elde etmeye gayret edecek ve hatta kazançtan sadece adil bir pay elde etmeye çalıştığında bile, diğer pazarlıkçının iktisadi durumunu ve gitmeye hazır olduğu uç sınırı daha az bildiğinde, daha yüksek fiyatlar talep etme eğilimi içine girecektir.

Bu fiyat düellosunun sayısal sonucu ne olacaktır?

Gördüğümüz gibi, şarabın 40 biriminin fiyatının hububatın 80 biriminden daha yüksek ve 100 biriminden daha düşük olacağı kesindir. Fakat, farklı kişiliklerine, iş hayatıyla ilgili bilgilerinin daha az ve daha çok olmasına ve her bir durumda diğer pazarlıkçının durumuna bağlı olarak, mübadelenin sonucunun iki pazarlıkçıdan bazen biri ve bazen diğeri lehine olacağı bana aynı şekilde kesin görünmektedir. Genel prensiplerin formüle edilmesinde, bununla birlikte, iki pazarlıkçıdan birinin veya diğerinin aşırı bir iktisadi yeteneğe sahip olduğunu veya diğer koşulların diğerinden çok biri lehine işleyeceğini varsaymanın hiçbir mantığı yoktur. İktisadi olarak bireylerin aynı güce sahip oldukları ve diğer koşulların eşit olduğu varsayımı altında, bu yüzden, iki pazarlıkçının mümkün olan en fazla kazancı elde etme çabalarının karşılıklı olarak boşa çıkacağını ve fiyatın bu yüzden kurulabilen iki uç sınırdan eşit derecede uzakta gerçekleşeceğini, genel bir kural olarak ifade etme cüretinde bulunurum.

Örneğimizde, iki pazarlıkçının 40 birim şarap için sonunda anlaşacağı fiyat, hububatın 80 ve 100 birim sınırlarına, daha ileri bir sınırlamayla 80 birimden daha yüksek ve 100 birimden daha düşük olması gereken sınırlara dayanacaktır.

Fiyat bu sınırlar arasında oluşacağı için, eğer iki pazarlıkçı aksi halde eşit durumda olursa, fiyat 90 birim hububata eşit olacaktır. Fakat onların durumlarındaki bu eşitlik devam etmezse, iki sınır arasındaki diğer bir fiyattan mübadele iktisadi olarak imkânsız olmayacaktı.

Bu örnekte fiyat oluşumuyla ilgili söylenen şey, benzer bir biçimde diğer her örnek için geçerlidir. İki iktisadi davranan birey arasında iki malın iktisadi bir mübadelesi için gerekli temellerin mevcut olduğu her yerde, ilişkinin kendi doğası, mübadelenin hiçbir suretle iktisadi karaktere sahip olmadığı, fiyat oluşumunun arasında gerçekleşmek zorunda olduğu kesin sınırların ne olduğunu ortaya koyar. Bu sınırlar, her bir pazarlıkçının kendi açısından değer biçtiği farklı mal miktarlarının eşitliklerine (subjektif anlamda eşitlikler) göre belirlenir. (Örneğin, henüz incelediğimiz durumda, 100 birim hububat A için 40 birim şaraba ve 80 birim hububat B için aynı miktar şaraba eşittir.) Fiyat bu sınırlar içinde, iki eşitliğin ortasında belirlenme eğilimi taşır (ve bundan dolayı, örneğimizde, 80 ve 100 birimin ortasında 90 birim hububatta).

İktisadi bir mübadelede diğer her biri için verilen malların miktarları, bu yüzden, her bir örnekte elde edilen iktisadi duruma göre belirlenir. Mübadele işleminin iktisadi özelliği kaybolmadan malların değişik miktarları belli sınırlar içinde mübadele edilebilidiği için, beşeri kaprisin sonuç üzerinde bir derece etkili olduğu doğrudur. Fakat, işlemden mümkün olan en yüksek kazancı elde etmek için pazarlık yapan tarafların birbirine zıt çabalarının, çoğu durumda dengesizliğe neden olacağı ve bu yüzden fiyatların mümkün olan uç sınırların ortasında oluşma eğilimi göstereceği aynı derecede kesindir. Eğer, iki iktisadi davranan bireyin kişiliklerine ve işleme etki eden diğer dışsal koşullara dayanan, diğer faktörler işin içine girerse, fiyatlar, mübadele işlemlerinin iktisadi karakterinin kaybolmasına yol açmadan, daha önce açıklanan sınırlar arasındaki bu doğal orta pozisyondan sapabilir. Fakat bu sapmalar, kişisel karakteristiklere veya iktisadi bir karakterde olmayan özel dışsal nedenlere bağlı olarak, doğası icabı iktisadi değildir.

Bölüm 2

Tekel Altında Fiyat Oluşumu

Önceki kısımda, ilk olarak diğer kişilerin iktisadi faaliyetinden etkilenmeyen iki iktisadi birey arasında gerçekleşen bir mal mübedelesinin en basit mümkün durumunu göz önüne alarak, kesin yasalara tabi fiyat oluşumu ve malların dağılımı gerçeğine dikkat çektim. Soyut bir mübadele olarak ifade edilebilen bu durum, medeniyetin gelişmesinin ilk aşamalarında beşeri ticaretin en yaygın biçimidir. Onun önemi, seyrek nüfuslu geri kalmış bölgelerde daha sonra da önemini korudu ve ileri iktisadi koşullar altında bile tamamen ortadan kalkmış değildir. Çünkü, sadece iki iktisadi davranan birey için değere sahip olan malların bir mübadelesinin gerçekleştiği her durumda veya diğer özel koşulların iki kişiyi iktisadi bakımdan izole ettiği durumda, iktisadi bakımdan ileri derecede gelişmiş toplumlarda gözlemlenebilir.

Fakat medeniyetin ilerlemesiyle, mallar arasındaki iktisadi bir mübadelenin temellerinin sadece iki iktisadi birey için mevcut olduğu durumlar, daha az sık ortaya çıkar. Eğer, örneğin, A elde ettiğinde kendisi için 10 kile hububatın değerine eşit bir değer ifade eden bir ata sahip olursa, atı sadece 11 kile hububat ile mübadele ettiğinde bile, ihtiyaçlarının tatminini daha iyi sağlayabilecekti. Diğer taraftan, büyük bir hububat stoku olan fakat atları eksik olan çiftçi B için, elde ettiğinde bir at hububatının 20 kilesine eşit olacak ve A'nın atı için 19 kile hububat verdiğinde bile ihtiyaçlarının tatminini daha iyi gerçekleştirebilecekti. At için çiftçi B2'nin 29 kile ve çiftçi B3'ün 39 kile hububat vermeye hazır olacağını varsayın. Bu durumda, daha önce söylenen şeye göre, iki mal için sadece A ve bir diğer çiftçi arasında bir mübadele ortamı mevcut olmaz, fakat A, iktisadi bir mübadelede, atını hububat üreticilerinden herhangi birine verebilir ve mübadelede diğer ikisinden biri atı iktisadi olarak elde edebilir.

Eğer hububat üreticileriyle iktisadi mübadele işlemleri ortamının sadece A için mevcut olmadığı, fakat aynı zamanda A2, A3 gibi diğer birçok at sahibi için de mevcut olduğu durumu düşünürsek, şimdi söylenen şey yine daha açık hale

gelir. Atlarından birinin değerinin, elde ettiğinde, A2 için sadece 8 kile, fakat A3 için 6 kile hububata eşit olduğunu varsayın. Bu durumda, iktisadi mübadelelerin temellerinin hayvan yetiştiricilerinin her biri ve hububat üreticilerinin her biri arasında mevcut olacağından şüphe duyulamaz.

Bu durumların her ikisinde de, bu bölümün birinci kısmında sunulandan çok daha karmaşık ilişkilerle ilgilenmek zorundayız. Birinci durumda, iktisadi mübadele işlemlerinin temelleri bir tekelci (kelimenin en geniş anlamında) ve karşılaştıkları mübadele fırsatlarından yararlanma çabası içinde tekel malı için birbirleriyle rekabet eden diğer birçok iktisadi bireyin her biri arasında mevcuttur. İkinci durumda, iktisadi mübadele işlemlerinin temelleri eş anlı olarak, bir tarafta bir malın birçok sahibinden her bir için, diğer tarafta başka bir malın bir çok sahibinden her biri için mevcuttur; her bir tarafta, bu yüzden, bu kişiler birbirleriyle rekabet içindedir.

Bu iki durumdan önce, bir tekel malı için birçok iktisadi birey arasında rekabet olan daha basit durumla başlayacağım ve daha sonra her iki tarafta da rekabet olduğunda ortaya çıkan fiyat oluşumuyla ilgili daha karmaşık duruma geçeceğim.

A. Tek Bir Bölünemez Tekel Malı İçin Birkaç Kişi Arasında Rekabet Olduğu Durumda Fiyat Oluşumu ve Malların Dağılımı

Soyut mübadelede fiyat oluşumunun tarifinde, her özel durumda, mübadele iktisadi karakterini kaybetmeden, fiyat oluşumunun içinde gerçekleşebileceği belli bir belirsizlik dizisinin olduğunu ve bu dizinin kapsamının söz konusu mübadelenin doğasına bağlı olduğunu gördük. Aynı zamanda, ortaya çıkma eğiliminde olan fiyatın, iki pazarlıkçının karşı karşıya bulunduğu ilişkinin kullanımından elde edilebilen iktisadi kazançları onlar arasında eşit bir şekilde bölen bir fiyat olduğunu ve böylece, her belli durumda, fiyatın kendisine doğru hareket etme eğilimi içinde olduğu kesin bir ortalamanın olduğunu da gördük. Fakat bu bağlamda, iktisadi etkilerin bir bakıma, bu özgürlük dizisi içinde, fiyat oluşumunun zorunlu olarak gerçekleşmesi gereken noktayı sabit hale getirmediğine işaret ettim.

Eğer, örneğin, bir iktisadi birey, A, elde ettiğinde kendisi için 10 kile hububattan daha fazla bir değer ifade etmeyen bir ata sahip olursa, diğer taraftan zengin bir hububat mahsülüne sahip olan B için 80 kile hububat, elde ettiği bir ata eşit bir değere sahip olursa, A'nın atı ile B'nin tahılı arasında iktisadi bir mübadele için temeller, her ikisinin de bu ilişkinin farkında olmaları ve bu mallarla ilgili mübadeleyi fiilen gerçekleştirme gücüne sahip olmaları şartıyla, mevcuttur. Fakat, atın fiyatının hububatın 10 ve 80 kile geniş sınırları içinde oluşabileceği ve mübadelenin iktisadi karakterinin kaybolmasına neden olmadan iki uçtan birine

yaklaşabileceği aynı derecede kesindir. Atın fiyatının 11 veya 12 veya 78 veya 79 kile hububatta yerleşmesi, elbette, son derece ihtimal dışıdır. Fakat ne olursa olsun, bu fiyatların bile oluşum ihtimalini tamamen dışlayan iktisadi nedenler mevcut değildir. Aynı anda, B ticaret yoluyla A'nın atını elde çabası içinde hiçbir rakiple karşılaşmadığı sürece, işlemin doğal olarak sadece A ve B arasında gerçekleşebileceği de açıktır.

Fakat, B1'in kendisi kadar bol miktarda hububata sahip olmayan veya bir ata daha az acil olarak ihtiyaç duyan bir rakibi, B2, olduğunu varsayın. Yine, B2'nin bir ata 30 kile hububat kadar yüksek değer verdiğini ve böylece A2'nin atı için 29 kile hububat verdiğinde ihtiyaçlarının tatminini daha iyi karşılayabildiğini varsayın. Bir atla hububatın belli bir miktarı arasındaki iktisadi bir mübadele temellerinin, B1 ve A arasında olduğu kadar B2 ve A arasında da mevcut olduğu açıktır. Fakat A'nın atı için rekabet eden bu iki kişiden sadece biri onu fiilen elde edebileceği için, iki soru ortaya çıkar: (a) Tekel konumundaki A iki rakipten hangisiyle mübadele işlemini sonuçlandıracaktır? (b) Fiyat oluşumunun içinde gerçekleşeceği sınırlar ne olacaktır?

Birinci sorunun cevabı aşağıdaki mülahazalardan çıkar. A'nın atının B2 için değeri, hububatının 30 kilesine eşittir. O böylece, A'ya atı için hububatının 29 kile kadarını verdiğinde, ihtiyaçlarının tatminini daha iyi sağlayacaktı. Bu, B2'nin at için ne olursa olsun A'ya hemen 29 kile hububat teklif edeceği anlamına gelmez. Fakat onun, B1'in rekabetine mümkün olduğu kadar karşılık vermek için bu teklifi bile yapmaya karar vereceği kesindir. Çünkü, son bir çare olarak, A'nın atını 29 kile hububatla mübadele etmesinden elde edebildiği küçük bir kazançla bile tatmin olmayacaksa, çok iktisadi olmayan bir şekilde davranıyor olacaktı. Diğer taraftan, B1, A'nın atı için rekabette, B2'nin 29 kile hububat fiyatından atı almasına izin verseydi, kesinlikle iktisadi olmayan bir şekilde davranıyor olacaktı. Çünkü B1'in iktisadi kazancı, at için 30 kile veya daha fazla hububat verdiğinde ve böylece B2'yi *iktisadi olarak* mübadele işleminden dışladığında bile, hala fazla olacaktı.[1]

Böylece, mübadele işleminde B2 için iktisadi olmayacak fakat B1 için hala iktisadi olacak bir fiyat dizisinin olduğu gerçeği, B1'i, işlemi rakibi için iktisadi olarak imkânsız hale getirmek suretiyle, mübadeleden doğan kazaçları kendisi için elde etme pozisyonuna koyar.

A kendisine en yüksek fiyatı teklif etme pozisyonundaki rakibe tekel malını transfer etmediğinde kesinlikle iktisadi olmayan bir şekilde davranıyor olacağı

[1] B1 iktisadi olarak B2'yi dışlar dediğimde, B2'nin mübadeleden fiziki zorlamayla veya yasal kapasitesizlikten dolayı dışlandığını kast etmiyorum. Bu ayırım önemlidir, çünkü, B2 yüzlerce kile hububata kolayca sahip olabildiği ve böylece, fiziki ve yasal olarak, A'nın atını elde etme gücüne kavuşabildiği halde, atı elde etmeyi tercih etmeyebilirdi. Eğer atı elde etmezse, onun nedeni doğası icabı iktisadi olmalıdır – yani, 29 kileden daha büyük bir hububattan vazgeçmek suretiyle, ihtiyaçlarının tatminini mübadele öncesine göre daha iyi sağlamayacaktı.

için, hiçbir şey, mübadele işleminin bu özel durumda A ve B1 arasından gerçekleşecek olmasından daha kesin değildir.

Fiyat oluşumunun içinde gerçekleşeceği sınırlar ile ilgili ikinci soruya gelince, B1'in A'ya vereceği fiyatın 80 kile hububata ulaşamayacağı kesindir. Çünkü bu fiyattaki işlem, B1 açısından iktisadi karakterini kaybedecekti. Fiyat 30 kile hububatın altına da düşemez. Çünkü fiyat oluşumu o zaman, mübadele işleminin, bu yüzden fiyat tekrar 30 kile hububat sınırına ulaşıncaya kadar rekabetten iktisadi bir fayda elde edecek olan B2 için, hala avantaj sağlayacağı sınırlar içine düşecekti. Örneğimizde bu yüzden, fiyat zorunlu olarak 30 ve 80 kile hububat arasında oluşmalıdır.[2]

B2'nin rekabetinin etkisi böylece, malların A ve B1 arasındaki mübadelesinde, fiyat oluşumunun artık hububatın 10 ve 80 kile gibi geniş sınırları arasında gerçekleşmeyecek olması, çünkü aksi halde gerçekleşecekti, fakat hububatın 30 ve 80 kile gibi dar sınırları arasında gerçekleşecek olmasıdır. Çünkü, fiyat sadece bu sınırlar arasında sabitlenirse, B2'nin rekabetinin iktisaden dışlanmasıyla A'nın ve B1'in işlemden elde ettikleri iktisadi kazanç eş anlı olarak ziyadeleşir. Soyut (izole) mübadeledeki basit ilişki böylece tekrar ortaya çıkar. Tek farklılık, fiyat oluşumunun içinde gerçekleştiği sınırların daha da daralmasıdır. Bu farklılığın dışında, soyut mübadele durumu için hâlihazırda açıklanan prensipler burada tam olarak uygulanabilir.

Şimdi, A'nın atı için rakip olan B1 ve B2'ye üçüncü bir rakibin (B3) katıldığını varsayın. Eğer atın bu üçüncü kişi için değeri 50 kile hububata eşit olacak olsaydı, işlemin tekrar A ve B1 arasında gerçekleşeceği, fakat fiyatın 50 ve 80 kile sınırları arasında oluşacağı, şimdi söylenen şeyden açıktır. Eğer kendisi için A'nın atı 70 kile hububata eşit bir değere sahip olan dördüncü bir rakip, B4, ortaya çıkarsa, mübadele hala A ve B1 arasında gerçekleşecek, fakat fiyat 70 ve 80 kile sınırları arasında oluşacaktır.

Sadece, örneğin tekel malına 90 kile hububat kadar değer veren iktisadi birey B5 sahneye çıktığında, mübadele A ve bu son rakip arasında gerçekleşecek ve atın fiyatı 80 ve 90 kile hububat arasında sabitlenecektir. Yeni rakibin iktisadi avantajı için karşı karşıya bulunduğu bu mübadele fırsatından yararlanacağı ve

[2] Tartıştığımakta olduğumuz örnekte 30 ve 80 kile hububat arasında oluşan fiyatın yerine, fiyatın kesinlikle 30 birimde oluşacağı şeklinde görüş ortaya çıkabilirdi. Bu sonuç, önceden hiçbir asgari fiyatın tespit edilmediği bir mezat satışla ilgilenseydik veya fiyat 30 kile hububatın altında olsaydı, doğru olacaktı. Her durumda, A bir mezatın doğası icabı 30 kile fiyatla tatmin olma baskısı içinde olacaktı ve genelde mezatlarda mutat olmayan fiyat oluşumunun nedenleri benzer ilişkiler içinde araştırılmalıdır. Fakat eğer iktisadi davranan birey A bir mezat anlaşmasıyla baştan kendini bağlamazsa ve tam özgürlük içinde çıkarını izleyebilirse, bir atın fiyatının A ve B arasındaki mübadelede 79 kile tahıla ulaşmaması için hiçbir iktisadi neden yoktur, 30 kile tahıl fiyatında oluşmamasının hiçbir nedeninin olmaması gibi.

diğer bütün rakipleri (B1 dahil) iktisadi bir biçimde mübadeleden dışlayacak bir pozisyonda olacağı açıktır. Fiyat oluşumu, 80 ve 90 kile hububat arasında gerçekleşecektir. Çünkü bir taraftan, fiyatın 80 kileninin altına düşmesini engelleyen rakip B1 sadece en az 80 kile hububat fiyatıyla mübadeleden iktisadi olarak dışlanabilir ve diğer taraftan, mübadele o zaman B5 açısından iktisadi karakterini kaybedecek olduğundan, fiyat 90 kile hububatı aşamayabilir ve hatta bu miktara ulaşamayabilir.

Söylenen şey, mübadele işlemleriyle ilgili temellerin, bir tekelci tarafından mübadele edilen bölünemez bir mal ve diğer bir çok iktisadi birey tarafından teklif edilen diğer bir mal arasında mevcut olduğu diğer her durum için geçerlidir. Özetlersek, aşağıdaki prensipleri elde ederiz: (1) Her biri için bir iktisadi mübadele temeli mevcut olan birkaç iktisadi birey, tek bir bölünemez tekel malı için rekabet ettikleri zaman, malı elde edecek olan rakip mübadelede tekel malı için en büyük miktara eşit mal teklif eden bir rakip olacaktır. (2) Fiyat oluşumu, mübadeleyi gerçekleştirmek için en istekli veya en güçlü rekabetçi pozisyonunda olan iki rakibin söz konusu tekel malına verdikleri değeri ifade eden miktar sınırları arasında gerçekleşir. (3) Fiyat bu sınırlar içinde, soyut mübadele için hâlihazırda gösterilen prensiplere göre sabitleşir.

B. Tekel Bir Malın Çeşitli Birimleri İçin Rekabet Olduğu Durumda Fiyat Oluşumu ve Malların Dağılımı

Önceki kısımda, bir tekelcinin pazara tek bir bölünemez mal getirdiği ve bu mal için fiyat oluşum sürecinin birkaç iktisadi bireyin rekabet etkisi altında gerçekleştiği en basit tekel durumunu araştırmamızın konusu olarak seçtik.

Şimdi tartışacağım daha karmaşık durum, iktisadi mübadele işlemleriyle ilgili temellerin, bir tarafta bir tekel malının bir *miktarının* kontrolüne sahip olan bir tekelci ve diğer tarafta tasarrufları altında diğer bir malın miktarlarına sahip olan birkaç iktisadi birey arasında aynı anda mevcut olduğu durumdur.

Yeni olarak elde edilen bir atın, büyük miktarda hububatı olan fakat atları olmayan çifti B1 için, hububatının 80 kilesine eşit bir değere sahip olduğunu varsayın. Yeni olarak elde edilen bir at, çiftçi B2 için hububatın 70 kilesine, B3 için 60 kilesine, B4 için 50 kilesine, B5 için 40 kilesine, B6 için 30 kilesine, B7 için 20 kilesine ve B8 için sadece 10 kilesine eşit bir değere sahip olsun. İkinci bir at, bu çiftçilerin her biri için birincisinin değerinden 10 kile ve üçüncü bir at ikincisinden 10 kile daha az bir değere sahip olsun. Ve bu durum, ilave her bir at bir öncekinden 10 kile daha az bir değere sahip olacak şekilde devam eder (ilave bir atın her durumda gerekli olması şartıyla). Bu iktisadi durumun temel özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilebilir.

Ticaretle Elde Edilen İlave Bir Atın Değerine Eşit Olan Hububat Kilelerinin Sayısı

	1. at	2. at	3. at	4. at	5. at	6. at	7. at	8. at
B1'e	80	70	60	50	40	30	20	10
B2'ye	70	60	50	40	30	20	10	
B3'e	60	50	40	30	20	10		
B4'e	50	40	30	20	10			
B5'e	40	30	20	10				
B6'ya	30	20	10					
B7'ye	20	10						
B8'e	10							

Eğer tekelci A pazara sadece bir at getirirse, önceki kısımdaki argümana göre, B1'in atı 70 ve 80 kile hububat arasında bir yerde elde edeceği kesindir.

Fakat tekelcinin pazara sadece bir değil üç at getirdiğini varsayın. Burada mevcut kısımdaki araştırmanın konusunu oluşturan durumla ilgilenmekteyiz ve soru şudur: sekiz çiftçiden hangisi (veya hangileri) tekelci tarafından pazara getirilen atları elde edecek ve ne fiyat talep edilecektir?

Cevap için tablomuza dönelim. Öyle görünmektedir ki, B1 tarafından elde edilen birinci at onun için 80 kile, ikincisi 70 kile ve üçüncüsü sadece 60 kile hububata eşit bir değere sahip olacaktı. Bu durumda, eğer B1, bütün rakiplerini mübadeleden iktisadi olarak dışlayacak şekilde 70 ve 80 kile arasında bir fiyattan bir at elde etseydi, iktisadi biçimde davranıyor olacaktı. Fakat o, eğer ikinci at için 70 kile veya daha fazlasını teklifetseydi, böyle bir mübadeleyle ihtiyaçlarının tatmini mübadele öncesine göre daha iyi sağlanmayacağı için, ikinci at bakımından iktisadi olmayan bir biçimde davranmış olacaktı. B2'yi mübadeleden dışlayacak olan ve bu yüzden en az 70 kile hububata eşit olması gereken bir fiyattan üçüncü atı almasının B1 için iktisadi dezavantajı ve bundan dolayı böyle bir mübadelenin iktisat dışı karakteri, yine daha aşikâr olacaktı.

Bu örnekteki iktisadi durum bu yüzden, bir taraftan, B1'in her biri için 70 kile veya daha fazla hububat fiyatı vermeyi kabul etmek suretiyle diğer bütün rakiplerini üç atın birini elde etmekten dışlayabilmesi, böyle olmakla birlikte diğer taraftan, bu fiyattan iktisadi olarak sadece bir at satınalabilmesi ve aynı fiyattan diğer iki atı da satın aldığında iktisadi durumunun kötüleşecek olması şeklindedir.

B1'in iktisadi bir biçimde davranan bir birey olduğunu varsaymakta olduğumuz için, bütün rakiplerini amaçsız veya kendi zararına mübadeleden dışlamayacaktır. Rakiplerini tekel malın miktarlarını elde etmekten, sadece, eğer, ve bir dereceye kadar, onlara tekel malının miktarlarını satın alma izni verdiğinde vazgeçmek zorunda kalacağı iktisadi bir avantaj elde edebilirse, dışlayacaktır. Örneğimizde, bu yüzden, tekel malıyla ilgili bütün rakiplerin iktisadi olarak dışlan-

masının B1 için imkânsız olduğu durumda, B1 kendisini, tekel malın miktarlarının satın alınmasına B2'nin katılmasına izin vermek zorunda olan bir pozisyonda bulacaktır. Hatta bu durumda bir atın fiyatının mevcut koşullar altında mümkün olduğu kadar düşük bir düzeyde olması için, tekel malın bir biriminin fiyatının oluşmasında B2 ile ortak bir çıkara sahip olacaktır. Bir atın fiyatı 70 kile hububata veya daha fazlasına çıkarsa, B2 kadar B1'in de bu yüzden veri iktisadi durumda fiyatın 70 kilenin mümkün olduğu kadar çok altında sabitlenmesini gözetlemekte bir çıkarı olacaktır.

Bu çabalar içinde, B1 ve B2, diğer rakiplerin ve hepsinden önemlisi B3'ün rekabetiyle sınırlandırılacaklardır. Onlar, tekel malıyla ilgili diğer rakiplerin (B3 dahil) mübadeleden iktisadi bir biçimde dışlanacağı bir fiyat üzerinde anlaşmak zorunda kalacaklardır. Böylece, üç at örneğinde, fiyat 60 ve 70 kile hububat arasında oluşacaktır. Bu sınırlar arasında sabitlenen bir fiyattan, her durumda iktisadi olarak, B1 iki at ve B2 bir at elde edebilirdi. Diğer taraftan aynı anda, diğer bütün rakipler tekel malın miktarlarını elde etmekten dışlanmış olacaktı.

Bu sınırlar arasındaki fiyat oluşumu, mümkün olan tek sonuçtur. Eğer fiyat 60 kileden daha az olsaydı, B3 işlemden dışlanmayacak ve bu yüzden karşı karşıya bulunduğu fırsatın kullanımından doğacak kazancı kendisi için elde etmeye çalışacaktı. Fakat B1 ve B2 iktisadi bireyler oldukları ve daha yüksek bir fiyatta bile önemli bir iktisadi avantaj kazanma pozisyonunda bulundukları için, bunun olmasına izin vermeyeceklerdir. Eğer fiyat, diğer taraftan, 70 kile hububat sınırına ulaşmış veya aşmış olsaydı, B1 sadece bir at satın alabilecek ve B2 kesinlikle hiç at satın alamayacak ve böylece satışa çıkarılan atlardan sadece biri bu yüzden fiilen satılmış olacaktı. Üç at örneğinde, bu yüzden, 60 ve 70 kile hububat sınırları dışında bir fiyat oluşumu iktisadi olarak imkânsızdır.

Eğer A pazara 6 at getirseydi, B1'in 3 at, B2'nin 2 at ve B3'ün bir at elde edeceğini ve bir atın fiyatının 50 ve 60 kile hububat arasında oluşacağını, benzer bir muhakemeyle gösterebilirdik. Eğer A pazara 10 at getirseydi, B1 4 at, B2 3 at, B3 2 at ve B4 1 at elde edecek ve fiyat 40 ve 50 kile hububat arasında oluşacaktı. Eğer Tekelci A tekel malının daha büyük miktarlarını satış için teklif etmeye devam etseydi, bir taraftan, her zaman daha az sayıda çiftçinin tekel malın miktarlarını satın almaktan iktisadi olarak dışlanacağından ve diğer taraftan, tekel malının belli bir miktarının fiyatının birbiri arkasına daha düşük düzeylere düşeceğinden şüphe yoktur.

B1, B2 ve devamı sembolleri, tek tek bireyleri göstermek için değil, fakat bir ülke nüfusundaki grupları göstermek için tasavvur etmek suretiyle (hububatı tekel malı ile mübadele etmek için en istekli ve en güçlü rekabetçi pozisyonlarında olan iktisadi bireylerin grubunu göstermek için B1'i, isteklilik ve rekabetçi güç bakımından bunlara en olaniktisadi bireylerin grubunu göstermek için B2'yi ve de-

vamındaki grupları göstermek için diğer sembolleri kullanmak suretiyle), günlük yaşam koşulları altında fiilen ortaya çıkan bir tekel ticaret modeli elde ederiz.

Pazara ulaşan tekel malın miktarları için rekabet eden çok farklı satın alma gücüne sahip toplum kesimlerinin olduğunu görürüz. Tek tek bireyler için gösterildiği gibi, bu kesimlerin bazısının diğerlerini satın alma işleminden iktisadi olarak dışladığını görürüz. Pazara getirilen malın miktarı daha küçük olduğunda, bir tekel malının tüketiminden vazgeçmek zorunda kalan toplum kesimlerinin daha çok arttığını ve *tersine* pazarlanan miktar daha büyük olduğunda, tekel bir malın, satın alma gücü daha düşük kesimlere kadar ulaştığını gözlemleriz. Bu değişikliklerle, tekel mallarının fiyatlarının yükseldiği ve düştüğü görülür.

Söylenen şeyi özetlemek suretiyle aşağıdaki prensipleri elde ederiz:

(1) Bir tekelci tarafından satışa çıkarılan tekel bir mal miktarı, mübadelede onun için teklif ettikleri malın en büyük miktarları tekel malın birimleriyle eşitlikler içinde olan rakipler tarafından elde edilir. Tekel mal, mübadelede tekel malın bir biriminin eşiti olarak verilen mal miktarı, tekel malın dilimlerini satın alanların her biri için eşit olacak şekilde dağıtılır (örneğin 50 kile tahıl bir ata eşit).

(2) Fiyat oluşumu, mübadeleye hala katılmaya devam en az istekli ve en az rekabet gücüne sahip birey için tekel malın bir biriminin eşiti ve en istekli ve mübadeleden iktisadi olarak dışlanan rakipleriyle en iyi rekabet edebilen birey için tekel malın bir biriminin eşiti tarafından belirlenen sınırlar arasında gerçekleşir.

(3) Tekelci tarafından daha fazla miktarda tekel malı satışa çıkarılırsa, tekel mal dilimlerini satın almaktan iktisadi olarak dışlanacak rakipler daha az olacak ve onun daha küçük miktarları satışa sunulduğunda bile, dilimleri elde etme pozisyonunda olacak olan iktisadi bireyler malı daha tam bir şekilde tedarik edeceklerdir.

(4)Tekelci tarafından satışa çıkarılan tekel bir malın miktarı daha büyük olursa, tekelci malın tamamını satmak için satınalma gücü ve ticarete isteklilik bakımından daha düşük olan rakip sınıflar arasına inmek zorunda kalacak ve bundan dolayı tekel malın biri biriminin fiyatı da daha düşük olacaktır.

C. Bir Tekelci Tarafından Belirlenen Fiyatın Tekel Malının Satılabilecek Miktarı ve Malın Rakip Alıcılar Arasındaki Dağılımı Üzerindeki Etkisi

Bir kural olarak, tekelci her koşulda miktarın tamamını satma ve bir mezatta olduğu gibi fiyatın belirlenmesinde rekabetin sonucunu bekleme niyetiyle tekel bir malın belli miktarlarını getirmez. Onun mutat olarak izlediği yol, daha ziyade tekel malının bir miktarını pazara getirmek veya satışa hazır halde tutmak ve onun için birim başına sabit bir fiyat talep etmek şeklindedir. Bunun nedeni, genellikle pratik düşüncelerde, özellikle önceki kısımda tanımlanan mal satma yönteminin

hem tekel malı için rekabet edenlerin mümkün olan en fazla sayıda aynı anda toplanmasını ve hem de fiyat ilgili bütün etkin iktisadi faktörlerin ortak etkisiyle belirlendiğinde sayısız formalitelerin gözlemlenmesini gerektirmesi gerçeğinde bulunur. Bu düşünceler, sadece belli ve çok sık olmayan durumlarda uygun olan bu pazarlama yönteminden yararlanmak için ortaya çıkar.

Tekelcinin rekabete katılanların tamamını veya en azından yeterli bir sayısını hesap edebildiği her durumda ve orantısız iktisadi fedakarlıklar olmadan gerekli formaliteler yerine getirilebildiğinde (ünlü bir müzayede salonunda tekel bir malın müzayedesiyle ilgili öceden bir zaman ilan edilmesi durumunda olduğu gibi,), tekelci kendisine tasarrufu altındaki tekel malın toplam miktarını en iktisadi biçimde dağıtma imkanı veren en kesin bir yöntem olarak önceki kısımda tanımlanan yöntemi elbette kullanacaktır. O aynı zamanda, sınırlı bir zaman dilimi içinde tekel malın büyük bir kısmını tamamen satıp bitirmek zorunda olduğunda, haraç-mezat bir satışı seçecektir. Fakat ticari mallarını pazarlamada bir tekelci tarafından benimsenen sıradan prosedür, söylendiği gibi, tekel malın satışa hazır eldeki miktarlarına sahip olduğu fakat mal için rakip olanlara belirlediği bir fiyattan sadece kismi miktarlarını teklif ettiği bir prosedür olacaktır.

Bir tekelcinin tekel malın bir biriminin fiyatını belirlediği ve rekabet içindeki alıcılara malla ilgili gerekliliklerini karşılamak için veri fiyattan miktarları seçme izni verdiği ve fiyat oluşumunun bu nedenle baştan yakın sorun olmaktan çıkarıldığı durumda, araştırmamız gereken sorular şunlardır: (1) Malın bir biriminin fiyatının her düzeyinde, tekel malının miktarlarını elde etmekten hangi rakipler iktisadi olarak dışlanacaktır? (2) Tekelci tarafından konulan fiyatın daha yüksek veya daha düşük düzeyde olmasının, satılan tekel malın miktarları üzerindeki etkisi ne olacaktır? Ve (3) Fiilen satılan tekel mal miktarı, malın farklı rakipleri arasında hangi biçimde dağılacaktır?

Öncelikle, tekelci malın bir biriminin fiyatını, en istekli ve mübadele yapmak için en güçlü rakip için bile kendisi tarafından talep edilen fiyata eşit bir değerde olmayacak kadar yüksek belirleseydi, tekel malı için rekabet edenlerin tamamının malın herhangi bir dilimini elde etmekten dışlanmış olacakları ve satışın kesinlikle gerçekleşemediği açıktır. Tekelci A bir atın fiyatını 100 veya hatta 80 kile hububattan sadece biraz daha fazla fiyattan belirleseydi, bu, 190. sayfadaki tabloda tanımlanan durum olacaktı. Çünkü, örneğimizde bahsedilen tekel malın sekiz rakibinden herhangi biri için, bu kadar yüksek bir fiyattan iktisadi mübadelenin imkansız olacağı açıktır.

Fakat tekelcinin bir atın fiyatını, rakiplerin tamamını malın miktarlarını elde etmekten iktisadi olarak dışlayacak düzeyden daha düşük bir düzeyde sabitlediğini varsayın. İktisadi durumlarını iyileştirme çabası içinde, onlar sunulan fırsatı kesinlikle yakalayacaklar ve önceki kısımda açıklanan sınırlar içinde tekelci ile fiilen mübadele ilişkilerine gireceklerdir. Fakat fiyat düzeyinin, bu işlemlerin kap-

sanının temel belirleyeni olacağı açıktır. Eğer, örneğin, A bir atın fiyatını 75 kile hububat olarak belirleseydi, B1 iktisadi olarak bir at satın alabilirdi. Eğer fiyat 62 kile hububat olarak sabitlenseydi, B1 2 at ve B2 bir at satın alacaktı. Eğer fiyat 54 kile hububat olarak belirlenseydi, B1 üç at, B2 iki at ve B3 bir at satın alacaktı. 36 kile hububat fiyatında, B1 5 at, B2 4 at, B3 3 at, B4 iki at ve B5 bir at satın alacak ve bu böyle devam edecekti.

Örneğimiz önceki gibi uzatılırsa ve B1, B2, B3 ve devamı sembolleri satın alma gücü ve ticaret yapma arzusu bakımından farklılaşan rakiplerin gruplarını göstermek için tasavvur edersek, bir tekelci tarafından farklı düzeylerde belirlenen fiyatların ekonomide meydana getirdiği etkiyi en açık bir şekilde görürüz. Fiyat daha yüksek olursa, daha çok sayıda birey ya da grup tekel malını tüketmekten tamamen dışlanacak, nüfusun tamamıyla dışlanmayan diğer kesimlerinin tedariki daha az olacak ve tekelcinin satabildiği tekel malı miktarları daha küçük olacaktır. Fiyattaki azalmalarla birlikte, diğer taraftan, tekel malın bazı miktarlarını satın almaktan gittikçe daha az sayıda birey veya grup dışlanacak, daha yüksek fiyattan zaten ticarete katılan bireylerin tedariki daha tam olacak ve tekelcinin satışları gittikçe artacaktır.

Söylenen şey aşağıdaki prensiplere dayanarak daha kesin bir şekilde ifade edilebilir:

(1) Bir tekelci tekel malın bir biriminin fiyatını tespit ettiği zaman, malın miktarlarını elde etmekten dışlanan rakipler, tekel malın bir birimi için mübadelede teklif ettikleri mal miktarı tekel malın fiyatına eşit veya tekel malın fiyatından daha küçük olanlardır.

(2) Mübadelede tekel bir malın bir birimi karşılığında tekelcinin belirlediği fiyattan (mal miktarından) daha fazla miktarda mal teklif eden rakipler, bir birim için teklif ettikleri fiyatın tekelcinin belirlediği fiyata eşit olduğu sınıra kadar ihtiyaçlarını karşılayacaklardır. Tekelci tarafından tespit edilen her fiyatta bu rakiplerin her biri tarafından elde edilecek olan tekel malın miktarı, o fiyatta her birey için mevcut olan iktisadi mübadele işlemlerinin temellerine göre belirlenir.

(3) Bir tekelci tekel malının bir biriminin fiyatını daha yüksek tespit ederse, malı elde etmekten dışlanan rakip kesimler daha fazla olacak, nüfusun diğer kesimleri malı daha az temin edecek ve tekelcinin satışları daha az olacaktır. Zıt ilişkiler tersi durumu iltizam eder.

D. Tekel Ticaretinin Prensipleri (Bir Tekelcinin Politikası)

Önceki iki kısımda, tekel bir malın daha çok veya daha az miktarda satışa sunulmasının fiyatı üzerindeki etkisini ve tekelci tarafından konulan fiyatın daha yüksek veya düşük olmasının tekel malın satılacak miktarı üzerindeki etkisini

açıkladım. Her iki durumda da, benimsenen politikanın, tekel malın farklı rakipler arasındaki dağılımı üzerindeki etkisini tartıştım.

Analizin tamamında, iktisadi olayların gidişatını etkileyen tek kişinin tekelci olmadığını gördük. Malların bütün iktisadi mübadeleleri ile ilgili genel prensip, bir mübadeleden iktisadi bir avantaj elde etmek zorunda olan her iki taraf bakımından da, tekel durumunda bozulmamış olarak geçerliliğini sadece sürdürmekle kalmaz, fakat aynı zamanda, bu faktörle sınırlı bir ticari ilişki dizisi içinde, iktisadi olayların gidişatını etkilemede tekelci tamamen sınırsız değildir. Gördüğümüz gibi, eğer tekelci malının belli bir miktarını satmak isterse, fiyatı canının istediği gibi sabitleyemez. Eğer fiyatı sabitlerse, aynı anda, koyduğu fiyattan satılacak miktarı belirleyemez. O, bu yüzden, tekel malını büyük miktarlarda satamaz ve aynı anda fiyatın daha küçük miktarları pazarladığında ulaşacak olduğu düzey kadar yüksek bir düzeyde yerleşmesine neden olamaz. Fiyatı belli bir düzeyde de koyamaz ve aynı anda daha düşük fiyattan satabileceği büyük bir miktar kadar da satamaz. Fakat iktisadi yaşamda ona istisnai bir pozisyon veren şey, belli bir durumda, ticareti yapılan tekel malının miktarı veya fiyatı arasında bir tercihe sahip olması gerçeğidir. Tekelci bu tercihi, diğer iktisadi bireylere bakmadan, sadece kendi iktisadi avantajını düşünerek, kendi başına yapar. Böylece, daima kendi iktisadi çıkarına göre, daha fazla veya daha az tekel malını satışa sunmak suretiyle fiyatı düzenlemek veya fiyatı yükseltmek veya düşürmek suretiyle ticareti yapılan tekel malının miktarını düzenlemek onun elindedir.

Bir tekelci bu yüzden, yüksek bir fiyattan küçük miktarlarda tekel malı satmaktan daha büyük bir iktisadi kazanç beklerse, mübadele işlemlerinin arasında iktisadi karaktere sahip olduğu sınırlar içinde fiyatını yükseltecektir. Daha düşük bir fiyattan daha büyük miktarlarda tekel malı pazarlamayı kendisi için daha avantajlı bulursa, fiyatını düşürecektir. Başlangıçta, mümkün olduğu kadar yüksek fiyat koyacak ve böylece tekel malını sadece küçük miktarlarda pazarlayacak, daha sonra satışlarını arttırmak için fiyatı adım adım düşürecek ve böylece sırayla nüfusun bütün kesimlerini sömürecektir –eğer bu prosedürü izleyerek en büyük iktisadi kazancı elde edebilirse. Fakat, eğer iktisadi avantajı öyle dikte ederse, baştan daha düşük fiyatlardan büyük miktarlarda tekel malı pazarlayacaktır. Bazı koşullar altında, tasarrufu altındaki tekel malı miktarının bir kısmını, pazara getirmek yerine yok olmaya terk etmeyi veya aynı sonucu sağlayacak şekilde kullanımdan alıkoymayı veya kontrolündeki uygun üretim araçlarının bir kısmını tekel malın üretiminde kullanmak yerine yok etmeyi uygun görebilir. Doğrudan veya dolaylı olarak sahip olduğu tekel malın tamamının pazarlanması, sonuçlanan fiyat tasarrufu altındaki tekel mal miktarının bir kısmını yok etmek ve geriye kalanı daha yüksek bir fiyattan daha büyük satın alma gücüne sahip nüfus kesimlerine satmak suretiyle elde edebileceğinden daha küçük bir kazanç sağlayacak şekilde onu malı satın alma gücü veya arzusu çok küçük olan nüfus

kesimlerine teklif etmeye zorlayacak olsaydı, pazarlanan daha büyük miktarları kale almayarak, bu politikayı benimseyecekti[3].

Bir tekel malın fiyatının daima veya hatta genel olarak, tekelci tarafından pazarlanan miktarlara kesinlikle ters bir orantı içinde yükseldiğini veya düştüğünü veya benzer bir oransallığın tekelci tarafından konulan fiyat ve satılabilen tekel malı miktarı arasında mevcut olduğunu varsaymak bütünüyle yanlış olacaktı. Eğer, örneğin, tekelci pazara 1000 yerine 2000 birim tekel malı getirirse, bir birimin fiyatı kesinlikle 6 florinden, örneğin, 3 florine düşmeyecektir. Tersine, iktisadi duruma bağlı olarak, bir durumda, örneğin, sadece 5 florine, fakat diğer bir durumda 2 florine kadar düşebilir. Bazı koşullar altında, bu yüzden, tekel malın daha fazla bir miktarda satılmasından tekelcinin elde ettiği toplam hasılat, daha küçük bir miktarın satışıyla sağlanan toplam hasılatla kesinlikle aynı olabilir. Bazı koşullar altında, bununla birlikte, daha büyük veya daha küçük olabilirler. Eğer örneğimizdeki tekelci 1000 birim tekel malı satmış olsaydı, toplam hasılatı 6000 florin olacaktı. 2000 birim için, bununla birlikte, aynı zamanda muhakkak 6000 florin almayacak, fakat belki, durumun koşullarına göre 10. 000 florin kadar çok veya 4000 florin kadar az alacaktı. Bunun nedeni nihai olarak, çeşitli bireyler için farklı mallar bakımından eşitlikler skalalarında çok büyük farklılıklar olması gerçeğine dayanır. Böylece B, örneğin, belli bir malın elde ettiği birinci birimini mübadelede verdiği malın birimlerine eşit olacak şekilde, ikinci birimini mübadelede verilen malın 9 birimine eşit olarak, üçüncü birimini 4 birimine eşit olarak ve dördüncü birimini sadece bir birimine eşit olarak değerlendirebilir. Diğer taraftan, başka bir mal bakımından yukarıdaki skala 8, 7, 6, 5, ... olarak ortaya çıkabilir. Birinci malın hububat, ikinci malın lüks bir madde olduğunu varsayın. Pazarlanan miktarda belli bir noktanın ötesine geçen bir artışın, hububatın fiyatında lüks maddenin fiyatındakinden çok daha hızlı bir düşüşe (ve pazarlanan miktardaki bir azalmanın çok daha hızlı bir yükselişe) neden olacağı açıktır.

Eğer bütün tekelcilerin avantajlarının farkında iktisadi bireyler oldukları varsayılırsa, o zaman onların politikası doğal olarak, ne tekel malının mümkün olan en düşük fiyatını belirlemeye ne de mümkün olan en fazla miktarını satmaya yönelmez. Ne tekel malını mümkün olan en büyük sayıdaki iktisadi birey veya birey grupları için mevcut hale getirmeye, ne de tekel malını her bir birey için mümkün olan en tam ölçüde sağlamaya yönelik olmaz. Tekelcinin bunların hiçbirisinde çıkarı yoktur. Onun iktisadi politikası, sahip olduğu tekel malın miktarından maksimum bir kar sağlamaya yöneliktir. Bu yüzden, tasarrufu altındaki tekel malın tamamını satıştan çekmez, fakat bunun yerine sadece, beklenen fiyattan, kendisine en büyük kazancı sağlayamayı taahhüt eden bir miktar kadar pazarlar. Fiyatı, kontrolündeki tekel malın tamamını satabileceği kesin bir düzeyde sabitlemez, fakat bunun yerine maksimum kar sağlaması en muhtemel olan bir

[3] Sonraki paragraf orijinalinde burada bir dipnot olarak görünmektedir. – Çevirmenler.

düzeyde belirler. Onun bakış açısından doğru iktisadi politika, her bir durumda en büyük kazancı sağlayacağı için, açıkça satış için tekel malını sadece bu gibi miktarlarda sunmak veya bu gibi bir düzeyde fiyatı belirlemektir.

Tekel malının daha küçük bir miktarını pazarlamak suretiyle daha yüksek bir kazanç elde edebilecek olması gerçeğine rağmen, yine de daha büyük bir miktarda satış yapsaydı, tekelci bir bakış açısından, politikası doğru olmayacaktı. Eğer, satışı en yüksek karı vaat eden tekel malı miktarının üretimiyle kendisini sınırlandırmak yerine, iktisadi mallarla ilgili bir harcamaya ve diğer fedakârlıklara katlanmak ve yine de nihai karının daha küçük olmasına neden olmak suretiyle bu miktarı arttırsaydı, izlediği politika yine daha çok iktisat dışı olacaktı. Daha büyük miktarlar satabilecek olmasına rağmen, eğer daha yüksek bir fiyat koyduğunda elde edecek olduğundan daha küçük bir kazanç elde edecek kadar düşük fiyat belirleseydi, doğru olmayacaktı. Bütün bunlardan başka, eğer mübadele bu fiyattan kendileri için iktisadi olacak olan bütün rakip alıcılara tam olarak arz edemeyeceği kadar düşük bir düzeyde tekel malın fiyatını belirleseydi ve bu nedenle onların bazısı malı satın almadan gitseydi, izlediği politika yanlış olacaktı. Böyle bir durum, fiyatı çok düşük belirlediğinin açık bir kanıtıdır.

Burada söylenen şey, tecrübeyle ve tarihle desteklenir. İktisadi faaliyetleri açıkça gösterdiği gibi, bütün tekelcilerin politikaları yukarıdaki mülahazalara göre yürütülmektedir. Onyedinci yüzyılda Hollanda Doğu-Hindistan Şirketi Moluccas'taki baharat bitkilerinin bir kısmının yok edilmesine neden oldu. Büyük baharat stokları Doğu Hint adalarında ve tütün Kuzey Amerika'da çoğu kez yakıldı. Esnaf birlikleri (loncalar), çeşitli araçlar kullanarak sanatkar sayısını mümkün olduğu kadar çok sınırlandırmaya odaklandılar (çıraklık süresini uzatarak, çırakların belli bir sayıdan daha fazla olmasını yasaklayarak vb.). Bu araçların hepsi, pazara ulaşan bir çok ticari tekel malın miktarları, tekelcinin veya tekelci birliklerin istediği şekilde düzenlendiği için, bir tekelcinin bakış açısına göre doğruydu. Ticaretin daha serbest hale gelmesi, fabrikaların ortaya çıkması ve diğer etkenler esnaf birliklerini pazara gelen mal miktarlarını bağımsız bir şekilde düzenlemekten alıkoyduğu zaman, bütün esnaf örgütü tekelci karakterini ilgilendiren konularda etkisiz duruma geldi. Fiyat oluşumunu doğrudan etkileyen tekelci para cezaları ve benzeri araçlar, pazara daha fazla miktarda mal getirilmesini etkilemeden önce derhal kaldırıldı. Bu para cezaları orijinal olarak, tekelcilerin bütün esnaf örgütünün veya birlik yapısının çıkarını değerlendirmekte başarısız olan belli birevlerin (fiyat kırıcılarını), tekelci grup için karlı olan sınırlara uymasını sağlamak için düşünülür. Esnaf birliklerinin pazara getirilen malların miktarlarını kontrol etme gücü ellerinden alınmış olduğu zaman, onların regülasyonları artık uygulanamayabilirdi. Bir esnaf birliğinin bütün üyelerinin en fazla endişe duydukları konu, el yapımı ürünlerin satılacak miktarlarının daima sadece çıkarlarına uygun miktarlarda pazarlanmasının düzenlenmesiydi.

Bu düzenlemeye karşı çıkanlar, esnaf örgütleri tarafından daima en tehlikeli muhalifler olarak görüldü ve onlara karşı hükümetten sürekli koruma talep edildi. Büyük ölçekli sanayi tarafından arz edilen büyük miktarlardaki mamul ürünlerle onların düzenleyici faaliyetlerinde gedik açılması, esnaf birliği (lonca) sisteminin çöküşüne delalet etti.

Bu kısımda söylenen şeyi özetlersek, bir tekelcinin satmaya karar verdiği bir malın her bir miktarı için, fiyatın onun arzusundan bağımsız olarak belirlendiğini; tekel malın bir birimi için koymaya karar verdiği her bir fiyatta, miktarın bağımsız olarak belirlendiğini; malların dağılımının, her bir durumda, kesin yasalara göre gerçekleştiğini; ve iktisadi olayların bütün gidişatının her hususta tesadüfi olmadığını fakat kesin prensiplere indirgenmiş olma istidadında olduğunu görürüz.

Tekelcinin ya fiyatını ya da satılan miktarı seçmesinin elinde olduğu gerçeği bile, gördüğümüz gibi, kararının sonucunda ortaya çıkan iktisadi fenomende bir belirsizlik olduğu anlamına gelmez. Tekelci daha yüksek veya daha düşük fiyat koyma veya tekel malını daha büyük veya daha küçük miktarlarda pazarlama gücüne sahip olmasına rağmen, iktisadi çıkarına en kesin bir şekilde tekabül eden sadece belli bir fiyat ve pazara getirilen sadece belli bir miktar tekel malı vardır. Eğer tekelci iktisadi bir bireyse, bu yüzden, satacağı tekel malının fiyatını veya miktarını belirlemede keyfi bir yol takip etmeyecek, fakat kesin prensiplere göre hareket edecektir. Her belli iktisadi durum, içinde fiyat oluşumunun ve malların dağılımının gerçekleşmek zorunda olduğu kesin sınırları koyar ve bu sınırlar dışındaki bir fiyat ve mal dağılımı iktisadi bakımdan imkânsızdır. Tekelci ticaret fenomeni bize bu yüzden, kesin yasalara her bakımdan tam uyan bir resim sunar. Burada da, elbette, hata ve eksik bilgi sapmalara neden olabilir, fakat bunlar, toplumsal iktisadın patolojik fenomenidir ve iktisadi yasalara karşı hasta bir bedenin semptomlarının psikoloji yasalarına karşı yaptığı kadar az ortaya çıkar.

Bölüm 3

İki Taraflı Rekabet Altında Malların Fiyat Oluşumu ve Dağılımı

A. Rekabetin Orijini

Eğer tekelci kavramını, devlet veya toplumun diğer bir organı tarafından diğer iktisadi bireylerin rekabetinden korunan kişilerle sınırlasaydık, kavramı çok dar bir şekilde yorumlayacaktık. Mülkiyetlerindeki varlıkların bir sonucu olarak veya özel yeteneklere ve koşullara bağlı olarak, diğer iktisadi kişiler için rekabetçi bir şekilde arz edilmesi fiziki ve iktisadi olarak imkânsız olan malları pazarlayabilen kişiler vardır. Ve hatta bu tiplerdeki özel koşulların mevcut olmadığı durumda bile, tekelcilerin ortaya çıkmasına çoğu kez hiçbir sosyal engel yoktur. Yaptığı işi yapan başka bir kişinin olmadığı bir yere yerleşen her sanatkâr ve yaptığı ticareti veya işi daha önce kimsenin yapmadığı bir yere yerleşen her tüccar, doktor veya avukat kesin anlamda bir tekelcidir. Çünkü ticarette topluma sunduğu mallar, en azından sayısız durumda, sadece ondan sağlanabilir. Gelişen birçok kasabanın tarihi, kasaba küçük ve nüfusu az iken oraya yerleşmek üzere gelen ilk dokumacıyı anlatır. Bugün bile, bir seyyah tekelcinin bu özel türünü Doğu Avrupa'nın her yerinde ve Avusturya'nın daha küçük köylerinde bile bulabilir. Fiili bir durum olarak ve serbest rekabet üzerinde sosyal bir kısıtlama olmayarak yorumlanan tekel, bu yüzden, bir kural olarak, daha önceki ve daha ilkel fenomendir ve rekabet zaman içinde daha sonra ortaya çıkan fenomendir. Rekabet altında hüküm süren fenomeni açıklamak isteyen bir kişi, bu yüzden, açıklamaya tekel ticareti fenomeniyle başlamayı yararlı bulacaktır.

Rekabetin tekelden gelişmesi usulü, medeniyetin iktisadi ilerlemesiyle yakından ilgilidir. Nüfus artışı, değişik iktisadi bireylerin artan ihtiyaçları ve onların büyüyen zenginlikleri, üretim artarken bile birçok durumda, tekelciyi nüfusun daha geniş kesimlerini gittikçe tekel malını tüketmekten dışlamaya sevk eder ve

aynı zamanda fiyatlarını gittikçe yükseltmesine izin verir. Toplum böylece tekelcinin sömürü politikası için gittikçe daha uygun bir obje haline gelir. Belli bir çeşit birinci bir sanatkâr, birinci bir doktor veya birinci bir avukat, her yerleşim biriminde sevinçle karşılanan bir adamdır. Fakat, eğer hiç rekabetle karşılaşmaz ve yerleşim birimi gelişirse, hemen hemen istisnasız, bir süre sonra nüfusun daha az zengin kesimleri arasında acımasız ve yalnız kendi çıkarını düşünen bir adam olarak ün kazanacak ve yerleşim yerinin daha zengin sakinleri arasında bile bencil olarak görülecektir. Tekelci, toplumun ticari mallarıyla (veya emek hizmetleriyle) ilgili artan gerekliliklerine her zaman uyum gösteremez ve eğer uyum gösterebilseydi, satışlarına uygun bir artış, her zaman onun iktisadi çıkarına olmaz. Çoğu durumlarda, bu yüzden, müşterileri arasında bir tercih yapmak zorunda kalacak ve rakiplerin bazısı tekel malını ya hiç elde edemeyecek ya da tekel malı onlar için sadece isteksiz ve uygun olmayan bir şekilde arz edilecektir. Onun daha zengin müşterileri bile, hizmetinin pahalılığından ve her türlü eksikliğinden şikayet etmek için sık sık neden bulacaklardır.

Henüz tanımlanan iktisadi durum, genellikle, hiçbir sosyal ve diğer engellerin olmaması koşuluyla, rekabet ihtiyacının bizatihi kendisinin rekabetin ortaya çıkmasına neden olduğu bir durumdur. Sonraki görevimiz, o zaman, rekabetin ortaya çıkmasının dağılım, satışlar ve bir ticari malın fiyatı üzerindeki etkilerini, tekel altında gözlenen benzer fenomenle mukayese içinde incelemek olacaktır.

B. Rakipler Tarafından Arz Edilen Bir Ticari Malın Miktarlarının Fiyat Oluşumu Üzerindeki Etkisi; Onlar Tarafından Kararlaştırılan Belli Fiyatların Satışlar Üzerindeki Etkisi; ve Her İki Durumda da Ticari Malın Rakip Alıcılar Arasında Dağılımı Üzerindeki Etkisi.[1]

Kavranmasını kolaylaştırmak için, tekelci ticaretin prensipleri ile ilgili açıklamamda tasvir ettiğim durumu mevcut araştırmanın temeli olarak kullanacağım. 190. sayfadaki tabloda[2] B1, B2, B3 ve devamındaki semboller tek tek çiftçileri veya çiftçi gruplarını temsil etmektedir. Her bir çiftçi için yeni elde edilecek birinci at birinci sütundaki hububat miktarına eşit ve her ilave at 10 kile daha az hububat miktarına eşittir. Önce sormamız gereken soru şudur: birkaç rekabet eden satıcı tarafından satışa sunulan bir ticari mal miktarının daha çok veya az olmasının fiyat ve ticari malın rakip alıcılar arasındaki dağılımı üzerindeki etkisi ne olacaktır?

[1] Bakınız. John Prince-Smith, "Der Markt, eine Skizze", *Vierteljahrschrift für Volkswirthschaft und Kulturgeschichte*, I, (1863), kısım IV, 148 vd.

[2] Orijinalinde Menger 204. sayfada basılan tabloyu burada tekrarlar. İki tablo aynı olacağından ikinci kez aynen yer almasının gerekli olmadığı düşünüldü. – Çevirmenler.

İlk önce, arz tarafında iki rakibin, A1 ve A2, olduğunu ve ikisi A1'e ve biri A2'ye ait olmak üzere satış için toplam 3 ata sahip olduklarını varsayın. Daha önce söylenen şeyden, bu durumda çiftçi B1'in 2 at ve çiftçi B2'nin 1 at satın alacağı açıktır. Fiyat 60 ve 70 kile hububat arasında olacaktır. Çiftçi B1 ve B2'nin iktisadi çıkarından dolayı daha yüksek bir fiyatın ortaya çıkması imkânsızdır. B3'ün rekabetinden dolayı da fiyatın daha düşük olması imkânsızdır. Eğer A1 ve A2 satış için 6 ata sahip olurlarsa, onların üçünü B1'in, ikisini B2'nin ve biri B32ün satın alacak olması ve fiyatın 50 ve 60 kile hububat arasında oluşacak olması daha az kesin değildir.[3]

Eğer biz birkaç rakip satıcı tarafından ticari bir malın belli bir miktarının satışı sonucunda oluşan fiyatı ve mal dağılımını tekel altında gözlemlenen durumla karşılaştırırsak, tam bir benzerlik buluruz. *Ticari malın belli bir miktarının bir tekelci veya arz tarafındaki birkaç rakip satıcı tarafından satılıp satılmamasının ve ticari malın rakip satıcılar arasında orijinal olarak dağıtılmasından bağımsız biçimde satılıp satılmamasının, fiyat oluşumu ve ticari malın rakip alıcılar arasında sonuçlanan dağılımı üzerindeki etkisi kesinlikle aynıdır.*

Satılan malın daha çok veya daha az olması, rekabetçi ticarette olduğu kadar tekel altında da malın fiyatı ve dağılımı üzerinde çok kesin bir etkiye sahip olsa da, ticari bir malın belli bir miktarının sadece bir tekelci veya birkaç rakip satıcı tarafından arz edilmesi gerçeği, henüz bahsedilen iktisadi yaşam fenomeni üzerinde hiçbir etkiye sahip değildir.

Benzer bir sonucu, ticari malların belli fiyatlardan satışa sunulduğu durumda gözlemleyebiliriz. Fiyatın daha yüksek veya daha düşük düzeyde olması, gördüğümüz gibi, her rakip alıcının fiilen elde edeceği miktar üzerinde olduğu kadar, ticari bir malın toplam satışları üzerinde de çok önemli bir etkiye sahiptir. Fakat malların (sabit fiyattan) sadece bir veya birkaç iktisadi birey tarafından pazara getirilip getirilmemesi, ne toplam satışlar ne de farklı iktisadi bireyler tarafından elde edilecek miktarlar üzerinde doğrudan ve zorunlu bir etkiye sahip değildir.

Satışa sunulan ticari bir tekel malının belli miktarlarının fiyatı üzerindeki etkisi, belli fiyatların satılan miktarlar üzerindeki etkisi ve her iki durumda da malı satın almaya çalışan rakipler arasında ticari malın dağılımı bakımından geliştirilen pren-

[3] Bundan, genelde pazarların, fuarların, borsaların ve bütün ticari toplanma noktalarının beşeri iktisat açısından büyük öneminin, bu kurumlar olmadan ticari ilişkilerin daha karmaşık hale gelmesi, iktisadi fiyatların ortaya çıkmasının fiilen imkânsız olması gerçeğine bağlı olduğu derhal görülür. Bu piyasalarda ortaya çıkan spekülasyon, her ne sebebten ortaya çıkarsa çıksın iktisadi olmayan fiyat oluşumunu önleme veya onun insanların iktisadi üzerindeki zararlı etkilerini en azından hafifletme etkisine sahiptir. (Prince-Smith, *op. cit.*, ss. 143 vd.; Otto Michaelis, "Die wirthschaftliche Rolle des Spekulationshandels", *Vierteljahrschrift für Volkswirthschaft und Kulturgeschichte*, II, (1864), kısım IV, 130 vd., III, (1865), kısım II, 77 vd.; Karl Scholz, "Der Wochenmarkt", *ibid.*, V, (1867), kısım I, 25 vd.; A. Emminghaus, "Markte und Messen", *ibid.*, 61 vd.)

sipler, bu yüzden, belli bir sayıdaki iktisadi bireyin (talep tarafındaki rakipler) diğer birkaç birey tarafından (arz tarafındaki rakipler) satışa sunulan ticari bir malın miktarları için rekabet ettiği bütün durumlara tam olarak uygulanabilir.

C. Bir Malın Arzındaki Rekabetin Satılan Miktar ve Teklif Edilen Fiyat Üzerindeki Etkisi (Rakiplerin Politikaları)

Satışa sunulan bir malın her belli miktarı için kesin bir fiyat konulduğunu, herhangi bir fiyattan satışların belli miktarlarda olduğunu, her iki durumda aynı zamanda satılan malların belli bir dağılımının olduğunu ve bütün bu açılardan söz konusu miktarın arz tarafında bir tekelci veya birkaç rakip tarafından pazarlanıp pazarlanmamasının konu ile ilgisinin olmadığını açıklamış bulunmaktayım.

Diğer şeyler sabitken, bir malın fiyatı ve dağılımı, 1000 biriminin, örneğin, bir tekelci veya birkaç rakip tarafından satışa sunulsa da aynı olacaktır. Bir ticari mal belli bir fiyattan, -örneğin satışa sunulan ticari malın bir birimi karşılığında diğer ticari malın üç birimi fiyattan- bir tekelci veya birkaç rakip tarafından satışa sunulsa da, toplam satışlar ve satılan malın rakip alıcılar arasındaki dağılımı kesinlikle aynı olacaktır.

Eğer, bu yüzden, arz tarafındaki rekabet fiyat oluşumu, toplam satışlar ve bir malın rakip alıcılar arasındaki dağılımı üzerinde herhangi bir etkiye yol açmıyorsa, ya malın *farklı miktarları* satışa sunulacak veya rakip satıcılar tekelden ziyade rekabet rejimi altında *farklı fiyatlar* koymak zorunda kalacaklardır.

Bir ticari malın arz tarafındaki rekabetin satışa sunulan miktarlar, malın dağılımı ve teklif edilen fiyatlar üzerindeki etkisi, izleyen kısımda meşgul olacağımız konudur. Söz konusu iktisadi fenomeni açıkça belirtmek için öncelikle, bir tekelciye ait ticari bir malın aniden iki rakibin ellerine geçtiği basit durumu göz önüne alalım.

Bir tekelci öldü ve üretim araçları ile ticari tekel malından oluşan varlıklarını iki mirasçıya eşit paylarda bıraktı. Bu, henüz ortaya atılan basit durum ile ilgili bir örnektir. Tekelcinin iki mirasçısının, birbirleriyle rekabet etmek yerine, tek bir firma içinde birlikte çalışması ve vasiyet sahibinin (yukarıda tanımlanan) tekel politikasını devam ettirmesi imkânsız değildir. Veya onlar tüketicileri sömürmek için karşılıklı bir anlayış birliği içine girebilirler ve satışa sundukları mal miktarlarını veya koydukları fiyatları birlikte düzenleyebilirler. Hatta onların, kendi iktisadi çıkarlarına olduğunu keşfettiklerinde, açık bir anlaşma olmadan ancak "çıkarlarının karşılıklı olarak çok iyi farkında olarak", tüketicilere karşı aynı tekel politikasını izleyebilmeleri de akla uygundur. İnsanların iktisadi gelişim içinde oldukları her yerde gözlemlenebilen[4] bu durumların her birinde, şüphesiz daha

[4] Hiçbir fenomen, bir tekelcinin piyasaya girmek isteyen bir rakibe karşı en kavgacı tarzda

önce tekel ticaretiyle gözlemlediğimiz fenomenin aynısıyla karşılaşacaktık. Çünkü o zaman iki iktisadi birey arz tarafında rakip konumunda değil tekelci konumunda olacaklar ve bu yüzden mevcut tartışma alanı içine girmeyeceklerdi. Fakat eğer iki mirasçının daha önceki tekel malın satışını bağımsız bir şekilde izlemelerinin kararlaştırıldığını varsayarsak, önümüzde gerçek bir rekabet durumu söz konusu olur ve düşünülmesi gereken sorular şunlardır: önceki tekel malı şimdi evvelki durumdan farklı olarak hangi miktarlarda satışa sunulacak ve iki rakip tarafından belirlenen arz fiyatları ne olacaktır?

Önceki kısımda, tekelcinin sahip olduğu tekel malının bütün miktarlarını pazarlamaktan kaçınmasının ve onları yok etmesinin veya çürümeye terk etmesinin çoğu kez iktisadi çıkarı gereği olduğunu gördük. Çünkü o çoğu kez, malının daha küçük bir miktarından, tamamını daha düşük fiyatlardan satması durumunda elde edecek olduğundan daha büyük bir kazanç sağlayabilir. Bir tekelcinin 1000 libre ticari tekel malına sahip olduğunu ve veri iktisadi durumda ya libre başına gümüşün 9 onsundan 800 libre satabildiğini ya da libre başına gümüşün 6 onsundan mevcut miktarın tamamını elden çıkarabildiğini varsayın. Böylece, tasarrufu altındaki tekel malın toplam miktarı için 6000 ons gümüş veya 800 libresi için 7200 ons gümüş elde etmek onun elindedir. Eğer tekelci kendi çıkarını izleyen iktisadi bir bireyse, yapacağı seçim şüphesiz bellidir. Tekel malının 200 libresini ortadan kaldıracak, çürümesine izin verecek veya aksi durumda ticaretten çekecek ve sadece geri kalan 800 libreyi satışa çıkaracak, veya, miktarlarla aynı şey demek olan, fiyatı aynı sonucu elde edeceği bir düzeyde koyacaktır.

Fakat, eğer önceden tekel olan ticari malın 1000 libresi iki rakip arasında bölünürse, bu politika onların her biri için iktisadi bakımdan hemen imkansız hale gelir. Eğer ikisinden biri sahip olduğu malın bir kısmını yok etseydi veya diğer bir şekilde ticaretten çekseydi, elbette ticari malının bir biriminin fiyatında belli bir artış sağlayacaktı. Fakat asla, veya sadece çok seyrek durumlarda, böyle yaparak daha büyük bir kar elde edemeyecekti. Eğer iki rakipten birincisi, örneğin A1, öceden tekel olan kontrolündeki ticari malın 500 libresinin 200 libresini yok etseydi veya tersi ticaretten çekseydi, şüphesiz malın fiyatının, örneğin, libre başına 6 ons gümüşten 9 ons gümüşe yükselmesine neden olacaktı. Fakat kensi için elde edeceğitoplan karın daha büyük olmasına neden olmayacaktı. Davranışının sonucu, kendisi mübadelede satılan 300 libre için sadece 2700 ons gümüş

pozisyonunu savunması fenomeninden daha yaygın değildir. Fakat, rakip bir kez kendisini tanıttığında onun rakiple bir anlaşmaya varması da tıpkı bu fenomen gibi yaygındır. Tekelcinin öncelikli çıkarı, bir rakibi piyasaya girmekten alıkoymaktır. Fakat eğer bir rakip yine de kuvvetli bir şekilde durumunu sağlamlaştırmayı başarırsa, onun iktisadi çıkarı, bir rakip ortaya çıktıktan sonra bile tekel politikasının mümkün olduğu her durumda bu ikinci firma ile kombinasyon içinde değişik bir politika izleyemeyi içerir. Keskin rekabet bu tür durumlarda genellikle her ikisi için de dezavantajlıdır. Bundan dolayı iki rakip, başlangıçta birbirlerine çok düşman olsalar da, genellikle hızla bir anlaşmaya varırlar.

(3000 yerine) elde ederken, A2'nin 3000 yerine 4500 ons gümüş elde etmesi olacaktı. Düşünülen kar sadece rakibi için artacak ve kendisi önemli bir kayba maruz kalacaktı.

Arz tarafında ortaya çıkan rekabetin birinci etkisi, bu yüzden, bir ticari mal satan rakiplerden hiçbirinin malın mevcut miktarının bir kısmını yok etmekten veya mübadeleden çekmekten veya aynı şey demek olan, üretimi için kullanılan üretim araçlarını kullanmamaktan, iktisadi bir avantaj elde edememeleridir.

Tekele mahsus iktisadi yaşamın ikinci bir fenomeni de rekabetle ortadan kalkar. Önceki kısımda bahsedilen değişik toplumsal kesimlerin birbirini izleyen bir şekilde istismar edilmesine işaret ediyorum. Başlangıçta ticari malın sadece küçük miktarlarının yüksek fiyatlardan pazarlanmasının ve daha sonra aşamalı bir biçimde toplumun bütün kesimlerini sömürmek için sadece derece derece daha az satın alma gücüne sahip toplum kesimlerine sırasıyla satılmasının, çoğu kez bir tekelcinin yararına olabileceğini gördük. Bu prosedür, rekabetle hemen imkansızlaşır. Eğer A1, A2'nin rekabetine rağmen toplum kesimlerini bu şekilde aşamalı olarak sömürmeye çalışsaydı ve başlangıçta malın sadece küçük miktarlarını pazarlasaydı, muhtemelen fiyatı kendisine kazanç sağlamaya yetecek şekilde yükseltemeyecek, fakat bunun yerine sadece, davranışının neden olduğu boşlukları rakibinin doldurmasına ve amaçladığı iktisadi kazancı ele geçirmesine fırsat verecekti.

Bütün bunlardan başka, gerçek rekabetin malların dağılımı ve fiyat oluşumu üzerindeki etkisi ne olursa olsun, bu yüzden, daha önce tanımlanan tekelin toplumsal bakımdan en zararlı doğal sonuçlarının ikisinin rekabetle ortadan kaldırıldığı bir dereceye kadar kesindir. Ne arz tarafında rekabete maruz bir ticari malın mevcut miktarının bir kısmının yok edilmesi, ne de onun üretimine hizmet eden üretim araçlarının bir kısmının yok edilmesi, ayrı rakip bireylerin çıkarına değildir ve değişik toplum kesimlerinin birbiri arkasına sömürülmesi imkânsız hale gelir.

Fakat rekabet yine insanların iktisadi yaşamıyla ilgili çok daha önemli diğer bir sonuca neden olur. İktisadi bireyler için önceden bir tekel malı olarak mevcut olan bir ticari malın miktarlarındaki artışı kastediyorum. Tekel genellikle, sadece tekelcinin kontrolündeki mal miktarı parçasının satışa sunulmasına veya mevcut üretim araçlarının sadece bir kısmının kullanılmasına neden olur. Gerçek rekabet daima bu yanlış uygulamayı hemen sona erdirir. Fakat rekabet genellikle, önceden tekel durumunda olan bir ticari malın mevcut miktarındaki artışla ilgili ilave etkiye sahiptir. İki veya daha fazla sayıdaki rakip satıcının birlikte kontrol ettikleri üretim araçlarının, bir tekelcinin kontrolündeki üretim araçları kadar dar bir şekilde sınırlandırılması, bir dereceye kadar, çok nadir ortaya çıkan bir durumdur. Çoğu durumda, bu yüzden, birkaç rakip bir tekel-

ciden daha büyük bir miktarda ticari mal pazarlayacaktır. Böylece gerçek rekabetin mevcudiyeti, ticari bir malın sadece mevcut miktarının tamamının satışa sunulmasına neden olmaz, fakat aynı zamanda, üretim araçları ile ilgili hiçbir doğal sınırlama olmadığında, mevcut miktarda anlamlı bir artış olması şeklinde ilave ve çok daha önemli bir sonucu da ortaya çıkarır. Bu, düşen fiyatlar sayesinde toplumun gittikçe daha fazla kesiminin ticari malı tüketebilmeleri ve toplumun ihtiyaçlarının her zaman daha tam tedarik edilmesi anlamına gelir.[5]

Önceki kısımda, bir tekelcinin ticari malını pazara belli sabit miktarlarda genellikle niçin getirmediğine ve bir müzayededeki gibi fiyatın belirlenmesini beklediğine, fakat bunun yerine niçin ticari malı için kesin bir fiyat koyduğuna ve fiyatın satışlar üzerindeki etkisini beklediğine ilişkin nedenleri gösterdim. Benzer bir şey, bir ticari malı satan birkaç rakip olduğu zaman ortaya çıkar. Bu durumda da, onların her biri ticari malını belli bir fiyattan satışa çıkarır, ki bu şekilde mümkün olan en büyük karı elde edeceğini hesaplar. Onların davranışını bir tekelcinin davranışından ayıran şey, rekabet her rakibi kendisinin ve rakibinin elindeki toplam miktara göre fiyat koymaya zorlarken, tekelcinin çoğu kez, daha önce gördüğümüz gibi, sahip olduğu miktarın sadece bir kısmının tüketicilere ulaşmasına neden olacak kadar yüksek bir fiyat belirlemesinin çıkarına olduğunu düşünmesidir. İlgili iktisadi birey̆lerin hata ve bilgisizlikle sınırlanmaları durumunda, fiyatlar bu yüzden rekabet eden bütün arz edicilerin tasarrufundaki toplam miktarın etkisi altında oluşur. Buna, gördüğümüz üzere, rekabetin genellikle ticari malların mevcut miktarını önemli ölçüde arttırdığı gerçeği ilave edilmelidir. Bunlar, rekabetin bir sonucu olarak fiyatlarda ortaya çıkan azalışlardan sorumlu olan faktörlerdir.

Bir malın üretimiyle meşgul olan iktisadi kişilerin iktisadi faaliyetlerinin yönü bile, rekabetin varlığından büyük ölçüde etkilenir. Bir tekelci doğal olarak malının sadece daha yüksek toplum kesimlerine ulaşması için çaba gösterir ve toplumun daha az satın alma gücüne sahip bütün kesimlerini tüketimden dışlamaya çalışır. Bir kural olarak, büyük miktarlar üzerinden küçük karlar elde etmektense küçük miktarlar üzerinden büyük karlar elde etmek, onun için çok daha avantajlı ve her zaman daha uygundur. Fakat, mümkün olan her durumda en küçük iktisadi kazançla bile ilgilenen rekabet, belli bir andaki iktisadi durumun izin verdiği en düşük toplum kesimlerine kadar malları yayma eğilimindedir. Tekelci belli sınırlar içinde, pazara gelen bir tekel malının ya fiyatını ya da miktarını düzenleme gücüne sahiptir. Daha fazla satın alma gücüne sahip toplum kesimlerini daha etkin bir şekilde sömürebilmek için, en düşük toplum kesimlerinin tüketimine tahsis edilen mallardan elde edebileceği küçük karlardan seve seve vazgeçer. Fakat hiçbir rakibin ticareti yapılan bir malın fiyatını veya miktarını kendi başına düzenleme gücüne sahip olmadığı rekabet altında, her ayrı rakip en küçük bir karı bile arzu eder ve bu gibi karları elde etme imkânlarının kullanılması artık

[5] Sonraki paragraf burada orijinalinde bir dipnot olarak görünür. Çevirmenler.

ihmal edilmez. Rekabet bu yüzden, birçok küçük karın sağlanması eğilimiyle ve böyle bir ekonominin yüksek derecesiyle büyük ölçekli üretime yol açar. Çünkü her birimin karı daha düşük olursa, her iktisadi olmayan israf daha tehlikeli olur ve rekabet daha canlı olursa, eski geleneksel yöntemlere göre işletmenin düşüncesiz bir şekilde devamı daha az mümkün olur.

Kısım 6

KULLANIM DEĞERİ VE MÜBADELE DEĞERİ

Bölüm 1

Kullanım Değeri ve Mübadele Değerinin Doğası

Bir toplumun iktisadi gelişimi, ticaretin önemli miktarda olmadığı ve farklı ailelerin mallarla ilgili gerekliliklerini doğrudan kendi üretimlerinden karşılamak zorunda kaldıkları bir düzeyle iltisadi bakımdan sınırlı olduğu sürece, mallar açıkça, sadece izole iktisadi bireylerin ve ailelerinin ihtiyaçlarını doğrudan kendi başlarına tatmin etme özelliğinde olduğunda, iktisadi bireyler için değere sahiptir.[1] Fakat insanlar iktisadi çıkarlarının gittikçe daha fazla farkına vardıkları zaman, birbirleriyle ticari ilişkiler içine girerler ve malları mallarla mübadele etmeye başlarlar ve sonunda iktisadi mallara sahip olmanın, sahiplerine mübadele yoluyla diğer türlerdeki malları elde gücü verdiği bir durum ortaya çıkar. Bu olduğu zaman, eğer iktisadi bireyler ihtiyaçlarının tatminini sağlayacaklarsa, belli ihtiyaçlarının tatmini için gerekli olan malların kontrolüne doğrudan sahip olmaları artık kesinlikle gerekli değildir. Bu daha gelişmiş sosyal durumda, iktisadi bireyler elbette, daha önce doğrudan kullandıklarında ihtiyaçlarının tatmini olarak isimlendirdiğimiz sonucu belli malların mülkivetini elde etmek suretiyle sağladıkları gibi, ihtiyaçlarının tatminini sağlayabilirler. Fakat onlar aynı zamanda, yeni durumda, ihtiyaçlarının doğrudan tatmini için gerek duydukları diğer malların kontrolünü, mevcut iktisadi duruma göre, mübadele yoluyla elde etmek suretiyle, bu sonucu dolaylı olarak elde ederler. Dışa kapalı aile ekonomisi durumunda elde edilen malların değeri ile ilgili özel koşul, bu yüzden uygulamada ortadan kalkar.

Değer, ki gördük, ihtiyaçlarımızın birinin tatmini için sahip olmamız gerektiğinin farkında olduğumuzda, -yani, sahip olmadığımızda bir ihtiyacın karşılanmayacağının bilincinde olduğumuz zaman - bir malın bizim için ifade ettiği önemdir. Bu koşul gerçekleşmeden, değerin varlığı kavranamaz. Fakat değer, do-

[1] Bakınız. Gustav Schmoller, "Die Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprincipien der Steuerlehre", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenchaft*, XIX (1863), 53.

laylı olanı dışlayarak, gerekliliklerimizin doğrudan karşılanması koşuluna bağlı değildir. Değere sahip olmak için, bir mal, tasarrufumuz altında sahip olmadığımızda karşılanmayacak olan ihtiyaçlarımızın tatminini sağlamalıdır. Fakat doğrudan veya dolaylı biçimde olması, kelimenin genel anlamında değerin mevcudiyeti söz konusu olduğu zaman, oldukça ilgisizdir. Öldürdüğü bir ayının postu yalnız yaşayan bir avcı için sadece, tasarrufu altında posta sahip olmadığında vazgeçmek zorunda kalacağı bir ihtiyacının tatmini derecesinde değere sahiptir. O ticari ilişkiler içine girdikten sonra, post onun için kesinlikle aynı nedenle değere sahip olur. Bir bakıma değer fenomeninin asli mahiyetini etkileyen iki durum arasında hiçbir farklılık yoktur. Çünkü tek farklılık, eğer ilk durumda post onun için mevcut olmasaydı, avcının havanın olumsuz etkilerine maruz kalacak veya postun doğrudan bir biçimde kullanılabildiği diğer bir ihtiyacın tatmininden vazgeçmek zorunda kalacak olması, eğer ikinci durumda post onun için mevcut olmasaydı, postun onun varlığında olmasından dolayı tasarrufu altında dolaylı olarak (mübadele yoluyla) sahip olduğu mallar vasıtasıyla başarabileceği tatminlerden vazgeçmek zorunda kalacak olmasıdır.

Bu yüzden postun birinci ve ikinci durumdaki değeri, iktisadi yaşamdaki aynı fenomenin sadece iki farklı biçimidir. Her iki durumda da değer, ihtiyaçlarının tatmininin malların kontrolüne bağlı olduğunun farkında olduklarında, malların iktisadi bireyler için kazandığı önemdir. İki durumun her birinde değer fenomenine özel bir karakter veren şey, birinci durumda ***doğrudan*** ikinci durumda ise ***dolaylı*** olarak kullanılarak, malların onlara sahip olan bireyler için, değer olarak ifade ettiğimiz önemi kazanması gerçeğidir. Bu farklılık yine de, hem günlük yaşamda hem de özellikle bilimimizde genel bir değer fenomeninin iki biçiminin her biri için spesifik terimlerin gerekli olduğunu göstermeye yeten önemdedir. Böylece değeri, birinci durumda ***kullanım değeri*** ve ikinci durumda ***mübadele değeri*** olarak ifade edeceğiz.[2]

Kullanım değeri, bu yüzden, mallara tasarrufumuz altında sahip olmadığımızda karşılanamayacak olan ihtiyaçlarımızı doğrudan sağladığı için, malların bizim için kazandığı önemdir. Mübadele değeri, mallara sahip olmak aynı sonucu ***dolaylı*** olarak sağladığı için, bu malların bizim için kazandığı önemdir.

[2] Burada orijinal olarak bir dipnot olarak görünen madde için Ek G'ye bakınız. –Çevirmenler.

Bölüm 2

Malların Kullanım Değeri ve Mübadele Değeri Arasındaki İlişki

Dışa kapalı bir aile ekonomisinde, iktisadi mallar ya kullanım değerine sahiptir, ya da onlara sahip olan iktisadi bireyler için hiçbir değere sahip değildir. Fakat önemli kültürel gelişim içinde olan ve aktif bir ticaretin olduğu bir toplumda bile, iktisadi bireyler için kullanım değeri her tür şüphenin dışında olsa da, onlara sahip olan bu aynı kişiler için hiçbir mübadele değerine sahip olmayan iktisadi mallar sık sık gözlenebilir.

Sakat bir kişinin koltuk değnekleri, sadece onları yapan yazarı tarafından kullanılabilen notlar, aile dokümanları ve bir çok benzer mal, çoğu kez sadece belli bireylere mahsus önemli kullanım değerine sahiptir. Fakat bu aynı bireyler, çoğu durumlarda, bu mallarla ihtiyaçlarının birini dolaylı bir şekilde, -yani mübadeleyle- tatmin etmek için boş yere çaba göstereceklerdi. Gelişmiş bir medeniyette, zıt ilişkiler çok daha sık bir şekilde ortaya çıkar. Optik mallar ticareti yapan bir kişi tarafından stokta muhafaza edilen optik aletler ve gözlükler, cerrahi aletlerin onları üreten ve pazarlayan kişiler için ve sadece birkaç bilim adamı tarafından anlaşılabilen yabancı dildeki kitapların kitapçılar için hiçbir kullanım değerine sahip olmaması gibi, onun için genellikle hiçbir kullanım değerine sahip değildir. Fakat bütün bu mallar, mübadeleyle ilgili potansiyel fırsatlar karşısında, bu bireyler için belli bir mübadele değerine sahiptir.

İktisadi malların ya kullanım değerine ya da mübadele değerine sahip olduğu, fakat onlara sahip olanlar için her ikisini de birlikte ifade etmediği bu ve diğer bütün durumlarda, ikisinden hangisinin ilgili bireylerin iktisadi faaliyetini belirlediği konusunda soru ortaya çıkamaz. Fakat bu durumlar, insanların iktisadi yaşamında sadece istisnai durumlardır. Ticaret takdire şayan bir derecede geliştiğinde, iktisadi bireyler kontrolleri altındaki iktisadi malları ihtiyaçlarının tatmini için doğrudan veya dolaylı bir şekilde kullanma konusunda alelade bir seçim yaparlar. İktisadi mallar genellikle kullanım değerine sahiptir, bu yüzden,

sahipleri için mübadele değeri de ifade eder. Varlıklarımız içindeki kıyafetlerin çoğu, mobilya aksamları, mücevherat ve diğer binlerce mal şüphesiz bizim için kullanım değerine sahiptir. Fakat, ticaret geliştiği zaman, onları aynı zamanda ihtiyaçlarımızın tatmini için dolaylı olarak kullanabilmemiz ve bu yüzden onların bizim için aynı anda mübadele değerine de sahip olması, aynı şekilde kesindir.

Gördüğümüz gibi, ihtiyaçlarımızın tatmini için doğrudan bir kullanım bakımından veya dolaylı bir kullanım bakımından malların bizim için ifade ettiği önemin, tek bir genel değer fenomeninin sadece farklı biçimleri olduğu doğrudur. Fakat onların bizim için önemi, bu iki farklı biçim içinde aynı anda çok farklı derecede olabilir. Altın bir kâse, onu bir çekilişte kazanan fakir bir adam için şüphesiz yüksek bir mübadele değerine sahip olacaktır. Kâse vasıtasıyla, aksi halde hiç karşılamayacağı bir çok ihtiyacını tatmin edecek (dolaylı bir şekilde, mübadeleyle) bir pozisyonda olacaktır. Fakat kâsenin onun için ifade ettiği kullanım değeri, bahsetmeye bile değmeyen bir değer olacaktır. Diğer taraftan sahibinin gözlerine göre yapılmış bir çift gözlük camı, mübadele değeri genellikle çok küçükken, muhtemelen onun için önemli bir kullanım değerine sahiptir.

Öyleyse, insanların iktisadi yaşamında, iktisadi malların onlara sahip olan iktisadi bireyler için aynı anda kullanım ve mübadele değerine sahip olduğu ve değerin bu iki biçiminin farklı büyüklüklerde olduğu sayısız örneklerin gözlemlenebileceği kesindir. Ortaya çıkan soru, belli bir durumda, bu iki büyüklükten hangisinin, insanların iktisadi hesaplarını ve davranışlarını belirleyen bir büyüklük olduğu, veya diğer bir deyişle, değerin bu iki biçiminden hangisinin belli durumda değerin *iktisadi* biçimi olduğu şeklindedir.

Bu sorunun cevabı, beşeri iktisadın ve değerin doğası üzerine tefekkürden çıkar. İnsanların bütün iktisadi faaliyetlerine yön veren temel düşünce, ihtiyaçların mümkün olduğu kadar en tam tatminidir. Eğer iktisadi bir bireyin daha önemli tatminleri bir malın dolaylı kullanımından ziyade doğrudan kullanımıyla sağlanırsa, ihtiyaçlarının tatmini için malı doğrudan kullanmaktan ziyade dolaylı bir biçimde kullandığında, bireyin daha önemli ihtiyaçlarınının tatmin edilmemiş olarak kalacağı sonucu çıkar. Bu durumda malın kullanım değerinin, söz konusu iktisadi bireyin iktisadi hesaplamalarında ve davranışlarında belirleneceğinden ve aksi durumda mübadele değeri olacağından şüphe duyulamaz. Birinci durumda, iktisadi bireyin malın kontrolüne sahip olduğunda seçecek olduğu doğrudan kullanımla sağlanan tatminlerdir; ikinci durumda, onun malın kontrolüne sahip olduğunda seçecek olduğu dolaylı bir kullanımla sağlanan tatminlerdir; bundan dolayı her durumda, söz konusu malın konrolüne sahip olmadığında aksi halde vazgeçmek zorunda kalacağı tatminlerdir. Bir malın sahibi için hem kullanım hem de mübadele değerine sahip olduğu bütün durumlarda, bu yüzden, iktisadi değer daha büyük olandır. Fakat Bölüm IV'te söylenen şeyden, iktisadi mübadele için temellerin mevcut olduğu her durumda, *iktisadi* değerin malın mübadele değeri olduğu ve durum böyle olmadığı zaman kullanım değerinin *iktisadi* değer olduğu açıktır.

Bölüm 3

Malların Değerinin İktisadi Cazibe Merkezindeki Değişmeler[1]

İktisadi bireylerin en önemli görevlerinden biri, malların iktisadi değerinin farkına varmak, yani, her zaman için malların mübadele değerinin mi yoksa kullanım değerinin mi iktisadi değer olduğunu açıklığa kavuşturmaktır. Hangi malların veya onların hangi kısımlarının elde tutulacağının ve satışa sunmak için en iyi iktisadi çıkarın hangisi olduğunun belirlenmesi, bu bilgiye bağlıdır. Fakat bu ilişkiyi doğru bir şekilde tespit etmek, sadece bütün mevcut kullanım ve mübadele fırsatları ile ilgili bir araştırmanın çok iyi gelişmiş piyasalarda bile gerekli olmasından dolayı değil, fakat aynı zamanda ve hepsinden önemlisi bu sorunun doğru bir çözümünün dayanması gereken faktörlerin çok sayıda değişime maruz kalmasından dolayı, pratik iktisadi yaşamın en zor işlerinden biridir. Bizim için bir şeyin kullanım değerini azaltan herhangi bir şeyin, diğer şeyler sabitken, malın mübadele değerinin iktisadi değer haline gelmesine neden olabileceği ve bizim için bir malın kullanım değerini arttıran herhangi bir şeyin onun mübadele değerinin öncmini ikinci plana iten bir etki yapabilceği açıktır. Bir malın mübadele değerindeki bir artış veya azalış, diğer şeyler sabitken, zıt etkiye sahip olacaktır.

Değerin iktisadi biçimindeki değişimlerin başlıca nedenleri aşağıdaki gibidir:

(1) İktisadi birey için malın kullanım değeri değişmeyle arttığında veya azaldığında, kontrolü altında sahip olduğu bir malın onun için sağladığı belli tatminin önemindeki değişmeler. Böylece bir kişi tütün veya şarap içme zevkini kaybederse, sahip olduğu tütün veya şarap stoku, onun için baskın bir mübadele değeri kazanacaktır. Ve avlanma ve spor tutkunu olan insanlar, bu zevkleri onlar açısından eski önemini kaybettiğinde, bu malların kullanım değerindeki azalma

[1] "Çekim merkezi" "Schwerpunkt" kelimesinin tam çevirisidir. Menger'in başlığı "Ueber den Wechsel im ökonomischen Schwerpunkte des Güterwerthes" şeklindedir. Orijinalindeki lezzeti (tadı) kaybetmeksizin daha az münasebetsiz bir çeviri mümkün değildir. --Çevirmenler.

önem bakımından mübadele değerlerinin öne geçmesine neden olduğu için, av malzemelerini ve hayvanlarını satacaklardır.

Yaşamın bir aşamasından diğer bir aşamasına geçişler, özellikle bu tür değişikliklerle karakterize edilir. Aynı arzunun tatmini, bir genç için olgun bir adam için ifade ettiği anlamdan farklı bir anlama ve yine olgun bir adam için yaşlı bir adam için ifade ettiği anlamdan farklı bir anlama sahiptir. Diğer faktörler mevcut olmasa bile, bu yüzden, beşeri gelişimin doğal seyri yalnızca malların kullanım değerlerinin önemli değişiklikler geçirmesine neden olacaktı. Çocuğun basit oyuncakları, genç için kullanım değerlerini kaybeder; genç tarafından kullanılan çalışma materyalleri, olgun adam için kullanım değerlerini kaybeder; ve olgun bir adamın yaşamını kazanmak için kullandığı aletler, yaşlı adam için kullanım değerlerini kaybeder. Her bir durumda, söz konusu malların mübadele değeri baskın hale gelir. Bu yüzden hiçbir şey, bir gencin çocukken kendisi için kullanım değeri olan malları satmasından daha yaygın değildir. Olgunluk dönemine geçen insanların genellikle sadece gençlik dönemlerindeki eğlence araçlarını değil, fakat çalışma materyallerini de sattıklarını görürüz. Sadece kullanımı güç ve cesaret gerektiren çoğu gözde eğlence araçlarının değil, fakat aynı zamanda yaşamlarını kazanmak amacıyla kullandıkları araçların da (fabrikalar, işletmeler vb.) diğer insanların ellerine geçmesine izin veren yaşlı insanlar görülebilir. Eğer bu gerçeklerin doğal sonucu olarak ortaya çıkacak olan iktisadi fenomen, bizim beklediğimiz kadar kesin bir şekilde yeryüzünde görünmezse, bunun nedeni insanların aile yaşamlarında aranmalıdır. Çünkü malların bir ailenin daha yaşlı üyelerinden daha genç üyelerinin eline geçmesi, parasal karşılığın bir sonucu olarak değil, sevginin bir sonucu olarak gerçekleşir. Özel iktisadi ilişkilere sahip olan aile böylece, beşeri iktisadi ilişkilerin istikrarında temel bir faktördür.

Bir malın sahibi için kullanım değerinin artması, doğal olarak ters etki yapar. Örneğin yıllık kereste kesimi kendisi için sadece mübadele değeri ifade eden bir orman sahibi, eğer demir eritmek için maden eritme ocağı inşa eder ve üretilen kerestenin tamamına onun çalışması için ihtiyaç duyarsa, kerestesini diğer mallarla mübadele etmeyi muhtemelen hemen kesecektir. Çalışmasını daha önce yayıncılara satan bir yazar, gelecekte kendi dergisini çıkardığında, öyle yapmayacaktır.

(2) Mübadele değeri değişmeden aynı kalırken veya kullanım değeri ile aynı derecede yükselmez veya düşmezken, sahibi için kullanım değeri bir değişiklikle değiştiğinde, bir malın sadece özelliklerindeki değişiklikler iktisadi öneminin çekim merkezini değiştirebilir.

Eğer haricen görülebilir bir kusura sahip olurlarsa, giysiler, atlar, köpekler ve benzeri objeler genellikle zengin insanlar açısından kullanım değerlerini hemen hemen tamamen kaybederler. Onların mübadele değerleri, her ne kadar aynı zamanda azalsa da, önem bakımdan öne geçer. Çünkü onların kullanım değerlerindeki kayıp genellikle bu kişiler için mübadele değerlerindeki kayıptan daha büyüktür.

Diğer taraftan mallar birçok durumda, onlara sahip olan iktisadi bireyler için önceden iktisadi değer biçiminde olan mübadele değerlerinden, kullanım değerleri ile karşılaştırılarak vazgeçilmek suretiyle, değişikliğe uğrar. Böylece hancılar ve bakkallar, harici bir kusuru bulunan gıda maddelerini genellikle kendi tüketimleri için kullanırlar. Çünkü bu mallardaki kusur, kullanım değerleri çoğu kez aynı kalırken veya mübadele değerlerindeki kadar azalmazken, mübadele değerlerinin hemen hemen tamamen kaybolmasına neden olur. Aynı fenomen diğer alışverişlerde de gözlenebilir. Özellikle daha küçük köylerdeki ayakkabı imalatçıları çoğu kez çok uygun olmayan ayakkabıları giyerler, terziler çoğu kez düzgün kesilmemiş kıyafetleri giyerler ve şapkacılar çoğu kez üretiminde küçük bir kazanın ortaya çıktığı şapkaları giyerler.

(3) Şimdi malların değerinin iktisadi çekim merkezindeki değişikliklerin üçüncü ve en önemli nedenine geldik. İktisadi bireylerin tasarrufundaki mal miktarlarında ortaya çıkan artışlara işaret ediyorum. Bir kişinin hemen hemen daima sahip olduğu bir malın miktarındaki artış, diğer şeyler sabitken, malın her biriminin onun için ifade ettiği kullanım değerinin azalmasına ve mübadele değerinin daha önemli hale gelmesine neden olur. Hasattan sonra hububatın mübadele değeri, çiftçiler için hemen hemen istisnasız iktisadi değer haline gelir ve hububatın kısımlarının birbiri arkasına satılmasının bir sonucu olarak, kullanım değeri tekrar daha önemli hale gelinceye kadar bu durum devam eder. Çiftçilerin yazın sahip olmaya devam ettiği hububat, onlar için genellikle baskın bir kullanım değerine sahiptir. Bu çalışmanın diğer bir yerinde (Bölüm IV kısım 2), malların mübadele değerinin öneminin, kullanım değeri ile mukayese edildiğinde hangi sınırda ikinci plana düşeceğini gösterdim. Murisin yerine geçmeden önce halihazırda yeterli mobilyaya sahip olan ve vasiyetname sahibinden meşru bir şekilde diğer bir mobilya seti elde eden mirasçı için, birçok mobilya parçası çok düşük bir kullanım değerine sahip olacak (ve belki de bazıları hiçbir kullanım değerine sahip olmayacak) ve bu yüzden mübadele değeri baskın hale gelecektir. Mirasçı, varlığındaki kalan parçalar tekrar baskın bir kullanım değeri kazanıncaya kadar, mobilya parçalarını satmaya devam edecektir.

İktisadi bir birey için mevcut olan bir malın miktarındaki bir azalış, diğer taraftan, kullanım değerinin onun için genellikle artmasına neden olacak ve böylece önceden mübadeleye tahsis edilen mal miktarlarının şimdi baskın bir kullanım değeri kazanmasına neden olacaktır.

Bu bağlamda toplam zenginlikteki değişikliklerin etkisi özel öneme sahiptir. Ticari ilişkiler çok geliştiğinde, zenginlikte bir artış veya azalış, değişime maruz kalan iktisadi birey için hemen hemen iktisadi malın her belli türündeki bir artışa veya azalışa eşittir. Fakirleşen bir kişi hemen hemen bütün ihtiyaçlarının tatmininde kısıntıya gitmek zorunda kalır. Bazı ihtiyaçlarını kalite ve miktar olarak daha az tam bir şekilde tatmin edecektir. Diğer ihtiyaçlarını belki de hiç tatmin

etmeyecektir. Eğer, fakirleştikten sonra, mülkiyetinde önceden ihtiyaçlarının uyumlu bir şekilde tatmin edilmesine katkı sağlayan fakat değişen koşullarına uymayan daha fazla tercih ettiği tüketim malları veya lüks maddelerden biri varsa ve kendisi de iktisadi bir bireyse, kendisinin ve ailesinin aksi halde tatmin edilemeyecek olan ihtiyaçlarını karşılamak için gelir elde etme amacıyla onları satacaktır. Talihsiz spekülasyonlarla veya diğer talihsizliklerin sonucu olarak servetlerinin büyük bir kısmını kaybeden insanlar, yaşamsal gerekliliklerini karşılamak için mücevherlerini, sanat eserlerini ve diğer lüks varlıklarını fiilen satarlar. Artan zenginlik, benzer fakat tersi bir etkiye sahiptir. Çünkü, sahipleri için daha önce baskın bir kullanım değerine sahip olan birçok mal, bu kullanım değerini kaybeder ve mübadele değerinin iktisadi önemi öne geçer. Böylece, birdenbire zengin olan insanlar genellikle basit mobilyalarını, kötü ve değersiz oyuncak ve biblolarını, uygun özellikte olmayan evlerini ve kendileri için daha önce baskın bir kullanım değerine sahip olan diğer birçok mallarını satarlar.

Kısım 7

TİCARİ MAL TEORİSİ

Bölüm 1

Popüler ve Bilimsel Anlamları İçinde Ticari Mal Kavramı

Dışa kapalı bir aile ekonomisinde her bir iktisadi birimin üretken faaliyeti, sadece kendi tüketimi için gerekli olan malların üretimine yönelir. Böyle bir ekonominin gerçek doğası, malların mübadele amacıyla üretilmesini engeller. Fakat hane halkının gerekliliklerini karşılamak için gerçekleştirilmek zorunda olan çeşitli işler, ailenin reisi tarafından özel kabiliyet ve becerilerine göre ailenin farklı üyeleri ve sahip olduğu hizmetçiler arasında paylaştırılabilirdi. Bundan dolayı dışa kapalı aile ekonomisinin karakteristik özelliği, emekle ilgili bir işbölümünün bulunmaması değil, fakat kendi kendine yeterli olmasıdır. Üretim sadece hane halkının kendi tüketimine yönelik mallarla ilgilidir ve kesinlikle diğer mallarla mübadele edilecek malların üretimiyle ilgili değildir.

Emeğin işbölümünün, dışa kapalı bir aile ekonomisinin çok dar sınırları içinde kaldığı elbette oldukça açıktır. Bir ailenin tek bir malla ilgili gereklilikleri genellikle, bir kişinin tamamen onun üretimiyle meşgul olmasına gerek bırakmayacak, daha ziyade basit bir el işlemiyle yapılacak kadar azdır. Mevcut gıda stokları, üstelik çoğu durumlarda önemli sayıdaki işçileri besleyemeyecek kadar azdır. Gelişmenin daha düşük aşamalarındaki toplumlar, bu yüzden, diğer iktisadi bireyler düşük işbölümüne ve dar bir şekilde sınırlandırılmış isteklere sahip olmaya devam ederken, sadece birkaç soylunun aile ekenomilerinde kompleks bir işbölümümün örneklerini bize sunmaktadır.

Belli bir uzmanlık kazanan kişiler hizmetlerini topluma sundukları ve diğer kişilerin ham maddelerini ücret karşılığında işledikleri zaman, bir toplumun iktisadi gelişmenin birinci aşamasına ulaştığı düşünülebilir. Antik Yunan'ın ücretli çiftlik işçilerinin (Thetes, Solon Anayasasında toplumun en düşük kesimi) bu tür zanaatçılar olduğu görülür ve günümüzde bile Doğu Avrupa'nın birçok bölgesinde hala diğer zanaatçılar bulunmaz. Tüketicinin evinde eğrilen iplik, dokumacı tarafından giysiye dönüştürülür; tüketici tarafından yetiştirilen hububat, değirmenci tarafından öğütülerek una dönüştürülür; ve hatta sipariş ettikleri

ürünlerle ilgili ham maddeler, marangoz ve demirciye daha büyük müşterileri tarafından tedarik edilir.

İktisadi gelişme yolunda daha yüksek refah düzeylerine doğru ileri bir adımın, hala sadece tüketiciler için sipariş üzerine üretim yapıyor olsalar bile, zanaatçılar ürünleri için ham maddeleri kendileri tedarik etmeye başladıkları zaman, atıldığı görülebilir. Bu durumdaki işler, birkaç istisnayla, küçük kasabalarda ve bir dereceye kadar daha büyük kasabalarda bile bazı ticari işlerde hala gözlenebilir. Zanaatçı henüz, daha sonraki ve bundan dolayı belirsiz satış için ürünler imal etmez. Fakat o hâlihazırda, emeğinin gücü derecesinde, müşterilerinin hammaddeleri çoğu kez oldukça iktisadi olmayan bir şekilde satın almak veya üretmek için çaba harcamalarını gereksiz hale getirerek, onların ihtiyaçlarını karşılayacak bir pozisyondadır.[1]

Önceden malların toplum için bu şekilde tedarik edilmesi yöntemi, iktisatta önemli bir ileri adımı ve üreticiler kadar tüketiciler için de kolaylığı ifade eder. Fakat her iki grup için de birçok ciddi dezavantajları içinde barındıran bir aşamadır. Tüketici, ürünü için hala bir süre beklemek zorundadır ve önceden ürünün özelliklerinden asla oldukça emin değildir. Üretici bazen hiç meşgul değildir ve diğer zamanlarda siparişlerle aşırı işyükü altındadır. Bunun sonucunda, diğer zamanlarda talebi karşılayamazken, bazen aylak kalmak zorunda kalır. Bu sakıncalar, gelecekteki belirsiz satış için malların üretilmesine, hemen ortaya çıkan gereklilikleri karşılayabilmek için üreticinin onları stoğunda bulundurmasına yol açar. Toplumun bu şekilde mal tedarik yöntemi, devam etmekte olan iktisadi gelişmeyle birlikte, bir taraftan fabrikaların ortaya çıkmasına (kitle üretimi), diğer taraftan hazır (standart) ticari malların tüketiciler tarafından satın alınmasına yol açan bir yöntemdir. Bundan dolayı bu yöntem, işbölümünün ve makinelerin tam kullanım imkânını sağladığı için, üreticiye iktisadın en yüksek derecesini ve tüketiciye güvenliğin (satın almadan önce kontrol etme) ve kolaylığın en yüksek derecesini sunar.

Üreticilerin veya aracıların satış için hazırda tuttukları ürünler *ticari mallar* olarak isimlendirilir. Mutat kullanımı içinde kavram, taşınabilir somut malları ifade etmekle sınırlıdır (para hariç).[2] Bir kişinin varlıklarının bir kısmını mübadele için hazır bulundurması gerçeği diğer kişiler tarafından her zaman bilinmediği için, ticari mal kavramının günlük yaşamda hala çok dar bir şekilde kullanılması, anlaşılabilir bir durumdur. "Ticari mal" kavramı popüler dilde oldukça genel

[1] Wilhelm Roscher, *Ansichten der Volkswirthschaft aus dem geschichtlichen Standpunkte*, Leipzig, 1861, s. 117; Bruno Hildebrand, "Naturalwirthschaft, Geldwirthschaft und Creditwirthschaft", *Jahrbücher für National-oekonomie und Statistik*, II (1864), 17; H. V. Scheel, "Der Begriff des Geldes in seiner historisch-ökonomischen Entwickelung", *ibid.*, VI (1866), 15; Gustav Schmoller, *Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert*, Halle, 1870, ss. 165, 180, 511 vd..

[2] Bu paragrafın geri kalan kısmı ve sonraki paragraf orijinalinde burada tek bir dipnot olarak görünür. –Çevirmenler.

bir şekilde, diğer bireyler tarafından niyetleri çok iyi bilinen sahipleri tarafından açıkça satışa çıkarılan malları sadece ifade etti. Mala sahip olan bir kişi niyetini çok farklı şekillerde gösterebilir. En yaygın olanı, alıcıların toplanma alışkanlığı içinde oldukları pazarlar, fuarlar, örgütlenmiş borsalar, ticari malların yoğunlaştığı siteler, harici görünümleriyle veya belirgin özellikleriyle malların toplanma yeri olan dükkanlar, mağazalar ve ambarlar gibi yerlerde ticari mallarını sergilemek suretiyle niyetini göstermesidir. Popüler kullanımda, bu yüzden, ticari mal kavramı, sahibinin satma niyetinin diğer kişiler tarafından kolayca fark edilebildiği bu gibi harici yerlerdeki iktisadi malların bir ifadesi olarak daraltılır.

Bir toplum daha yüksek medeniyet düzeyine çıkar ve her iktisadi birey üretimde daha fazla uzmanlaşırsa, iktisadi mübadelenin temelleri genişler ve herhangi bir anda ticari mal karakterine sahip olan malların mutlak ve nispi miktarları, sonunda yukarıdaki ilişkinin kullanımından elde edilebilen iktisadi kazançlar, toplumsal mübadele işlemlerinin entelektüel ve mekanik kısımlarını yerine getiren ve ticaretten elde edilen kazançların bir kısmıyla kendisine ödeme yapılan özel bir kesimin ortaya çıkmasına neden olmaya yetecek büyüklükte oluncaya kadar artar. Bu olduğunda, iktisadi malların büyük kısmı artık üreticilerden tüketicilere doğrudan geçmez, fakat çoğu kez az çok sayısız aracı vasıtasıyla çok karmaşık yollar izler. Bu kişiler mesleki olarak, belli iktisadi malları ticari mallara dönüştürme ve satma amacıyla kamuya açık özel yerlerde muhafaza etme alışkanlığı kazanırlar. Popüler kullanım "ticari mal" kavramını şimdi, bu tüccarların ve açık bir satma niyetiyle üretenlerin ellerindeki mallarla sınırlandırır. Bu kullanım şüphesiz, sahiplerinin bu malları satma niyetini ayırdetmek özellikle herhangi bir kişi açısından kolay olduğu için ortaya çıkar.

Fakat bilimsel anlatımda, onların somut, taşınabilir veya emek ürünü karakterinde olmasına ve kişilerin onları satışa çıkarmasına bakılmaksızın, satış için hazır tutulan bütün iktisadi malları gösteren bir kavrama ihtiyaç duyuldu. İktisatçıların büyük bir kısmı, özellikle Alman iktisatçılar, ticari malları bu yüzden *satış için düşünülen herhangi türdeki (iktisadi) mallar* olarak tanımladılar.

Popüler anlamda ticari mal kavramı, sadece kanun koyucular[3] ve iktisatçıların büyük bir kısmı kavramı popüler anlamda kullandıkları için değil, fakat aynı zamanda kavramın daha geniş bilimsel anlamının farkında olanların bazıları tanımlamalarında birçok unsuru daha dar popüler anlamda kullandıkları için, yine de önemlidir.[4]

Kelimenin bilimsel anlamında bir ticari mal ile ilgili henüz yapılan tanımdan, ticari mal karakterinin bir malın kendi içinden ve özelliğinden doğan bir şey olma-

[3] Orijinalinde burada bir dipnot olarak görünen madde için Ek H'nin ilk paragrafına bakınız. -Çevirmenler.

[4] Orijinalinde burada bir dipnot olarak eklenen madde için Ek H'nin son yedi paragrafına bakınız. -Çevirmenler.

dığı, fakat sadece bir malın onun kontrolüne sahip olan kişiyle özel bir ilişkisinden doğduğu ortaya çıkar. Bu ilişkinin kaybolmasıyla birlikte, malın ticari mal karakteri sona erer. Bu yüzden, eğer mala sahip olan iktisadi birey satma düşüncesinden vazgeçerse veya mal mübadele etmekten çok tüketme niyetinde olan kişilerin ellerine geçerse, bir malın ticari bir mal olması sona erer. Bir şapkacının şapkayı, bir ipekli kumaş tüccarının ipek giysiyi satış için dükkanında sergilemesi, ticari mallara ilişkin örneklerdir. Fakat şapkacı şapkayı kendisi kullanmaya ve tüccar ipek giysiyi karısına hediye olarak vermeye karar verirse, onların ticari mallar olması durumu hemen sona erer. Şeker paketleri ve portakallar, bir bakkalın elinde ticari mallardır. Fakat onlar, tüketicilerin ellerine geçer geçmez ticari mal karakterlerini kaybederler. Eğer sahibi onu mübadele için değil fakat bir tüketim amacı için kullanırsa, örneğin gümüş paralarını gümüş tabak yaptırmak amacıyla bir gümüşçüye verirse, madeni para da ticari bir mal özelliğini hemen kaybeder.

Ticari mal karakteri bu yüzden, sadece malların özelliği değil, fakat genellikle sadece mallar ve iktisadi bireyler arasında bir ***geçiş*** ilişkisidir. Belli mallar, sahipleri tarafından diğer iktisadi bireylerin mallarıyla mübadele edilmek istenir. Bazen birçok el aracılığıyla, ilk sahibinden son sahibine kadar geçiş süreci içinde onları "***ticari mallar***" olarak isimlendiririz. Fakat iktisadi varış noktalarına ulaşır ulaşmaz (yani nihai tüketicinin eline geçer geçmez), onlar açıkça ticari mal olmaktan çıkarlar ve ticari mal kavramına zıt dar anlamda "***tüketim malları***" olurlar. Fakat, örneğin özellikle madeni para biçimindeki altın, gümüş vb. durumda çok sık olduğu gibi, bu gerçekleşmediğinde, ticari mal karakterlerini belirleyen ilişki içinde olmayı sürdürdükleri sürece doğal olarak "ticari mallar" olmaya devam ederler.[5]

Bundan iki şey açıktır: (1) paranın bir "ticari mal" olduğu şeklinde çok sık ifade edilen önerme, ***paranın ticari mallar arasındaki eşsiz (biricik) durumunun*** açıklanmasına kesinlikle hiçbir katkı sağlamaz; (2) özellikle madeni biçimdeki para bir tüketim amacına hizmet etmediği için paranın ticari mal karakterini reddedenlerin görüşü, aynı argüman diğer bütün malların ticari mal karakterine karşı ileri sürülebileceği için, –varsayımda tüketilmeyeceğine dair paranın önemli fonksiyonuyla ilgili yanlış bir anlama olduğu gerçeğine önem vermeseydik bile– basit bir şekilde savunulamaz. Çünkü hiçbir "ticari mal" ***bu şekilde*** ve en azından ticaretlerinin yapılma biçimleri içinde (örneğin külçe ve balya biçiminde ve paket durumlarında vb.) bir tüketim amacına hizmet etmez. Tüketilmek için, bir mal ticari bir mal olmayı sona erdirmeli ve ticaret yapılma biçimini terketmelidir (örneğin, eritilmeli, bölünmeli, paketten çıkarılmalı, vb.) Madeni para ve külçe, değerli madenlerin ticaretlerinin yapıldığı en yaygın biçimlerdir ve değerli madenlerin tüketime sunulabilmesinden önce bu biçimlerin terk edilmesinin gerekli olduğu gerçeği, bu yüzden onların ticari mal karakterlerinden şüphe duymayı haklı çıkaran bir şey değildir.

[5] Bir sonraki paragraf orijinalinde burada bir dipnot olarak görünür. –Çevirmenler.

Bölüm 2

Ticari Malların Pazarlanabilirliği[6]

A. Ticari Malların Pazarlanabilirliğinin Dış Sınırları

Diğer her biriyle mübadele edilen malların miktarlarındaki farklı ve değişen oranların nedenlerini açıklama sorununa, iktisat alanındaki bilim adamları tarafından daima özel bir önem verildi. Bu sorunu, bağımsız iktisadi çalışmalar içinde çözme konusunda çok sayıda gayret bulunmaktadır. Aslında bazı yazarlar çalışmalarını fiilen fiyat teorilerine çevirdiler. Fakat farklı malların diğer her biriyle aynı kolaylıkta mübadele edilemeyeceği gerçeği, şimdiye kadar çok az dikkate alındı. Ticari malların pazarlanabilmelerindeki açık farklılıklar, pratik önemi bakımından hala geniş kapsamlı bir fenomendir. Çünkü üreticilerin ve tüccarların iktisadi faaliyetlerinin başarısı, burada geçerli olan etkileri büyük ölçüde doğru anlamalarına bağlıdır. Bu nedenle uzun dönemde bilim, onun doğası ve nedenleri konusunda tam bir inceleme yapmaktan kaçınamaz. Aslında aynı zamanda, bütün malların en likiti olan paranın orijini ile ilgili hala tartışılan sorunun tam ve tatminkar bir çözümünün, sadece bu konuyla ilgili bir araştırmadan çıkabileceği açıktır.

Gözlemleyebildiğim kadarıyla, ticari malların pazarlanabilmeleri dört bakımdan sınırlıdır:

(1)*Onların pazarlanabilmesi satılabilecek kişiler bakımından sınırlıdır*. Bir ticari malın sahibi, malını tercih ettiği bir kişiye satma gücüne sahip değildir. Aksine, kendisine mal satılabilecek iktisadi bireyler her zaman için belli bir sayıdadır.[7] Bir kişi ticari malını, (a) malla ilgili gereklilikleri olmayan kişilere, (b) malı satın almaktan yasal veya fiziki koşullarla men edilen kişilere[8], (c) kendilerine teklif

[6] "Absatzfahigkeit" –Çevirmenler.

[7] "Kreis" – Çevirmenler.

[8] Bütün bunlardan başka burada, ticari malların pazarlanabilmesini sınırlayan dini ve ahlaki gerekçelerle özel hayatı düzenleyen yasalardan ve zabıta tedbirlerinden bahsetmek gerekir. Orta çağlarda örneğin, kadife satışı asiller ve ruhban sınıfı ile sınırlandırılmıştı. Günümüzde

edilen mübadele fırsatlarından habersiz olan kişilere veya son olarak[9] (d) kendisine verilen söz konusu ticari malın belli bir miktarı, onunla mübadele edilmek için sunulan malın, ticari malın ilk sahibine sunulan miktardan daha büyük bir miktarına eşit olmayan herhangi bir kişiye satma şansına sahip değildir.[10]

Eğer farklı ticari malların pazarlanabildiği kişilerin sayılarının sınırlı olduğunu gözlemlersek, çok büyük farklılıkların olduğu bir resim ile karşı karşıya kalırız. Sadece kendilerine ekmek ve et satılabilen kişilerin sayısı ile kendilerine astronomi ile ilgili aletlerin satılabildiği kişilerin sayısını karşılaştırın. Veya şarap ve tütün satın alan kişilerin sayısı ile Sanskritçe çalışmaları satın alan kişilerin sayısını karşılaştırın. Belki hala çok çarpıcı bir şekilde, aynı genel tip veya türde olan malların farklı alt kategorilerinin pazarlanabilmesinde benzer farklılıklar gözlemlenebilir. Optik malların ticaretini yapanlar, uzak ve yakın numaradaki tüm gözlük camlarını satış için hazır bulundururlar. Şapka ve eldiven tüccarları, ayakkabı imalatçıları ve kürkçüler, farklı büyüklüklerde ve kalitelerde şapkalara, eldivenlere, ayakkabılara ve kürklere sahiptirler. Fakat, en büyük numara gözlük camlarının satılabileceği sınırlı kişilerin sayısı ile orta numara gözlük camlarının satılabileceği kişilerin sayısı arasındaki fark ne kadar büyüktür! Orta büyüklükte şapkaların ve eldivenlerin satılabileceği kişi sayısı ile çok daha büyük şapkaların ve eldivenlerin satılabileceği kişi sayısı arasındaki fark ne kadar büyüktür!

(2) *Ticari malların pazarlanabilirliği, satılabilecekleri alan bakımından sınırlıdır:* Ticari malın satılabilmesi için belli sayıda satın alıcı olmalı şeklindeki önceki koşula ek olarak, bir ticari malın herhangi bir yerde satılabilmesi için, (a) malın o yere ulaştırılmasında veya orada satışa sunulmasında hiçbir fiziki ve yasal engelin olmaması ve (b) ulaşım harcamaları ve maliyetlerinin beklenen mübadele fırsatından elde edilebilecek kazancı ortadan kaldırmaması gereklidir.

Farklı ticari mallar arasında satılabilecekleri bölgelerin coğrafi alanı bakımından ortaya çıkan farklılıklar, satılabilecek kişilerin sayısı bakımından henüz gördüğümüz farklılıklardan daha az önemli değildir. Onlarla ilgili gerekliliklerin mekansal açıdan sınırlandırılmış olmasının bir sonucu olarak, sadece tek bir kasaba veya köyde satılabilecek olan ticari mallar vardır. Diğerleri sadece birkaç şehirde, bazısı sadece belli bir ülkede, diğerleri bütün medeni ülkelerde ve yine diğerleri

---

de birçok ülkede silah satışı hala resmi olarak silah taşıma ruhsatı alan kişilerle sınırlıdır.

[9] Çok az bilinen ticari malların (henüz sunulmamış olan maddeler), basit bir şekilde bilinmedikleri için, çok az müşterisi vardır. Bu yüzden üreticiler, satabilecekleri kişilerin sayısını arttırmak için, çoğu kez büyük iktisadi fedakarlığa katlanarak, ticari mallarını tanıtmaya çalışırlar. Bu, kamusal anonsların, ilanların ve reklamların iktisadi öneminin nedenini açıklar.

[10] Ticari malların pazarlanabilirliği genellikle artan ihtiyaçlar ve bir toplumun artan zenginliği ile birlikte artar. Bununla birlikte birkaç ticari malın pazarlanabilirliği bu faktörlerle azalır. Fakir bir ülkede kolayca satılabilen, fakat ülke iktisadi olgunluğa ulaşır ulaşmaza pratik olarak satılamayan bir miktar ticari mal vardır.

dünyanın bütün yerleşim bölgelerinde satılabilir. Tirol'ün bazı vadilerinde kırsal nüfus tarafından giyilen özel şapkalar, sadece belli bir vadide satılabilir; Swabian veya Macar köylülerinin şapkaları, Swabia veya Macaristan'dan başka bir yerde kolayca satılamaz; fakat tam medeni dünyanın pazarları, en yeni Fransız modası şapkalara açıktır. Aynı nedenle, hafif pamuklu mallar hemen hemen dünyanın her yerinde satılabilirken, ağır kürklerin pazarlanabilirliği kuzey bölgeleriyle ve kalın yünlülerin pazarlanabilirliği kuzey ve soğuk bölgelerle sınırlıdır.

Satış alanının büyüklüğünde daha az önemli olmayan bir farklılık, ticari malların uzak mesafelere ulaştırılmasıyla ilgili iktisadi fedakarlıklarda bulunur. Demiryollarının olmadığı yerler, taş ocağından getirilen taşla inşa edilen ve bir su yolu üzerinde olmayan ortak satış alanları ve sıradan kum, kil ve gübre satış alanları, iki veya üç milden daha fazla bir alanı çoğu kez kapsamaz. Hatta demiryollarının mevcut olduğu yerlerde bile, bu ticari malların satış alanlarının 15 veya 20 mili aşması, sadece çok nadir durumlardır. Kömür, odun ve turba satış yerleri, aynı koşullar altında, daha geniş kapsamlı fakat hala çok dar bir şekilde sınırlı alanlardır. Pig demiri ve buğday satış alanları büyük ölçüde daha geniştir; çelik ve buğday unu satış alanları yine daha geniştir; ve değerli madenler, değerli taşlar ve inci satış alanları, pratik olarak bu mallarla ilgili gerekliliklerin ve ödeme araçlarının mevcut olduğu dünyanın bütün kısımlarını kapsar.

Ulaşımla ilgili iktisadi fedakarlıklar çıkış ve varış noktalarındaki fiyatlar arasındaki farklılıktan karşılanmalıdır. Düşük değerdeki ticari mallar için, bu farklılık açıkça asla önemli olmayabilir. Yakacak odun, Brezilya'nın bakir ormanlarında ve hatta doğu Avrupa'nın bazı bölgelerinde yok denecek kadar düşük fiyatlardan satın alınabilir. Bir çok durumda tamamen bedelsiz elde edilebilir. Fakat 122 librelik odunun fiyatı, hiçbir yerde yeteri kadar yüksek değildir, ki satış yerindeki fiyat ve çıkış yerindeki fiyat arasındaki farklılık, çıkış yerindeki fiyat sıfıra eşit olsaydı bile, uzun bir karayolu taşıma mesafesinin maliyetlerini karşılamaya yetecekti. Diğer taraftan yüksek değerdeki mallar durumunda (örneğin saatler), 112 librelik bir ticari malın üretim yerindeki fiyatı ile en uzak pazarlardaki (örneğin Cenova, New York veya Rio de Janerio) fiyatı arasındaki farklılık, çıkış piyasasındaki fiyatı halihazırda yüksek olsa da, ticari malın uzak satış bölgelerine ulaşımındaki harcamaları karşılamaya yetecek kadar kolaylıkla yüksek olabilir. Bundan dolayı bir ticari mal daha *değerli* olursa, diğer şeyler sabitken, satış alanları daha büyük olur.

(3) *Ticari malların pazarlanabilirliği kantitatif olarak sınırlıdır*. Bir ticari malın pazarlanabilirliği, onun hala karşılaması gereken gerekliliklerle –hatta daha ziyade, iktisadi mübadele işlemleri için temellerin mevcut olduğu miktarlar bakımından sınırlıdır. Tek bir bireyin ticari mal ile ilgili gereklilikleri büyük olsa da, bu miktarı aşan miktarlarda satın alımlar belli bir zaman dilimi esnasında beklenemez. Hatta gerekliliklerinin sınırları içinde bile, bir birey ticari malı sade-

ce kendisi için mevcut mübadele işlemleri temellerindeki miktarlar bakımından mübadele etmeye hazır olacaktır. Genelde bir ticari malla ilgili talep, onu arzu eden çeşitli iktisadi bireylerin taleplerinden oluşur. Belli bir iktisadi durumda, bir ticari malın bir toplumun üyelerine satılabilecek toplam miktarı, bu yüzden, kesinlikle sınırlıdır ve satışların bu sınırın ötesinde olması düşünülemez.

Pazarlanabilirliğin kantitatif sınırları, farklı mallar için çok farklıdır. Zaman içinde belli anlarda, kendileriyle ilgili gereklilikler dar bir şekilde sınırlı olduğu için çok sınırlı miktarların dışında asla satılamayan ticari mallar vardır. Kendileriyle ilgili gereklilikler daha fazla olan ve sonuçta pazarlanabilmelerinin kantitatif sınırları önemli ölçüde daha ileriye uzayan diğer ticari mallar vardır. Ve yine hemen hemen pratik olarak kavranabilir miktarlarda satılabilen diğer ticari mallar vardır.

Tupi yerlilerinin dili üzerine yapılan bir çalışmanın yayımcısı, çalışmanın makul bir fiyattan 300 nüsha satılabileceğini hesap edebilirdi. Fakat en düşük fiyatta bile, 600 nüshadan daha fazla satılmayacağını hesaplayabilirdi. Sadece dar bir uzman grubunun ilgilendiği ve bilim adamlarının birkaç kuşağının ihtiyaçları için düşünülen bilimsel bir çalışma, çoğu kez sadece yazarının artan şöhretiyle satış şansı yakalar ve sadece uzun bir zaman dilimi içinde satılabilir. Fakat genel ilgi çeken bir bilim hakkındaki çalışma, bilimsel karakterine rağmen binlerce nüsha satış rakamına ulaşabilir. Popüler bilimsel yayınlar 20.000, 30.000 ve daha fazla satış rakamlarına çıkabilir. Roman edebiyatının önemli çalışmaları, uygun koşullar altında, binlerce nüsha satabilir. Peru arkeolojisi üzerine yazılmış bir çalışmanın ve Friedrich Schiller'in şiirlerinin pazarlanabilmesinin kantitatif sınırlarındaki farklılıkları veya Sanskritçe üzerine yapılmış bir çalışmanın ve Shakespeare'ın oyunlarının pazarlanabilmesinin kantitatif sınırlarındaki farklılıkları düşünün! Fakat, eğer bir tarafta ekmek ve eti, diğer tarafta kinin veya kunduz miski veya diğer tarafta pamuklu ve yünlü malları ve diğer tarafta astronomi aletlerini ve anatomik modelleri göz önüne alırsak, ticari malların pazarlanabilmelerinin kantitatif sınırlarındaki farklılıklar daha da büyüktür. Son olarak, orta büyüklükteki ve aşırı büyük şapka ve eldivenlerin pazarlanabilmelerinin kantitatif sınırlarını karşılaştırın.

(4) *Ticari malların pazarlanabilirliği son olarak, satılabilecekleri zaman limitleri bakımından da sınırlıdır.* Sadece kışın ihtiyaç duyulan mallar vardır; sadece yazın ihtiyaç duyulan mallar vardır; ve yine sadece az çok hızlı geçen diğer bir periyot içinde talep edilen mallar vardır. Gelecekteki festivaller veya güzel sanatlar sergileriyle ilgili programlar ve hatta kesin bir anlamda, modayla ilgili gazeteler ve makaleler, bu çeşit mallardır. Aslında, bütün dayanıksız malların pazarlanabilirliği, gerçek doğaları icabı, dar bir zaman dilimiyle sınırlıdır.

Buna, stokta muhafaza edilen malların, genellikle sahibi üzerinde önemsiz olmayan iktisadi fedakarlıklar gerektirdiği gerçeği ilave edilmelidir. Depolama bedellerinin, muhafaza maliyetlerinin ve faiz kaybının zaman içinde ticari malların pazarlanabilme sınırları üzerindeki etkisi, , navlun bedellerinin ve diğer ulaşım

maliyetlerinin pazarlanabilmelerinin mekansal sınırları üzerindeki etkisine benzer. Kesim ve satış için hazır bir sığır sürüsüne sahip olan bir sığır tüccarı, aksi halde sığırlar en uygun koşulda olmayacağı, faiz kaybına uğrayacağı ve genelde bu hayvanların "ticari mallar " olarak elde tutulmasıyla birlikte kaçınılmaz olarak diğer iktisadi fedakarlıklara katlanacağı için, onları muhakkak belli zaman dilimleri içinde satmaya özen göstermek zorundadır. Bir ipek veya demir tüccarı da kısmen fiziki ve kısmen diğer iktisadi nedenlerle (depolama maliyetleri, faiz kaybı) pazarlanabilmeleri belli zaman dilimleri ile sınırlı olan ticari mallara sahiptir.

Farklı ticari malların satılmak zorunda oldukları zaman dilimleri esnasında çok büyük farklılıklar gözlemlenebilir. Örneğin istiridyelerin, taze etin, birçok hazır gıda ve içeceğin, kesilmiş çiçeklerin, gelecekteki festival programlarının, siyasi broşürlerin ve benzeri malların satılmak zorunda oldukları zaman limitleri, bütünüyle, birkaç günle ve çoğu kez sadece birkaç saatle sınırlıdır. En taze meyvenin, av hayvanının, saksı bitkilerinin, birçok moda malzemesinin ve benzerlerinin satılmak zorunda oldukları periyot, birkaç haftayla ve diğer benzeri ticari mallar durumunda birkaç ay ile sınırlıdır. Diğer taraftan, yeteri uzunlukta muhafaza edilebilmeleri ve onlarla ilgili gerekliliklerin devam etmesi koşuluyla, yine diğer malların satılabileceği periyot, yıllara, on yıllara ve hatta asırlara uzanır.

Ticari malların korunması ve depolanmasıyla ilgili iktisadi fedakarlıklar, önemli ölçüde değişir. Bu gerçekten, ticari malların pazarlanabilirliğinin zaman limitlerindeki farklılıklardan sorumlu olan ilave ve çok önemli bir faktör ortaya çıkar. Satış için inşaat taşları veya yakacak oduna sahip olan bir kişi, açık bir alanda depolanabilen ticari mallara sahiptir. Satışlarını, bu yüzden, olağan olarak bir mobilya tüccarı kadar hızlı bir şekilde yapmak zorunda kalmayacaktır. Mobilya satıcısı da, bir at tüccarından daha hızlı satmak için daha az zorlama altındadır. Altın, gümüş, değerli taşlar veya hemen hemen maliyetsiz (eğer faiz kaybını göz önüne almazsak) depolanabilen diğer ticari malların sahibi, zaman içinde pazarlanabilirliği yukarıda belirtilen bütün ticari mallara göre daha ileriye uzayan mallara sahiptir.

B. Ticari Malların Pazarlanabilirliğinin Farklı Dereceleri

Önceki kısımda, ticari malların pazarlanabilirliğinin bazen daha büyük ve bazen daha küçük sayıda kişiyle, bazen daha dar ve bazen daha geniş alan, süre ve kantitatif limitlerle sınırlı olduğunu gördük. Bunların hepsinde, bununla birlikte, sadece herhangi bir iktisadi durumda ticari malların satılabildiği dış sınırları tanımladım. Ticari malların, pazarlanabilirliğin bu sınırları içinde daha çok veya daha az kolay satılabilmesini belirleyen nedenler, hala incelenmek için durmaktadır.

Bu amaçla, ticari malların doğası ve sahiplerinin niyetleri hakkında birkaç söz söyleyerek başlamak gerekir. Ticari bir mal, satış için düşünülen iktisadi bir

maldır. Fakat kayıtsız şartsız satılması düşünülmez. Bir ticari malın sahibi onu satma niyetindedir, fakat kesinlikle herhangi bir fiyattan satma niyetinde değildir. Bir saat stoku olan bir mücevherci, saatlerinin her birini bir Thaler'den satmak isteseydi, hemen hemen tasavvur edilebilir bir durum içinde, bütün stokunu satabilirdi. Bir deri tüccarı da, eğer derilerini benzer şekilde zararına fiyatlardan satmaya hazır olsaydı, stokunun tamamını tüketebilirdi. Eğer onlar satışların ağır gitmesinden şikayetçi iseler, her iki tüccar yine de haklı görülebilir. Çünkü, belirtildiği gibi malları satılık olmasına rağmen, onlar herhangi bir fiyattan değil, fakat *genel* iktisadi duruma uygun fiyatlardan satış yapma niyetindedirler.

Efektif hale gelen fiyatlar her zaman için mevcut rekabetçi koşulların sonucudur ve her iki tarafta da daha tam rekabetin olduğu *genel* bir iktisadi duruma daha yakından tekabül eder. Ticari bir malla ilgili gereklilikleri olan rakip alıcıların sayısını sınırlandıran bazı koşullar mevcut olduğunda, malın fiyatı genel iktisadi duruma tekabül eden düzeyin altına düşecektir. Arz tarafındaki rekabet üzerinde bazı sınırlamalar olduğunda, ticari malın fiyatı bu düzeyin üstüne çıkacaktır.

Eğer bir ticari malla ilgili rekabet zayıf bir şekilde organize edilirse ve bu yüzden sahiplerinin ticari mal varlıklarını iktisadi fiyatlardan satamamaları gibi bir tehlike varsa, diğer ticari mal sahipleri için bu tehlike tamamen veya aynı derecede mevcut olmadığı zaman, söz konusu ticari malın ve diğer hepsinin pazarlanabilirliği arasındaki çok önemli bir farklılıktan bu durumun sorumlu olacağı açıktır. Diğer ticari mallar nihai hedeflerine çok kolay ve güvenli bir şekilde sevkedilebilir, fakat piyasası iyi organize olmamış ticari mal nihai hedefine sadece iktisadi fedakarlıklarla sevkedilebilir ve bazı durumlarda hiçbir şekilde sevkedilemeyebilir.

Pazar yerleri, fuarlar, borsalar, periyodik olarak yapılan halka açık müzayedeler (örneğin büyük limanlardaki durumda olduğu gibi) ve benzeri nitelikteki diğer halka ait kurumlar, iktisadi bir fiyatın ortaya çıkmasını sağlamak için malın fiyatlanmasıyla ilgilenen bütün kişileri düzenli veya periyodik olarak belli bir yerde bir araya getirme amacı içindir. Organize bir pazarın mevcut olduğu ticari mallar, sahipleri tarafından genel iktisadi duruma uygun fiyatlardan zorluk olmaksızın satılabilir. Fakat zayıf bir şekilde organize olmuş pazarlardaki ticari mallar, uygun olmayan fiyatlardan el değiştirirler ve bazen hiç satılamazlar. Bir mal için organize edilmiş bir pazar yeri, üreticilerin veya ticaretini yapan diğer bireylerin ticari mallarını her zaman iktisadi fiyattan satmalarını mümkün hale getirir. Böylece bir şehirde bir ipek veya hububat pazarının açılması, komşu bölgelerde üretilen ipek ve hububatın pazarlanabilirliğini büyük ölçüde arttırır. Aynı şekilde, bir borsada ticaret yapmak için bir menkul kıymetin kabul edilmesi ("kote edilmesi"), söz konusu menkul kıymetin satışında iktisadi fiyatların oluşmasına ve aynı zamanda, menkul kıymetin kote edilmesi sahiplerine iktisadi fiyatlardan satış imkânı sağladığı için, pazarlanabilirliğinin çarpıcı bir biçimde artmasına katkı sağlar.

Eğer her tüketici ticari malın sahiplerini nerede bulacağını bilirse, bu gerçek yalnızca, ticari malın herhangi bir zamanda iktisadi bir fiyattan satılacak olması ihtimalini yüksek derecede arttırır. Bu, en başarılı bir şekilde toptan ticarette gerçekleşir. Çünkü, oldukça yaygın bir şekilde gözlendiği gibi, bir malın toptan ticaretini yapanlar işyerlerini mümkün olduğu kadar birbirlerine yakın olarak kurarlar ve bu şekilde bir araya gelmek suretiyle tüketicilerin de benzer bir biçimde yoğunlaşmasını sağlarlar. Perakende ticarette böyle bir yoğunlaşmanın olmaması, kusur doğal olarak tüketicilerin alışverişlerini uygun zamanda ve zamandan tasarruf edecek şekilde yapma arzularından kaynaklanmış olsa bile, bu ticaret dalında oluşan fiyatların daha az iktisadi olmasının temel nedenini oluşturur.

Fakat bir ticari malın iktisadi fiyatlardan satılması, sadece ticaretin ve fiyat oluşumunun belli noktalarda yoğunlaşmasının sonucu değildir. Bu ticaret merkezlerinde oluşan fiyatlardan sürekli olarak herkes haberdar olur, böylece işyerleri bu merkezlerin dışında olan ilgili kişilerin de her zaman iktisadi duruma uygun fiyatlardan iş yapmaları mümkün hale gelir. Bir ticari malın büyük satıcıları ve alıcıları, işlemleri fiyat oluşumu üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğu için, bu yöntemle iş yapmayı elbette çok nadir benimseyeceklerdir. Fakat ticari işlemleri fiyatlar üzerinde farkedilebilir bir etkiye sahip olmayacak kadar önemsiz olan küçük işadamları, halka açık bu duyurularla ticaret merkezinin dışında bile işlemlerini iktisadi bir biçimde yürütecek ve böylece ziyaret etmeseler bile bir pazarın avantajlarından yararlanacak bir pozisyona gelirler. Londra'yı çevreleyen kırsal alanda icar yoluyla çiftçilik yapan bir kişinin, Mark Lane'deki hububat fiyatıyla ilgili olarak *The Times* gazetesinde açıklanan cari fiyat temelinde bir değirmenciyle iş yapması gerçekleşebilir. Viyana'da kerosenle ilgili küçük satışlar çoğu kez, *Neue Freie Presse*'de veya diğer bazı güvenilir gazetelerde aktarılan fiyat kotasyonu temelinde sonuçlanır. Böylece bir ticari malda ticaretin yoğunlaşma noktaları, sahiplerinin mallarını satın almak isteyen her iktisadi bireye iktisadi fiyatlardan satacakları bir pozisyona gelmeleri ile ilgili oldukça genel sonuca sahiptir.

Ticari malların pazarlanabilmelerindeki farklılıkların birinci nedeninin, ticari malların satılabileceği kişi sayısının bazen daha büyük bazen daha küçük olması ve onların fiyatlarıyla ilgilenen kişilerin toplanma noktalarının bazen daha iyi bazen daha az iyi organize olması gerçeği olduğunu böylece gördük.

İkinci olarak, pazarlanabilmelerinin mekansal sınırları içinde hemen hemen her yerde satılabilen ticari mallar vardır. Evcil hayvanlar, hububatlar, madenler ve yaygın olarak kullanılan benzeri mallar, ticaretin mevcut olduğu her yerde pazarlara sahiptir. Her küçük kasaba ve hatta en küçük köy bile, belli zamanlarda bu mallar için bir pazar haline gelir. Kendileri için geniş bir şekilde ayrılmış birkaç pazarın mevcut olduğu diğer ticari mallar (kürkler, çay, çivit) vardır. Bu pazarlar fiyat oluşumunda birbirlerinden bağımsız değildir. Eğer bir pazar kesin öneme sahipse, orada yapılan işlemlerle ilgili raporlar diğer bütün büyük pazarlara gön-

derilir. İktisadi bireylerin özel bir kesimi olan spekülatörler, çeşitli piyasalarda oluşan fiyatlar arasındaki farklılıkların ulaşım maliyetlerini önemli ölçüde aşmamasına dikkat ederler.

Ticari malların pazarlanabilmelerindeki farklılıkların ikinci nedeni böylece, satışlarının sınırlandığı coğrafi alanların bazen daha geniş bazen daha dar olması ve bu alanda bazı ticari malların iktisadi fiyatlardan satılabildiği birçok ticaret noktası varken, diğer ticari mallar için sadece bu gibi birkaç noktanın bulunması gerçeğidir. Birinci kategorideki ticari malların sahipleri, mallarını geniş bir ticari bölgede istedikleri birçok yerde satabilirler. İkinci kategorideki malların sahipleri ise, mallarını sadece dar bir ticari alan içindeki birkaç yerde satabilirler.

Üçüncü olarak, cari gerekliliklerden fazla olsa bile, pazara her zaman gelen ticari malların mevcut miktarlarının her dilimini absorbe eden canlı ve çok iyi organize spekülasyonun olduğu ticari mallar vardır. Spekülasyonun geçerli olmadığı veya en azından aynı derecede olmadığı ve ticari malların aşırı arz edildiği durumda, fiyatları hızla düşen veya pazara getirilen ticari malların satılmadan geri götürülmek zorunda kalındığı diğer ticari mal piyasaları vardır. Birinci tür mallar fiyatta çok küçük fedakarlık yapılarak, belli bir anda fiilen mevcut bir miktarda genellikle satılabilir. Spekülasyonun mevcut olmadığı bir ticari malın sahibi ise, sadece çok ciddi zararlara katlanarak cari gereklilikleri aşan miktarlarda satış yapabilir veya hiç yapamaz.

Bilim adamlarının belli grupları için yazılan kitapların pazarlanabilmesinden bahsettiğim zaman, ticari malların bu son sınıfıyla ilgili bir örneği daha önce verdim. Bağımsız kullanıma sahip olmayan ve sadece diğer ticari malların parçaları olarak talep edilen ticari mallar bu bakımdan daha önemlidir. Saat zembereklerinin veya buhar makinesinin basınç ölçme aletlerinin fiyatı ne olursa olsun, onlarla ilgili gereklilikler hemen hemen kesin olarak üretilen saatlerin veya buhar makinelerinin miktarına göre belirlenir. Bu malların önemli ölçüde daha büyük bir miktarı herhangi bir fiyattan satılamazdı. Diğer taraftan, dar bir şekilde sınırlı mevcut miktarlarla hemen hemen sınırsız gereklilikleri karşılayan altın, gümüş ve diğer ticari mallar, hangi miktarda olursa olsun tamamen satılabilir. Şüphesiz altının miktarı mevcut miktarından binlerce kez ve gümüşün miktarı mevcut miktarından yüzlerce kez daha fazla olsa bile, pazara getirildiğinde yine de müşteri bulacaktı. Bu madenlerin miktarlarında bu şekilde artışların olması, fiyatlarının ciddi biçimde düşmesine neden olacak ve o zaman şüphesiz daha az zengin kişiler tarafından kaplar ve sıradan tabaklar için ve hatta daha fakir insanlar tarafından süs için kullanılacaktı. Fakat onlar bu gibi aşırı derecede artan miktarlarda pazara getirilseydi bile, boş yere getirilmiş olmayacaktı. Her halükarda satılabilirlerdi. Bununla birlikte, bilimsel bir çalışma, gelişmiş optik aletleri veya hatta ekmek ve et gibi çok önemli ticari mallarla ilgili benzer bir artış, onları gerçekten satılamaz hale getirecekti. Bu görüşlerden, altın ve gümüş sahibi olan bir kişinin en kötü

durumda fiyatta küçük bir kayıpla bu mevcut malların bir kısmını her zaman seve seve satabileceği sonucu çıkar. Fakat çoğu ticari malların aniden yığılması, fiyatta çok daha büyük bir düşüşe yol açar ve bu gibi koşullar altında hiç satılamamaları ihtimali daima vardır.

Ticari malların pazarlanabilmelerindeki farklılıkların üçüncü nedeni, o zaman, onların satılabilecek miktarlarının kantitatif sınırlarının bazen daha geniş bazen daha dar olması, bu sınırlar içinde pazara getirilen bazı ticari malların miktarlarının iktisadi fiyatlardan kolayca satılabilmesi, bunun diğer ticari mallar için doğru olmaması veya en azından aynı derecede doğru olmaması gerçeğidir.

Son olarak, kendileri için pazarların hemen hemen sürekli mevcut olduğu ticari mallar vardır. Menkul kıymetler ve bir kısım hammaddeler, ticari mal borsalarının olduğu yerlerde her gün pazarlanabilirler. Haftanın iki veya üç günü ticarete konu olan diğer ticari mallar vardır. Hububatlar ve diğer baklagiller için genellikle haftalık pazarlar, endüstriyel ürünler için üç ayda bir fuarlar ve atlar ve diğer evcil hayvanlar için bir yılda iki veya daha fazla sözde yıllık fuarlar vardır.

Ticari malların pazarlanabilmelerindeki farklılıkların dördüncü nedeni böylece, ticari malların satılabildiği zaman limitlerinin bazen daha geniş bazen daha dar olması ve diğerleri sadece az çok daha uzak zamanlarda satılabilirken bazı ticari malların bu limitler içinde iktisadi fiyatlardan her zaman satılabilmesi gerçeğidir.

Eğer biz şimdi iktisadi yaşamın gerçek fenomenine özet olarak döner ve çeşitli ticari malların pazarlanabilmelerindeki olağanüstü farklılıkları gözlemlersek, bu farklılıkları yukarıda açıklanan nedenlerin birine veya daha fazlasına indirgemek bizim için zor olmayacaktır.

Bir miktar hububatı olan bir kişi, hububat borsaları olan arzu ettiği her yerde hemen hemen her zaman satabileceği ticari bir mala sahiptir. Yine, sadece haftalık pazarların olduğu yerde, her hafta iktisadi duruma göre oluşan fiyatlardan ticari malını satabilir. O böylece, çok önemli bir ticari terim kullanmak gerekirse, hemen "nakde çevrilebilir likit" bir ticari mala sahiptir. Bunun nedenleri, hububatla ilgili gerekliliklere sahip olan kişilerin büyük miktarda olması, geniş zaman, mekan ve miktar sınırları içinde pazarlanabilmesi, hububat pazarlarının genellikle etkin organizasyona sahip olması ve bu ticari malda canlı bir spekülasyonun mevcut olmasıdır.

Kürk stoku olan bir kişi, kendisini birçok bakımdan bir dereceye kadar daha elverişli olmayan bir durum içinde bulacaktır. Bu maddenin pazarlanabilirliğinin kantitatif sınırları çok daha dardır ve pazarlar tahıl pazarlarından daha az iyi örgütlenmiştir. Ek olarak, kürk pazarları zaman ve mekan bakımlarından çoğu kez birbirlerine çok uzaktırlar ve bu maldaki spekülasyon hububattaki spekülasyondan çok daha az canlıdır. Buğdayı olan bir kişi, eğer cari fiyatın bir peni gibi çok cüzi altında bir fiyattan satmaya razı olursa, hemen hemen her durumda buğday-

larının tamamını elden çıkarabilecektir. Bu durum kürkler için her zaman doğru değildir. Kürk sahibinin mallarını sadece nispeten büyük zararlarla satabilmesi veya belki bazen hiç satamaması, çok daha kolay bir şekilde gerçekleşebilir. Bu yüzden satmadan önce uzun süre beklemek zorunda kalabilir. Eğer biz hububatın pazarlanabilirliğini, genelde teleskop, lületaşından yapılma ziynet eşyaları ve saksı bitkileri gibi malların pazarlanabilirliği ile -veya bu ticari malların daha az pazarlanabilen çeşitleri ile- karşılaştırsaydık, daha büyük zıtlıklar bile bulacaktık.

C. Ticari Malların Dolaşım Kolaylığı

Önceki kısımlarda, ticari malların pazarlanabilmesindeki farklılıkların genel ve özel nedenlerini açıkladım. Diğer bir deyişle, ticari malları olan bir kişinin, onları iktisadi fiyattan daha kolay veya daha az kolay satabilmesinin nedenlerini gösterdim. Biri bu noktada, bir ticari malın elden ele geçmesi bir miktar münferit işlemden oluştuğu için, ticari malların elden ele daha kolay veya daha az kolay dolaşımı konusunun da çözülmüş olduğunu ve sahibinden hiçbir zorluk olmadan diğer bazı bireylere geçebilen bir ticari malın, ikinci sahibinden üçüncü bir kişinin eline ve böylece diğerlerinin ellerine kolaylıkla geçecek bir yol bulacağını düşünme eğiliminde olabilirdi. Fakat bunun bütün ticari mallar için doğru olmadığını, tecrübe göstermektedir. İzleyen kısımda bizim görevimiz, diğerleri, ki bazısı yüksek bir pazarlanabilme derecesine sahip olsa bile, kolaylıkla elden ele dolaşmazken, bazı ticari malların kolaylıkla elden ele dolaşımda olduğunun gözlemlenebilmesi gerçeğinden sorumlu olan özel nedenleri araştırmak olacaktır.

Bazı ticari mallar, her iktisadi bireyin elinde hemen hemen aynı pazarlanabilirlik derecesine sahiptir. Pis bir Transilvanya çingenesi tarafından Aranyos Nehrinin kumlarından çıkarılan altın külçeleri, çingenenin bu ticar malla ilgili doğru pazarı nerede bulacağını bilmesi koşuluyla, bir altın madeni sahibinin elinde satılabilir olduğu kadar onun elinde de tam olarak satılabilir. Altın külçeleri, pazarlanabilme özelliğinden hiçbir şey kaybetmeksizin elden ele geçebilir. Fakat, çingene tarafından kullanılmamış ve hatta baştan itibaren onun tarafından sadece mübadelede satma amacıyla elde edilmiş olsa bile, giysi, yatak takımı, hazır gıda gibi maddeler çingenenin ellerinde şüpheli ve hemen hemen satılamaz veya bir dereceye kadar büyük değer kaybıyla satılabilir olacaktı. Bununla birlikte bu tür ticari mallar üreticilerinin veya belli tüccarların ellerinde satılabilir olsa da, onların kullanılmış olduğu veya sadece kirli ellerde bulunduğu yönünde bir şüphe ortaya çıktığında bile, pazarlanabilme özelliklerini tamamen veya bir dereceye kadar kısmen kaybederler. Böylece onlar iktisadi mübadelede elden ele dolaşmak için uygun değildirler.

Diğer ticari mallar, satışları için özel bilgi, yetenek, permi, hükümet lisansı ve ayrıcalıklar gerektirir ve bu koşulları sağlayamayan bir bireyin elinde hiç satılamazlar veya sadece güçlükle satılabilirler. Her durumda onun elinde değer-

lerini kaybederler. Hindistan veya Güney Amerika ile ticaret için tahsis edilen hazır ilaçlar, patentli maddeler ve benzeri ticari mallar, belli kişilerin ellerinde son derece satılabilir olabilir, fakat diğer kişilerin ellerinde pazarlanma imkânlarının büyük kısmı kaybolabilir. Bundan dolayı onlar elden ele serbest dolaşım konusunda, önceki paragrafta belirtilen mallar kadar biraz uygundur.

Üstelik, kullanılabilir olması için tüketicinin ihtiyaçlarına özel olarak uygun olması gereken ticari mallar, her sahibinin ellerinde aynı derecede satılabilir değildir. Her büyüklükteki ayakkabılar, şapkalar ve benzeri maddeler, özellikle işadamları genellikle müşterilerinin özel ihtiyaçlarına uyan ticari mal kolaylıkları sağladıkları için, dükkanlarında veya mağazalarında büyük sayıda müşteri toplayan bir ayakkabı veya şapka tüccarının ellerinde her zaman için tamamen satılabilir. Bu ticari mallar diğer bir kişinin elinde sadece güçlükle ve her zaman için hemen hemen büyük bir zararla satılabilir. Bu ticari mallar da, elden ele serbest dolaşım için uygun değildir.

Fiyatları çok iyi bilinmeyen veya önemli dalgalanmalara maruz kalan ticari mallar da kolaylıkla elden ele geçmezler. Bu tür ticari malların bir alıcısı, onları başkalarına aktarmadan önce, fiyatta bir düşüşe bağlı olarak onlar için "aşırı ödeme" yapma veya bir zarara katlanma tehlikesiyle karşı karşıyadır. Bir hububat borsasında hububatın bir "lotu" veya bir menkul kıymetler borsasındaki popüler menkul kıymetlerin bir kısmı birkaç saat içinde kolaylıkla on kez el değiştirebilir. Fakat değeri sadece ilgili bütün koşullar dikkatli bir şekilde araştırıldıktan sonra belirlenebilen çiftlikler ve fabrikalar, hızlı dolaşıma tamamen uygun değildir. Hatta bir borsanın üyesi olmayan insanlar, fiyatları önemli ölçüde dalgalanmayan menkul kıymetleri nakit ödeme yerine seve seve kabul ederler. Fakat şiddetli fiyat dalgalanmalarına maruz kalan ticari mallar, sadece "piyasa fiyatının altında" kolaylıkla dolaşımda olabilir. Çünkü spekülasyon yapmak istemeyen bütün kişiler, kendilerini zarar karşı korumak isteyeceklerdir. Böylece fiyatları belirsiz olan veya ciddi biçimde dalgalanan ticari mallar da, elden ele serbest dolaşım için çok uygun değildir.

Son olarak, ticari malların pazarlanabilirliğini sınırlandıran bir çok faktörün, ticari malların elden ele, yerden yere ve bir zaman diliminden diğerine transfer edildiği her durumda, katmerli bir ağırlığa sahip olacağı açıktır. Pazarlanabilmesi az sayıda kişiyle sınırlı olan, satış alanı sınırlı olan, sadece kısa bir süre için muhafaza edilebilen, muhafaza edilmeleri önemli iktisadi fedakarlıklar gerektiren, belli bir anda pazara kesinlikle sınırlı miktarlarda getirilebilen veya fiyatları dalgalanmalara maruz kalan ticari malların hepsi, belli limitler içinde (çok dar bile olsa) belli pazarlanabilme derecelerine ulaşabilirler, fakat serbest bir dolaşım kapasitesine sahip değildirler.

Böylece, bir ticari malın serbest dolaşım kapasitesinde olması için, onu en geniş anlamda elden ele geçirebilen her iktisadi birey için satılabilir olması gerek-

tiğini ve bu bireylerin her biri için, sadece bir açıdan değil, yukarıda tartışılan dört açıdan da satılabilir olması gerektiğini anlarız.

Kısım 8

PARA TEORİSİ

Bölüm 1

Paranın Doğası ve Orijini[1]

İktisadi bireyler ticaretin ilk aşamalarında mevcut mübadele fırsatlarının sağlayacağı iktisadi kazançların sadece çok yavaş farkına vardıkları zaman, bütün kültürel esasların basitliği içinde, dikkatleri sadece bu en açık fırsatlara yönelir. Ticarette elde edeceği malları göz önüne alırken, her insan sadece kullanım değerlerini hesaba katar. Bundan dolayı, fiilen gerçekleştirilen mübadele işlemleri doğal olarak, sahip olduğu malların kendisi için kullanım değeri tersi biçimde değerlendirme yapan diğer iktisadi bireylerin sahip olduğu mallardan daha küçük olan iktisadi bireylerin bulunduğu durumlarla sınırlıdır. Birey A kendisi için birey B'nin sabanından daha küçük bir kullanım değerine sahip olan bir kılıca sahipken, birey B için de aynı saban birey A'nın kılıcından daha küçük bir kullanım değerine sahiptir. Beşeri ticaretin başlangıcında, fiilen gerçekleştirilen bütün mübadele işlemleri bu tür durumlarla sınırlıdır.

Fiilen gerçekleştirilen mübadelelerin sayısının, bu koşullar altında çok dar bir şekilde sınırlı olması gerektiğini görmek zor değildir. Bir kişinin kendisi için diğer kişinin sahip olduğu malın kullanım değerinden daha az kullanım değeri ifade eden bir mala sahip olması, diğer kişinin de sahip olduğu malın kullanım değerinin kendisi için diğer kişinin sahip olduğu malın kullanım değerinden daha düşük olması durumunda mübadele ne kadar az gerçekleşir! Ve hatta bu ilişki mevcut olduğu zaman, yine iki kişinin birbirleriyle fiilen karşılaştığı durumlar ne kadar çok nadir olmalıdır! Birey A, bir miktar kenevir ipi için mübadele yapmak

[1] Theodor Mommsen, *Geschichte des römischen Münzwesens*, Berlin, 1860, ss. V-xx, ve 167 vd.; Carnap, "Zur Geshichte der Münzwissenschaft und der Werthzeichen", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, XVI (1860), 348-396; Friedrich Kenner, "Die Anfange des Geldes in Alterthume", *Sitzungsberichte der Kaiselichen Akademie der Wissenschaften zu Wien: Philologisch-Historische Classe*, XLIII (1863), 382-490; Roscher, *op. cit.*, ss. 36-40; Hildebrand, *op. cit.*, s. 5; Scheel, *op. cit.*, ss. 12-29; A. N. Bernardakis, "De l'origine des monnaies et de leurs noms", *Journal des Economistes*, (Third Series), XVIII (1870), 209-245.

isteyeceği bir balık tutma ağına sahiptir. Onun bu mübadeleyi fiilen gerçekleştirecek bir pozisyonda olması için, sadece balık ağı için A'nın isteklerine uygun bir miktarda kenevir ipi vermek isteyen diğer bir iktisadi bireyin (B) olması yetmez, fakat aynı zamanda bu özel istekleri olan iki bireyin birbirleriyle karşılaşması gerekir. Çiftçi C'nin bazı tarımsal aletler ve elbiseler için mübadele yapmak isteyeceği bir ata sahip olduğunu varsayın. Onun, hem bir ata ihtiyaç duyan ve hem de aynı anda mübadelede sahip olmak istediği tarımsal aletleri ve elbiseleri ona verme pozisyonunda olan diğer bir kişiyi bulması ne kadar zordur!

Eğer nesnelerin hakiki doğası içinde bir çıkış yolu olmamış olsaydı, bu zorluk, başa çıkılamayacak ve işbölümünün gelişmesini ve bütün bunlardan başka gelecek döneme ilişkin satışlarla ilgili üretim artışını ciddi biçimde engelleyecek bir zorluk olacaktı. Fakat onların durumunda, özel bir anlaşma veya hatta hükümet baskısı olmadan, insanları her yerde kaçınılmaz olarak bu zorluğun tamamen üstesinden gelebilecekleri bir noktaya getiren faktörler vardır.

İnsanların bütün iktisadi çabalarının nihai amacı, gerekliliklerini doğrudan karşılamaktır. Onların mübadele işlemlerinin ***nihai amacı*** bu yüzden, ticari mallarını kendileri için kullanım değeri olan mallarla mübadele etmektir. Bu nihai amaca ulaşma çabası, kültürün bütün aşamalarının aynı derecede karakteristiği olmuştur ve iktisadi bakımdan bütünüyle doğrudur. Fakat iktisadi bireyler, eğer, bu nihai amaca ***hemen*** ve ***doğrudan*** ulaşılamayan bütün durumlarda, ona yaklaşmaktan tamamen vazgeçselerdi, açıkça iktisadi olmayan bir şekilde davranıyor olacaklardı.

Homerik çağdaki bir demircinin iki bakır zırh yaptığını ve onları bakır, yakıt ve gıda ile mübadele etmek istediğini varsayın. Pazara gider ve bu mallar karşılığında ürünlerini teklif eder. Eğer orada zırhını satın almak isteyen, aynı zamanda, ihtiyaç duyduğu bütün hammaddeleri ve gıdayı satışa çıkaran kişilerle karşılaşsaydı, şüphesiz çok mutlu olacaktı. Fakat, her zaman zırhı gibi çok zor satılan bir malı satın almak isteyen az sayıda kişi arasında, tam olarak ihtiyaç duyduğu malları teklif eden birini bulsaydı, özellikle çok mutlu bir tesadüf olduğu açıkça göz önüne alınmalıdır. Bu yüzden, eğer elindeki ticari malları sadece kendisi için mübadele değeri olan mallarla mübadele etmek isteseydi veya ***kendi ticari malından daha fazla pazarlanabilme özelliğine sahip*** diğer ticari mallarla mübadele etmek istemeyecek şekilde iktisadi olmayan bir davranış içinde olsaydı, ticari mallarını pazarlaması ya tamamen imkansız ya da sadece çok büyük bir zaman harcayarak mümkün olacaktı. Pazarlanabilme özelliği daha fazla olan ticari mallara sahip olması, tam olarak ihtiyaç duyduğu mallara sahip olan kişileri bulmasını önemli ölçüde kolaylaştıracaktı. Aşağıda göreceğimiz gibi, bahsettiğim dönemlerde sığırlar, bütün ticari malların en satılabilir olanlarıdır. Zırh yapan kişi hâlihazırda gerekliliklerini doğrudan karşılamaya yetecek sığıra sahip olsa bile, zırhını ilave bir sayıda sığır elde etmek için vermediğinde, çok iktisadi olmayan bir şekilde davranıyor olacaktı. Böyle yapmakla, elbette ticari mallarını tüketim mallarıyla

(tüketim mallarının "ticari mallara" zıt olduğu dar anlamda) mübadele etmiyor, fakat sadece aynı zamanda onun için ticari mal karakterine sahip olan mallarla mübadele etmiş oluyor. Fakat, daha az satılabilir ticari malları karşılığında daha fazla pazarlanabilme özelliğine sahip olan diğer ticari malları elde ediyor. Daha fazla satılabilir bu mallara sahip olması açıkça, ihtiyaç duyduğu malları kendisine satmayı teklif edecek kişileri pazarda bulma şansını arttırır. Örneğimizdeki zırh sahibi kişi bireysel çıkarının doğru bir şekilde farkında olursa, bu yüzden, hiçbir zorlama veya özel bir anlaşma olmaksızın, zırhını uygun bir sayıda sığır karşılığında vermeye doğal olarak sevk olunacaktır. Bu şekilde elde ettiği daha çok satılabilir ticari mallarla, ihtiyaç duyduğu tüketim mallarını ticari yoldan elde etmek suretiyle *nihai amacını* gerçekleştirmek için, pazarda satılık bakır, yakıt ve gıda teklif eden kişilere gidecektir. Bu amaca doğru ancak şimdi, daha hızlı, daha iktisadi ve büyük ölçüde artan bir başarı ihtimaliyle ilerleyebilir.

Her iktisadi birey iktisadi çıkarının gittikçe daha fazla farkına vardığı için, *herhangi bir anlaşma, yasal zorlama olmaksızın ve hatta kamu çıkarına bakmaksızın,* ticari mallarını mübadelede, yakın bir tüketim amacı için onlara ihtiyaç duymasa bile diğer daha satılabilir ticari mallar için vermeye bu *çıkar* tarafından sevkedilir. İktisadi ilerlemeyle birlikte, bu yüzden, özellikle belli bir zamanda ve yerde en kolay satılabilen, alışkanlıkların kuvvetli etkisi altında herkes tarafından kabul edilebilir hale gelen ve böylece mübadelede diğer bir ticari mal karşılığında verilme yeteneğinde olan belli sayıdaki malları her yerde gözlemleyebiliriz. Bu mallar atalarımız tarafından, bedel veya ödeme anlamına gelen "gelten" kelimesinden türetilen "Geld"[2] olarak isimlendirildi. Bundan dolayı bizim dilimizde "Geld" kavramı bu gibi ödeme araçlarını ifade eder.[3]

Alışkanlıkların[4] paranın doğuşundaki büyük önemi, belli malların para haline gelmesi konusunda yukarıda açıklanan sürecin göz önüne alınmasıyla hemen görülebilir. Daha az kolay satılabilen ticari malların daha fazla pazarlanabilir ticari mallarla mübadelesi, her iktisadi bireyin çıkarınadır. Fakat bu tür mübadele işlemlerinin fiilen yapılması, iktisadi bireylerin çıkarlarının farkında olmasını gerektirir. Çünkü kendileri açısından kullanışsız olan bir malı, pazarlanabilirliği daha fazla olduğu için, kendi ticari mallarıyla mübadele etmeyi istemelidirler. Bu bilgiye bir toplumun bütün üyeleri tarafından asla aynı anda ulaşılmayacaktır. Aksine, ticari mallarının tüketmek istedikleri mallarla doğrudan mübadelesi imkansız veya büyük ölçüde belirsiz olan her durumda, ilk başta iktisadi bireylerin

---

[2] Apaçık nedenlerle, "Geld" ve "gelten" kelimeleri burada ve izleyen cümlede çevrilmeden bırakıldı. –Çevirmenler.

[3] Orijinalinde burada bir dipnot olarak görünen madde için Ek I'nın ilk iki paragrafına bakınız. –Çevirmenler.

[4] Paranın doğuşunda bir faktör olarak alışkanlık, Condillac ve Trosne tarafından vurgulanır. Bakınız. Condillac, *op. cit.*, ss. 286-290; G. F. Le Trosne, *De l'interet social*, Paris, 1777, s. 43 vd..

sadece küçük bir kısmı kendi ticari mallarını daha fazla satılabilir diğer mallarla mübadele etmeyi kabul etmekten elde edecekleri avantajın farkında olacaklardır. Bu avantaj, *bir ticari malın para gibi genel bir kabul görmesinden bağımsızdır*. Çünkü böyle bir mübadele her zaman için, bazı koşullar altında bütünüyle, bir iktisadi bireyi tüketmek istediği malları elde etmek suretiyle nihai amacına önemli ölçüde daha çok yaklaştırır. İnsanların, amaçlarına ulaşmak için doğru araçları kullananların iktisadi başarılarını gözlemleyerek kendi iktisadi çıkarları konusunda aydınlanmasından daha iyi bir yol olmadığı için, paranın ortaya çıkışını hiçbir şeyin, en zeki ve kabiliyetli iktisadi bireyler tarafından fazlasıyla satılabilir olan ticari malların mübadelede diğerleri yerine kabulü şeklindeki uzun bir pratik kadar kolaylaştırmadığı açıktır. Bu şekilde, alışkanlık ve pratik, en satılabilir ticari malların belli bir zamanda, sadece çok değil, fakat bütün bireylerin mübadelede kendi ticari mallarının yerine kabul ettikleri ticari mallara dönüşmesine küçümsenmeyecek derecede katkıda bulundu[5].

Bir devletin sınırları içindeki yasal düzen, ticari malların para karakteri üzerinde, küçük olsa bile, inkar edilemeyen bir etkiye sahiptir. Gördüğümüz gibi, paranı ortaya çıkışı (madeni paradan farklı olarak, ki o paranın sadece bir çeşididir) bütünüyle doğaldır ve böylece sadece çok nadir durumlarda yasamaya ait etki söz konusudur. Para, devletin bir buluşu değildir. Bir yasama faaliyetinin ürünü değildir. Hatta siyasi otoritenin yaptırım gücü, onun varlığı için gerekli değildir. Belli ticari mallar, devletin otoritesinden bağımsız olan iktisadi ilişkilerin bir sonucu olarak, oldukça doğal bir şekilde para haline geldi.

Fakat eğer ticari ihtiyaçlara cevap vermede bir mal para olarak devletin yaptırım gücüne bağlanırsa, sonuç, sadece devletin kendisine yapılan her ödemenin değil, fakat açıkça anlaşma yapılmayan diğer mallardaki diğer bütün ödemelerin de, yasal olarak bağlayıcı etkiyle sadece o malın birimlerinden gerekli olabilmesi veya teklif edilebilmesi olacaktır. Daha fazla ve özellikle önemli olarak ortaya çıkacak olan sonuç, ödemenin diğer mallar cinsinden yapılması sözleşmeye bağlandığında fakat bazı nedenlerden dolayı yapılamadığında, benzer şekilde yasal olarak bağlayıcı bir mal birimi cinsinden ikame edilen bir ödemenin gerekli olabilmesi veya teklif edilebilmesidir. Devletin yaptırım gücü böylece, belli bir mala mübadelede evrensel bir ikame aracı olma niteliği kazandırır ve her ne kadar devlet malın para karakterinin varlığından sorumlu olmasa da, onun para karakterinin tekamülünde önemli bir rol oynar[6].

---

[5] Orijinalinde burada bir dipnot olarak eklenen madde için Ek J'ye bakınız. –Çevirmenler.

[6] Bakınız; Stein, *op. cit.* S. 55; aynı zamanda özellikle Karl Knies, "Ueber die Geldentwerthung und die mit ihr in Verbindung gebrachten Erscheinungen", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenchaft*, XIV (1858), 266; ve Mommsen, *op. cit.*, ss. vii-viii.

Bölüm 2

Belli Toplumlara ve Belli Tarihsel Dönemlere Has Para Çeşitleri

Para, iktisadi bireyler tarafından yapılan bir anlaşmanın ve yasama faaliyetlerinin ürünü değildir. Onu kimse bulmadı. Sosyal yaşam içindeki iktisadi bireyler kendi iktisadi çıkarlarının gittikçe daha fazla farkına vardıkları için, daha az satılabilir ticari mallardan daha fazla satılabilir diğer ticari mallar lehine feragat etmenin spesifik iktisadi amaçlarına daha fazla yaklaştıracağı şeklindeki basit bilgiye her yerde ulaşırlar. Böylece, toplumsal iktisadın tedrici gelişimiyle birlikte, para sayısız medeniyet merkezinde bağımsız bir şekilde mevcut hale geldi. Fakat kesinlikle, para beşeri iktisadın doğal bir ürünü olduğu için, ortaya çıkan spesifik şekilleri, her yerde ve bütün zamanlarda özel ve değişen iktisadi durumların sonucudur. Farklı zamanlarda aynı toplum içinde, aynı anda farklı toplumlar arasında, ticarette farklı mallar yukarıda tanımlanan özel duruma geldiler.

İktisadi gelişmenin en erken dönemlerinde kadim dünyanın çoğu toplumlarında, sığırın en satılabilir ticari mal olduğu görülür. Göçebeler arasında ve bir göçebe ekonomisinden tarıma geçen toplumlarda, evcil hayvanlar her bireyin zenginliğinin en önemli parçasını oluşturdu. Onların pazarlanabilirliği fiilen bütün bireyleri kapsadı ve yapay ulaşım yollarının eksikliğine rağmen kendi ayakları üzerinde yer değiştirebilmeleri (medeniyetin ilkel aşamalarında hemen hemen maliyetsiz olarak), sığırları çok geniş bir coğrafi alanda diğer ticari mallara göre daha fazla satılabilir hale getirdi. Üstelik bazı durumlar, geniş miktar ve zaman sınırları içinde pazarlanabilmelerini kolaylaştırdı. Bir inek, büyük ölçüde dayanıklı bir ticari maldır. Çayırların bol olduğu ve hayvanların açık alanlarda muhafaza edildiği yerlerde, bakım maliyeti önemsizdir. Ve herkesin mümkün olduğu kadar büyük bir sürüye sahip olmak için çaba gösterdiği bir kültürde, sığırlar belli bir zamanda genellikle aşırı miktarlarda pazara getirilmezler. Bahsetmekte olduğum dönemde, herhangi bir diğer ticari mal için geniş bir pazarlanabilirlik dizisi tesis

eden benzeri durumlar var olmadı. Bu durumlara evcil hayvanlardaki ticaretin en azından diğer herhangi bir ticari maldaki ticaret kadar çok iyi geliştiği gerçeğini eklersek, sığırların bütün ticari malların en satılabiliri olduğu ve bundan dolayı kadim dünyanın toplumlarının doğal parası haline geldiği görülür[1].

Tarihin, gelişme aşamalarını bize oldukça bağımsız çizgiler içinde açıkladığı kadim dünyanın en kültürlü toplumu olan *Greklerin* ticaret ve alışverişlerinde, Homer'in zamanı kadar geç dönemlerde bile, metal paradan eser yoktur. Trampa hala hüküm sürdü ve zenginlik sığır sürülerinden oluştu. Ödemeler sığır cinsinden yapıldı. Fiyatlar sığır cinsinden hesaplandı. Ve cezaların ödenmesi için sığırlar kullanıldı. Hatta Draco sığır cinsinden cezalar getirdi ve bu uygulama Solon tarafından, faydaları açıkça ortadan kalktığı için, bir koyun bir drahmi ve bir inek beş drahmi oranında madeni paraya dönüştürülünceye kadar terk edilmedi. Hatta Greklerden daha açık bir şekilde, sığır-paranın izleri, İtalyan yarımadasındaki toplumların sığır yetiştiren atalarında görülebilir. Sığırlar ve onlara en yakın koyunlar, Romalılar arasında çok geç zamanlara kadar mübadele araçlarını oluşturdu. Onların ilk yasal cezaları, M.Ö. 454 yılının Aternia Tarpeia kanununda hala korunan ve sadece 24 yıl sonra madeni paraya dönüştürülen sığır cezalarıydı (sığır ve koyun cinsinden konulan).[2]

Tacitus'a göre, kendi atalarımız arasındaki eski Alman kabileleri, bir dönem gümüş ve topraktan yapılmış kap kaçakları eşit saydılar ve büyük bir sığır sürüsü zenginlikle özdeş sayıldı. Tam olarak Homerik çağın Grekleri arasında olduğu gibi, trampa ön planda oldu ve yine sığırlar ve atlar (ve silahlar da) mübadele araçları olarak hizmet etti. Sığırlar en yüksek kıymete sahip oldular ve başka herşeye tercih edildiler. Yasal cezalar sığır ve silah cinsinden ve sadece daha sonra madeni para cinsinden, ödendi.[3] Büyük Otto yine sığır cinsinden cezalar koydu.

Araplar arasında sığır standardı, Muhammedin zamanı kadar geç zamanlara kadar mevcut oldu.[4] Zoroaster ve Zendavesta'nın yazılarının kutsal kabul edildiği Doğu Anadolu'nun toplumları arasında, paranın diğer biçimlerinin sığır standardının yerini alması, komşu toplumların madeni bir paraya geçmesinden çok sonra

[1] Orijinalinde burada bir dipnot olarak eklenen madde için Ek I'nın son iki paragrafına bakınız. –Çevirmenler.

[2] August Böckh, *Metrologische Untersuchungen über Gewichte, Münzfusse und Masse des Alterthums*, Berlin, 1838, ss. 385 vd., 420 vd.; Mommsen, *op. cit.*, s. 169; Friedrich O. Hultsch, *Griechische und römische Metrologie*, Berlin, 1862, ss. 124 vd., 1888 vd..

[3] Wilh. Wackernagel, "Gewerbe, Handel und Schiffahrt der Germanen", *Zeitschrift für deutsches Alterthum*, IX (1853), 548 vd.; Jakob Grimm, *Deutsche Rechtsalterthümer*, A. Heusler ve R. Hübner tarafından hazırlanan 4. baskı, Leipzig, 1899, II, 123-124; Ad. Soetbeer, "Beitrage zur Geschichte des Geld-und Münzwesens in Deutschland", *Forschungen zur deutschen Geschishte*, I (1862), 215.

[4] Aloys Sprenger, *Das Leben und die Lehre des Mohammad*, Berlin, 1861-65, III, 139.

gerçekleşti.[5] Her ne kadar kanıt bulamasak da, sığırların tarihöncesi dönemlerde yahudiler[6], Anadolu toplumları ve Mezopotamya sakinleri tarafından para olarak kullanıldığı düşünülebilir. Bu kavimlerin hepsi, tahminen sığır standardının ötesine geçtikleri bir medeniyet düzeyinde tarih sahnesine çıktılar. Daha sonraki gelişmelerden ve ilkel bir toplumda ödemelerin yaygın olarak maden veya madeni araçlarla yapılmasının doğal görünmeyeceği gerçeğinden analoji yaparak genel sonuçlar çıkarılmasına izin verildiğinde, böyle bir saptama yapılabilir.[7]

Fakat medeniyetin yükselişi ve her şeyden önemlisi emeğin işbölümü ve onun doğal sonucu olarak çoğunluğu endüstride çalışan nüfusa sahip şehirlerin tedrici biçimde oluşumu, günlük kullanımda sığırların pazarlanabilme özelliğinin her yerde azalmasına ve aynı anda özellikle madenler gibi diğer bir çok ticari malın pazarlanabilme özelliğinin artmasına zorunlu olarak yol açtı. Çiftçiyle ticaret yapmaya başlayan zanaatçı, sığırı çok nadir para olarak kabul edecek bir pozisyondaydı; geçici olarak sahip olmak zorunda kaldığı sığır bir şehirli için, sadece rahatsızlık vermekle kalmadı, fakat aynı zamanda önemli iktisadi fedakarlıklara katlanmasına neden oldu; sığırı beslemek ve muhafaza etmek bir çiftçiye, sadece sınırsız otlaklara sahip olduğu ve sığırlarını açık havada muhafaza etme alışkanlığının devam ettirdiği sürece hiçbir iktisadi fedakarlık yüklemedi. Medeniyetin ilerlemesiyle birlikte, bu yüzden, sığırlar, iktisadi olarak satılabildikleri zaman dilimi ve kişilerin sayısı bakımından daha önceki geniş pazarlanabilme özelliklerini büyük ölçüde kaybettiler. Onlar aynı zamanda, pazarlanabilmelerinin miktar ve mekan sınırları bakımından da diğer malların gittikçe daha fazla gerisine düştüler. Paranın iktisadi biçimi şeklindeki en fazla satılabilir ticari mallar olma özellikleri ve sonunda para olma özellikleri tamamen sona erdi.

Sığırların daha önce para karakterine sahip olduğu bütün kültürlerde, göçebelik ve ilkel tarımdan el sanatlarının olduğu daha kompleks bir sisteme geçilmesiyle birlikte, günlük kullanımda sığır-para terk edildi ve o zaman yerini madenler aldı. Bakır, gümüş, altın ve bazı durumlarda demir, ilk başta insanlar tarafından çıkarılması ve işlenmesi en kolay olduğu için kullanılan metaller arasındaydı. Gerekli olduğu zaman, geçiş oldukça pürüzsüz bir şekilde gerçekleşti. Çünkü madeni araçlar ve işlenmemiş madenin kendisi, küçük ödemelerin yapılması amacıyla sığır-paraya ilaveten zaten para olarak her yerde kullanılmaktaydı.

Bakır, çiftçinin sabanının, savaşçının silahının ve zanaatçının araçlarının yapıldığı ilk madendir. Bakır, altın ve gümüş, her çeşit ziynet eşyası ve kap kaçak için kullanılan ilk maddelerdi. Toplumların sığır-paradan nünhasıran madeni bir paraya geçtikleri kültürel aşamada, bu yüzden, bakır ve muhtemelen bazı alaşımları

[5] Friedrich v. Spiegel, *Commentar über das Avesta*, Wien, 1864-68, I, 94 vd.

[6] Moritz A. Levy, *Geshichte der jüdischen Münzen*, Leipzig, 1862, s. 7.

[7] Roscher, *op. cit.*, s. 309'daki 5. not.

çok yaygın kullanılan mallardı. Altın ve gümüş, ilkel insanların kabilenin diğer üyelerinden önce gösteriş yapma arzusu şeklindeki en evrensel tutkularını tatmin etmenin en önemli araçları olarak, en çok arzu edilen mallar oldu. Az kullanıldıkları sürece, bu üç maden hemen hemen sadece nihai ürün formunda el değiştirdi. Daha sonra, ham maden olarak dolaşımda olmaya başlayınca, kullanımları daha az sınırlandı ve daha çok bölünebilir hale geldiler. Pazarlanabilmeleri az sayıda iktisadi bireyle sınırlı olmadığı gibi, tüm insanlara faydalı oldukları ve nispeten önemsiz iktisadi fedakarlıklarla kolayca taşınabildikleri için, dar mekanlarla da sınırlı olmadı. Dayanıklı olmaları nedeniyle, pazarlanabilmeleri dar zaman limitleri ile de sınırlı olmadı. Onlarla ilgili genel rekabetin bir sonucu olarak, miktar bakımından mukayese edildiğinde diğer ticari mallardan daha kolay bir şekilde iktisadi fiyatlardan pazarlanabilirlerdi. Böylece göçebelik ve ilkel tarımı izleyen tarihsel dönemde, en satılabilir mallar niteliğindeki bu üç madenin mübadelenin başlıca araçları haline geldiği bir iktisadi durumu gözlemleriz.

Bu geçiş aniden ve bütün toplumlarda aynı şekilde gerçekleşmedi. Daha yeni madeni standart, yerine tamamen geçmeden önce uzun bir süre sığır standardı ile birlikte kullanılmış olabilir. Maden ticarette para olarak sığırın tamamen yerini aldıktan sonra bile, bir hayvanın değeri, madeni parada, para biriminin temeli olarak hizmet etmiş olabilir. Greklerin Dekaboion'u, Tessarboion'u ve Hekatomboion'u ve Romalıların ve Galyalıların ilk madeni paraları muhtemelen bu mahiyetteydi ve maden parçalarının üzerinde görünen hayvan resmi muhtemelen bu değerin bir sembolüydü.[8]

Kullanımdaki madenlerin en önemlisi olarak bakır ve pirincin mübadelenin ilk araçları olup olmadığını ve değerli madenlerin para fonksiyonunu sadece daha sonra kazanıp kazanmadıklarını, en azından söylemek kesin değildir. Doğu Asya'da, Çin'de ve belki de Hindistan'da bakır standardı tam olarak gelişti. Aynı zamanda Merkezi İtalya'da da münhasıran bir bakır standardı gelişti. Fırat ve Dicle'nin kadim kültürlerinde, diğer taraftan, münhasıran bir bakır standardının daha önce mevcut olduğuna dair bulgulara bile rastlanmadı. Anadolu'da, Mısır'da ve keza Yunanistan, Sicilya ve daha aşağı İtalya'da bakır standardının bağımsız gelişimi, ne surette mevcut olursa olsun, sadece bakırla uygun bir şekilde yapılamayacak olan Akdeniz ticaretinin önemli ölçüde gelişmesiyle birlikte engellendi. Fakat ekonomilerinin içinde geliştiği maddi koşulların bir sonucu olarak bir bakır standardı benimsemeye sevkedilen bütün toplumların, medeniyetin daha da gelişmesiyle ve özellikle ticaretin coğrafi olarak genişlemesiyle

[8] Plutarch, *Lives*, with an English translation by Bernadotte Perrin, London: William Heinemann, 1914, I, 55; Pliny, *The Natural History*, translated by John Bostock and H. T. Riley, London: H. G. Bohn, 1856, IV, 5-6; Heinrich Schreiber, "Die Metallringe der Kelten als Schmuck und Geld", *Taschenbuch für Geschichte und Alterthum*, II, 67-152, 240-247, and III, 401-408.

birlikte daha az değerli madenlerden daha değerli madenlere, bakır ve demirden altın ve gümüşe geçtikleri kesindir. Üstelik, bir gümüş standardının tesis edildiği bütün yerlerde daha sonra altın standardına geçiş oldu ve geçiş her zaman için fiilen tamamlanmamış olsa bile, yine de bu yönde bir eğilim mevcut oldu.

Sabine geleneklerini ilk basit haliyle muhafaza eden Antik bir Sabine şehrinin çevresindeki bölgeyle dar kapsamlı ticaretinde, sığır standardı faydalı olmaya devam ederken, çiftçilerin ve keza şehirde yaşayanların pratik amaçlarına en iyi bakır hizmet etti. Bakır kesinlikle, en fazla sayıda insana pazarlanabilen ve pazarlanabilmesinin kantitatif sınırları diğer herhangi bir ticari mala göre daha geniş olan bir ticari mal olarak, -medeniyetin ilkel aşamalarında parayla ilgili en önemli gerekliliklerkullanımdaki en önemli maden oldu. Üstelik küçük miktarlarda depolanması ve kolay ve ucuz muhafaza edilmesi ve taşıma maliyetinin nispeten vasat olması, kendisine dar coğrafi sınırlar içinde parasal amaçlar için yeteri derecede kıymet kazandıran bir maldı. Fakat ticari alan genişler genişlemez, ticari malın devir oranı hızlanır hızlanmaz ve değerli madenler yeni bir dönemin gittikçe en satılabilir ticari malları haline gelir gelmez, bakır doğal olarak para olarak hizmet etme yeteneğini kaybetti. Bu toplumun ticaretinin bütün dünyaya açılmasıyla, ticari mallarının hızlı devriyle ve emeğin işbölümünün artmasıyla birlikte, her iktisadi birey şahsen kendi üzerinde para taşıma ihtiyacını gittikçe daha fazla hissetti. Medeniyetin ilerlemesiyle birlikte, değerli madenler en satılabilir ticari mallar haline geldi ve böylece toplumların doğal parası yüksek derecede iktisadi olarak gelişti.

Diğer toplumların tarihi, iktisadi gelişimleri ve bundan dolayı parasal kurumları bakımından oldukça farklı bir görüntü sunar. Meksika Avrupalılar tarafından ilk işgal edildiğinde, ülkenin o zamandaki durumu hakkında görgü tanıkları tarafından yayınlanan raporlara göre, zaten görülmemiş bir iktisadi gelişme düzeyine ulaşmış olduğu ortaya çıkar. Eski Azteklerin ticareti iki nedenden dolayı bizim için önemlidir: (1) insanları ihtiyaçlarını mümkün olduğu şekilde tam olarak tatmin etmeye yönelten iktisadi düşüncenin her yerdeki benzer iktisadi fenomenden sorumlu olduğunu bize kanıtlar ve (2) kadim Meksika bize pür trampadan para ekonomisine geçme durumundaki bir ülke örneği sunar. Biz böylece, bir kısım malların geriye kalanlara karşı üstünlük kazandığı ve para haline geldiği karakteristik süreci içinde gözlemleyebileceğimiz bir durumla ilgili vesikaya sahibiz.

16. Yüzyıl Meksika fatihlerinin raporları ve çağdaş yazarlar, Meksika'yı çok sayıda şehrin ve mallarda çok iyi organize ve muhteşem bir ticaretin olduğu bir ülke olarak tasvir ederler. Şehirlerde günlük pazarlar vardı ve herhangi bir şehirdeki büyük pazar komşu bir şehrin rekabetinden olumsuz etkilenmeyecek bir şekilde her beş günde ülkenin her tarafına dağılmış pazarlar kuruldu. Ticari malların ticareti için her şehirde, dışında ticari mal ticaretinin yasaklandığı büyük bir özel meydan vardı. Bu kuralın istisnaları sadece, gıda maddeleri ve taşınması zor olan (kereste, debbağ malzemeleri, taşlar vb.) mallardı. Başkent Meksiko'nun

pazar yerinde toplanan insan sayısının, günlük pazarlarda 20.000 ile 25.000 ve büyük pazar günlerinde 40.000 ile 50.000 arasında olduğu tahmin edildi. Oldukça farklı çeşitlerdeki malların ticareti yapıldı.[9]

Ortaya çıkan ilginç soru, birçok bakımdan Avrupa'daki pazarlara benzeyen kadim Meksika pazarlarında, bizim paramıza doğası ve orijini itibariyle benzeyen bir fenomenin de halihazırda ortaya çıkıp çıkmadığıdır.

İspanyol istilacılarının verdikleri bilgi, ülkeye ilk girdiklerinde Meksikanın ticaretinin sadece basit trampa biçiminde olmayı uzun zaman önce terkettiği ve onun yerine halihazırda bazı ticari malların ticarette daha önce yoğun bir şekilde müzakere ettiğim özel statü, yani para statüsü, kazandıkları şeklindedir. 8000'den 24.000'e tane ihtiva eden küçük çantalardaki kakao taneleri, belli küçük pamuklu mendiller, altınlar ve büyüklüğüne göre kabul edilen kaz tüyleri (tartı aletleri genelde Meksikalılar tarafından bilinmedi), bakır parçaları ve nihayet ince teneke parçaları, onları alan kişiler onlara hemen ihtiyaç duymasalar bile, hemen kullanılabilir ticari malların doğrudan mübadelesinin başarılamadığı her durumda herkes tarafından seve seve kabul edilen ticari mallar olarak (para olarak) ortaya çıktı.

Görgü tanıkları, Meksika pazarlarında ticareti yapılan mallar olarak aşağıdaki ticari malları zikrederler: canlı ve ölü hayvanlar, kakao, diğer bütün gıda maddeleri, değerli taşlar, tıbbi bitkiler, şifalı otlar, sakızlar, reçineler, toprak alkali madenleri, yapma ilaçlar, süs bitkilerinin liflerinden, palmiye yapraklarından ve hayvan kıllarından yapılan ticari mallar, kuş tüyünden, ağaçtan ve taştan yapılan maddeler ve nihayet altın, bakır, kalay, kereste, taş, deri malzemeleri ve hayvan derileri. Eğer biz sadece bu ticari malların listesini değil, fakat aynı zamanda (1) Avrupalılar tarafından keşfedildiğinde Meksika'nın zaten bazı endüstrilere ve kalabalık şehirlere sahip gelişmiş bir ülke olduğu gerçeğini, (2) evcil hayvanlarımızın çoğu onlar tarafından bilinmediği için bir sığır standardının bütünüyle olmadığını, (3) kakaonun günlük içecek, pamuğun en yaygın giysi malzemesi ve altın, bakır ve kalayın Aztek toplumunun en geniş biçimde kullandığı metaller olduğunu, (4) bu ticari malların doğasının ve genel kullanım gerçeğinin onlara diğer bütün ticari mallardan daha fazla pazarlanabilme özelliği kazandırdığını göz önüne alırsak, bu malların niçin Aztek toplumunun parası haline geldiğini anlamak kesinlikle zor değildir. Çok az gelişmiş olsalar bile, onlar kadim Meksika'nın doğal parasıydı.

Ticaretle arızi olarak meşgul olan avcı toplumlar arasında hayvan postlarının para haline gelmesi gerçeğinden benzer nedenler sorumluydu. Avcı kabileler arasında doğal olarak aşırı bir kürk arzı vardır. Çünkü bir ailenin avcılık vasıtasıyla gıdasını tedarik etmesi o kadar büyük bir post birikimine yol açar ki, olsa olsa sa-

[9] Francesco Saverio Clavigero, *The History of Mexico*, Richmond, 1806, II, 188 vd..

dece özellikle güzel ve nadir postlar konusunda avcı kabilenin üyeleri arasında bir rekabet ortaya çıkabilir. Fakat kabile yabancı topluluklarla ticaret yapmaya başlar ve avcıların tercihine göre, sayısız tüketim malının kürklerle mübadele edilebildiği bir kürk pazarı ortaya çıkarsa, hiçbir şey, postların en satılabilir mal haline ve bundan dolayı avcıların kendi aralarında gerçekleşen mübadelelerde bile tercih ve kabul edilir duruma gelecek olmasından, daha doğal değildir. Elbette avcı A avcı B'nin bir mübadelede kabul ettiği postlara ihtiyaç duymaz. Fakat onları ihtiyaç duyduğu diğer mallar için pazarda kolayca mübadele edebileceğinin farkındadır. Onlar kendisi için sadece ticari mal karakterine sahip olsa bile, postları bu yüzden kendi elindeki daha az kolay satılabilir diğer ticari mallara tercih eder. Bu ilişkiyi aslında, postlarını kullanarak yabancılarla ticaret yapan bütün avcı kabileler arasında gözlemleyebiliriz[10].

Afrika'nın iç kısımlarında kölelerin ve tuz külçelerinin, yukarı Amazon'da balmumu kalıplarının, İzlanda ve kuzey kutbunda morina balığının, Maryland ve Virginya'da tütünün, İngiliz doğu Hint adalarında şekerin ve Portekiz kolonileri çevresinde fildişinin para haline gelmesi gerçeği, bu malların, bazı durumlarda hala, bu yerlerden ihraç edilen başlıca maddeler olması gerçeğiyle açıklanır. Böylece onlar, kürklerin avcı kabileler arasında kazandığı gibi, üstün bir pazarlanabilme özelliği kazanırlar.

Diğer birçok malın yerel para karakteri, diğer taraftan, yerel olarak çok fazla ve genel bir kullanım değerine sahip olmalarına ve bunun sonucunda da pazarlanabilir olmalarına dayandırılabilir. Siwa vahasında hurma, merkezi Asya'da ve Sibirya'da çay harmanları, Nubia ve Sennar'da cam kolyeler ve Ahir ülkesinde (Afrika) bir çeşit akdarı olan ghussub, para karakterinin örnekleridir. Bir malın para karakterinden her iki faktöründe sorumlu olduğu bir örnek, aynı anda hem yaygın olarak talep edilen bir süs eşyası hem de ticari bir ihraç malı olan ufak deniz salyangozu kabukları tarafından sağlanır.[11]

Böylece, belli yerel ve geçici farklı biçimler içindeki para kendisini bize, bir anlaşmanın, yasal zorlamanın veya sadece tesadüfün sonucu olarak değil, fakat

[10] Bir kunduz kürkü, Hudson'ın Bay Company'si ile ilgili bir çok bölgede hala mübadele değeri birimidir. Üç zerdeva kürkü bir kunduz kürküne, beyaz bir tilki kürkü iki kunduz kürküne, siyah bir tilki kürkü veya bir ayı kürkü dört kunduz kürküne ve bir yivli tüfek 15 kunduz kürküne eşittir ("Die Jager im nördlichen Amerika", *Das Ausland*, XIX, no. 21, Jan. 21, 1846, 84). Estonya dilinde "raha" (para) kelimesi yakın Laplanders dilinde kürk anlamındadır (Philipp Krug, *Zur Münzkunde Russlands*, St. Petersburg, 1805). Rusya orta çağındaki kürk para hakkında Nestor tarafından yazılan rapora bakınız (A. L. Schlözer, translater, Nestor, *Russische Annalen*, Goettingen, 1802-1809, III, 90). Eski kelime "kung" (para) aslında zerdeva kürkü anlamındadır. 1610 tarihi kadar geç bir zamanda Rusya savaş sandığı 5450 gümüş ruble ve 7000 ruble değerinde kürkten meydana gelmiştir. (Bakınız Nilolai Karamzin, *Geschichte des russischen Reichs*, Riga, 1820-1833, XI, 183). Aynı zamanda bakınız Roscher, *op.cit.*, 309 ve Heinrich Storch, *Handbuch der National-Wirthschaftlehre*, ed. By K. H. Rau, Hamburg, 1820, III, 25-26.

[11] Roscher, *op. cit.*, ss. 313-314'deki 13. not.

aynı dönemdeki farklı toplumların iktisadi durumlarındaki farklılıkların veya farklı tarihsel dönemler içindeki aynı toplumun doğal ürünü olarak gösterir.

Bölüm 3

Bir "Fiyat Ölçüsü" ve Mübadele Edilebilir Varlıkları En İktisadi Biçimde Saklama Aracı Olarak Para

Ticaretin ve paranın işlevinin gittikçe gelişmesi, her türlü ticari malın bir diğeriyle mübadele edilebildiği iktisadi bir duruma yol açtığı ve fiyatların içinde oluştuğu sınırlar canlı rekabetin etkisi altında gittikçe daha da daraldığı için, bütün ticari malların, belli bir yerde ve belli bir zamanda, istendiğinde diğer ticari mallarla mübadele edilebilme temelinde, diğer her malla belli bir fiyat ilişkisi içinde olacağı düşüncesinin ortaya çıkması kolaydı.

Aşağıda listelenen ticari malların belli bir zamanda belli bir pazarda tesis edilen fiyatlarının aşağıdaki gibi olduğunu varsayın:

	Efektif Fiyatlar (1 12 libre başına)	Ortalama Fiyat (1 12 libre başına)
Şeker	24-26 Thaler	25 Thaler
Pamuk	29-31 Thaler	30 Thaler
Buğday Unu	5,5- 6,5 Thaler	6 Thaler

Şimdi eğer bir ticari malın ortalama fiyatının hem alınabilen hem de satılabilen bir fiyat olduğu varsayılırsa, o zaman şekerin 4 adet 1 12 librelik ağırlığı, örnekte 3 1/3 adet 1 12 librelik pamuk ağırlığına, bu 16 2/3 adet 1 12 librelik buğday unu ağırlığına ve 100 Thaler' e eşit olarak görünür. Genelde mübadele değeri kavramına ve özelde bilimimizde dominant olan "mübadele değeri aracı" olarak para kavramına ulaşmak için, sadece, bir ticari malın (veya onun birçok eşitlerinden birini) eşitini (bu anlamda) onun "mübadele değeri" olarak ve hem alınabileceği ve hem de satılabileceği para toplamını "kelimenin tercih edilen anlamı içinde onun mübadele değeri" olarak isimlendirmemiz gerekir.

Turgot, "canlı bir ticaretin olduğu bir ülkede her çeşit malın diğer her mal cinsinden cari bir fiyata sahip olacağını ve bunun bir malın belli bir miktarının diğer her mal çeşidinin belli bir miktarına eşit olacağı anlamına geldiğini" söyler. Ona göre, "belli bir malın mübadele değerini ifade etmek için, onun eşiti olarak görülen diğer bir bilinen ticari mal miktarını belirtmek kesinlikle yeterlidir. Bundan, ticaretin objeleri olabilen bütün mal çeşitlerinin, tabir caizse, bir diğer mala karşı ölçülebildiği ve onların herhangi birinin diğerlerinin tamamı için bir ölçü olarak hizmet edebildiği görülebilir."[1] Benzer düşünceler, ulusal zenginliğin orijini ve dağılımı konusundaki ünlü denemesinin yolunda Turgot gibi, paranın bütün mümkün "mübadele değeri araçları" arasında en uygun ve bundan dolayı da en yaygın mübadele aracı olduğu sonucuna varan hemen hemen diğer bütün iktisatçılar tarafından ifade edildi. Bu ölçünün tek kusurunun, paranın değerinin sabit olmayıp değişebilir[2] olması ve paranın bu yüzden belli bir anda "mübadele değerinin" güvenilir bir aracı olması, zaman içindeki belli noktalarda ise güvenilebilir olmaması gerçeğinde bulunduğu söylenir.

Fiyat teorisiyle ilgili tartışmamda, bununla birlikte, kelimenin objektif anlamındaki malların eşitlerinin, insanların ekonomisinde herhangi bir yerde gözlemlenemeyeceğini ve parayı malların "mübadele değerinin ölçüsü" olarak takdim eden bütün teorinin, teorinin temeli bir hayali kurgu ve hata olduğu için, anlamsızlık içinde dağıldığını gösterdim.

Bir ipek pazarında yapılan mübadele işleminde belli bir kalitedeki ipeğin 112 libresi 103 florine satıldığı zaman, aynı pazarda ve aynı anda işlemlerin çoğu kez, örneğin 104 florin, 103,5 florin gibi daha yüksek ve 102 florin, 102,5 florin gibi daha düşük fiyatlardan gerçekleştiği görülür. Çoğu kez de, pazardaki alıcılar kendilerinin 101 florinden almaya hazır olduklarını açıklarlarken, aynı anda satıcılar 105 florinden teklif etmeye istekli olduklarını deklare ederler. Böyle bir durumda, ipeğin mübadele değeri ne olur? Veya, aynı soruyu tersinden sorarsak, ne miktar ipek örneğin 100 florin mübadele değerindedir? Tam olarak açıkça söylenebilen şey, ipeğin 112 libresinin o pazarda o anda 101 ve 105 florin sınırları arasında alınıp satılabildiğidir.[3] Fakat -objektif anlamda birbirine eşit olan- birbirleriyle karşılıklı olarak mübadele edilebilen belli bir ipek miktarı ve belli bir para miktarı (veya diğer bir ticari mal), onlar mevcut olmadığı için, hiçbir yerde

[1] *Reflexions sur la formation et la distribution des richesses*, reprinted in *Oeuvres de Turgot*, ed. By G. Schelle, Paris, 1913-23, II, 554. Aynı zamanda bakınız Roscher, *op. cit.*, ss. 297-303, Knies, *op. cit.*, s. 262.

[2] Bu konuda özellikle bakınız: J. A. R. V. Helferich, *Von den periodischen Schwankungen im Werth der edeln Metalle von der Entdeckung Amerikas bis zum Jahre 1830*, Nürnberg, 1843.

[3] Belki de aynı derecede açıktır ki, bunlar Bölüm V'te tanımlanan ve fiyat oluşumunun içinde gerçekleşmek zorunda olduğu sınırlar değildir. Diğer yorumlar da mümkün olabilmekle birlikte, bu pasajtaki "sınırların" alıcıların ve satıcıların fiyatı yükseltmek ve düşürmek için

gözlemlenemez. Böylece bu eşitlikler konusunda (bir mübadele değeri ölçüsü) hiçbir ölçü sorunu olamaz.

Pratik yaşamın bir kısım iktisadi amaçlarının özellikle para cinsinden yaklaşık olarak kesin değerlendirmeler yapmayı bir ihtiyaç haline getirdiği doğrudur. Tahminlerin sadece yaklaşık bir doğruluğunun gerekli olduğu durumda, ortalama fiyatlar değerlendirme temeli olarak uygun bir şekilde hizmet edebilir. Çünkü bu amaç için genellikle en uygun olan onlardır. Fakat malların değerini belirleme ile ilgili bu yöntemin, daha yüksek bir kesinlik derecesinin gerekli olduğu her durumda, hatalı bile olsa pratik yaşam için bile tam olarak yeterli olduğunu kendisinin kanıtlaması gerektiği açıktır. Mallarla ilgili tam bir değerlendirme gerekli olduğunda, tahmin yapan kişinin niyetine göre üç şey ayırt edilmelidir. O dikkatini, (1) pazara getirilmesi durumunda belli malların hangi fiyattan satılabileceğini, (2) belli tür ve kalitedeki malların pazarda hangi fiyatlardan satın alınabileceğini ve (3) bir malın veya malların bir miktarının ***belli bir bireyin kendisi için*** eşdeğeri olan ticari mal miktarını veya para toplamını hesaplamaya yöneltmek zorundadır.

İlk iki hesaplamanın hangi temelde yapılması gerektiği, söylenen şeyden çıkar. Gördüğümüz gibi fiyat oluşumu, aynı zamanda daha düşük olanı ***talep fiyatı*** (ticari malın pazarda talep edildiği fiyat) ve daha yüksek olanı ***arz fiyatı*** (pazarda ticari malın satışı için teklif edilen fiyat) olarak ifade edilebilen iki aşırı uç arasında daima gerçekleşir.[4] Önceki genellikle ilk hesabı yapmanın, sonraki ikinci hesabı yapmanın temelini oluşturacaktır. Üçüncü hesaplama, eşiti söz konusu olan mal veya mal miktarı (subjektif anlamda) iktisadi bireyin ekonomisi içinde bir yere sahip olduğu için, daha zordur. Çünkü, bu eşitliği hesapladığı zaman, aynı zamanda malın kendisi için kullanım değerinin mi yoksa mübadele değerinin mi daha üstün olduğunu göz önüne alıyor; bir malın miktarları söz konusu olduğu zaman, kendi açısından hangi parçanın üstün kullanım değerine hangi parçanın üstün mübadele değerine sahip olduğunu göz önüne alıyor.

Birey A'nın kendisi için kullanım değeri üstün olan a, b, c mallarına ve aynı zamanda mübadele değeri üstün olan d, e, f mallarına sahip olduğunu varsayın. Birinci gruptaki malları satarak elde edebilmeyi tahmin ettiği para toplamı, onun için bu malların bir eşiti olmayacaktı. Çünkü, onun için bu malların kullanım değeri daha yüksektir ve iktisadi olan değer kullanım değeridir. Bunun yerine, kendisi için aynı kullanım değerine sahip özdeş malları veya bu gibi malları satın alabileceği bir para toplamı, onun için bu malların bir eşiti olacaktı. Bununla birlikte, d, e ve f malları ticari mallardır ve bundan dolayı satış için düşünülür. Olayların olağan akışı içinde, onlar para ile mübadele edilecektir. İktisadi birey A'nın

seçtikleri başlangıç fiyatları olması oldukça muhtemeldir. Menger'in, "talep fiyatı" ve "arz fiyatı" ile ilgili paragrafı izleyen ikinci paragraftaki açık imasına rağmen, onlar buradaki ipek pazarındaki "sınırlarla" kesinlikle aynı karakterdedir. –Çevirmenler.

[4] Bir önceki dipnota bakınız. –Çevirmenler.

onlar için beklediği fiyat, aslında genellikle bu malların eşiti olan mallardır.[5] Bir malın eşiti bu yüzden sadece, sahibi tarafından ve malın onun için ifade ettiği iktisadi değere göre doğru bir şekilde hesaplanabilir. Bir mal bileşiminin (bir kişinin malvarlığı) eşitinin belirlenmesi için gerekli olan koşul, bileşim içindeki her tüketim malının ve her ticari malın eşitinin ayrı hesaplanmasıdır.[6]

Her ne kadar genelde "mübadele değeri" teorisi ve zorunlu bir sonuç olarak özelde bir "mübadele değeri ölçüsü" olarak para teorisi, söylenen şeyden sonra savunulacak tarafı olmayan teoriler olarak gösterilmek zorunda olsa da, paranın doğası ve fonksiyonu ile ilgili gözlem yine de, henüz tartışılan çeşitli *hesapların* (malların "mübadele değerinin" ölçülmesinden ayrı olarak) genellikle en iyi para cinsinden yapıldığını bize öğretir. İlk iki şekildeki değer takdirinin amacı, belli bir pazarda belli bir anda karşılığında bir ticari mal alınabilen veya satılabilen mal miktarlarının hesaplanmasından. Eğer beklenen mübadele işlemleri *fiilen* gerçekleşirse, malların bu miktarları genellikle sadece paradan ibaret olacaktır ve bir ticari malın alınıp satılabildiği *para* miktarını bilmek doğal olarak, bu yüzden, değer biçme konusundaki iktisadi faaliyetin öncelikli amacıdır.

Gelişmiş ticaret koşullarında, bütün diğer ticari mallar içinde dolambaçlı prosedürler olmadan kullanılabilen tek ticari mal paradır. Dar anlamdaki trampanın sona erdiği ve her türlü ticari malın fiyatı olarak sadece para toplamının (ekseriyetle) ortaya çıktığı her durumda, değer biçme konusunda paradan başka güvenilir bir temel yoktur. Hububatın veya ipeğin değerinin takdiri, örneğin, para cinsinden nispeten basittir. Fakat, eğer doğrudan bir mübadele kesinlikle gerçekleşmezse veya sadece çok nadir istisnai durumlarda, ayrı ayrı efektif fiyatlar istenmesi şeklinde bir değer takdiri temelinin sonucunda gerçekleşmezse, hububat cinsinden ipeğin değerinin veya ipek cinsinden hububatın değerinin takdir edilmesi, daha büyük zorluklar içerir. Bu tür bir değer takdiri bu yüzden genellikle, bir ön gereklilik olarak, iki malın önce para cinsinden değerinin belirlenmesini gerektiren bir hesaplama temelinde sadece mümkündür. Bir malın para cinsinden değerinin takdir edilmesi, diğer taraftan, doğrudan mevcut efektif fiyatlar temelinde yapılabilir.

[5] Yani bu malların A için sübjektif eşiti, A tarafından beklenen fiyattır. Almanca orijinal pasaj aşağıdaki gibidir: "der voraussichtlich dafür zu erzielende Preis ist für das wirthschaftende Subject A allerdings der regel nach das Aequivalent dieser Güter". –Çevirmenler.

[6] Her ne kadar bu farklılık bizim bilimimizde henüz yeteri kadar fark edilmese de, uzun zamandır hukuk öğrencileri tarafından yapılan ayrıntılı incelemelerin konusu oldu. Onlar diğer bir çok durumda olduğu (örneğin bir sözleşmenin verine getirilmediği durumda) gibi zararların ortaya çıktığı durumlarda da bu soruna pratik olarak ilgi duyarlar. Örneğin bir kişinin yasal olmayan bir şekilde bir bilim adamının kütüphanesini kullanmasını engellediğini düşünün. Kitapların "pazar fiyatı" bilim adamının kaybını telafi etmeye yetmeyecek kadar düşük olacaktı. Fakat bilim adamının mirasçısı için kitapların "pazar fiyatı" kütüphanenin tam eşiti olacaktı. Çünkü onun açısından kütüphanenin mübadele değeri üstün olacaktı.

Ticari malların değerlerinin para cinsinden takdir edilmesi böylece, daha önce gördüğümüz gibi sadece değer takdirinin sıradan pratik amaçlarına en etkin bir şekilde cevap vermez, fakat aynı zamanda pratik süreç içinde en uygunu ve en basitidir. Değerin diğer ticari mallar cinsinden takdir edilmesi, değerin önce para cinsinden belirlenmesini gerektiren daha karmaşık bir prosedürdür.

Aynı şey, malların eşitlerinin sübjektif anlamda hesaplanması konusunda da söylenebilir. Çünkü ilk iki değer takdiri, onun önkoşullarını ve temelini oluşturur.

Böylece, değer takdiri genellikle kendi cinsinden yapılan tek ticari malın, niçin para olduğu açıktır. Bu anlamda, gelişmiş ticaret koşullarında değer takdirinin bir kural olarak en uygun cinsten yapıldığı ticari mal olduğu için, para, eğer istenirse, fiyatların bir ölçüsü olarak ifade edilebilir.[7]

Yukarıda, hesapların niçin mevcut olduğu her durumda zaten para karakteri kazanan bir ticari mal cinsinden genellikle en etkin bir şekilde yapıldığı ve böylece para haline gelen ticari malın özellikleri onu engellemediği sürece hesapların niçin fiilen bu ilişkiler cinsinden yapıldığı konusundaki nedenleri açıkladım. Fakat bu sonuç, bir ticari malın para karakterinin zorunlu bir sonucu değildir. Para karakterine sahip olmayan bir ticari malın yine de "fiyat ölçüsü" olarak işlev gördüğü veya para karakteri kazanan birçok ticari maldan sadece birinin veya diğerinin ek olarak bu işlevi gördüğü durumları, bir kişi çok kolay taasavvur edebilir. Bir fiyat ölçüsü olarak hizmet etme fonksiyonu bu yüzden aslında para karakteri kazanan ticari malların bir özelliği değildir. Ve eğer bir ticari malın para haline gelmesi gerçeğinin zorunlu bir sonucu değilse, yine bir ticari malın para haline gelmesinin daha az bir önkoşulu ve nedenidir.

Aslında elbette, para genellikle fiyatın çok uygun bir ölçüsüdür. Bu özellikle, büyük ölçüde bölünebilmesi ve değerini belirleyen faktörlerin nispeten daha istikrarlı olması nedeniyle, madeni para için doğrudur. Para karakteri kazanan (silahlar, altın ve gümüş sofra takımları, bronz yüzükler vb.) fakat fiyat ölçüsü olarak asla

---

[7] Aristotle, paranın insanların ticari ilişkilerinde bir ölçü olarak hizmet ettiğini zaten belirtti (*Ethica Nicomachea* V. 5. 1133b, 16; ve ix, 1. 1164a, 1). Paranın orijinini yalnızca veya büyük ölçüde iktisadi bireylerin "mübadele değeri" veya fiyatların bir ölçüsü ile ilgili ihtiyaçlarına dayandıran ve değerli madenlerin para karakterini onların bu amaç için özellikle uygun olmasına bağlayan yazarlar arasında, burada aşağıdakileri belirtmek isterim: Carlo AntonioBroggia, *Trattato delle monete*, (published 1743) in *Scrittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-05, IV, 304; Pompeo Neri, *Osservazioni sopra il prezzo legale delle monete*, (published 1751), in *ibid*., VI, 134 vd.; Ferdinando Galiani, *Della Moneta*,, in *ibid*., XII, 23 vd. ve 120 vd.; Antonio Genovesi, *Lezioni di economia civile*, in *ibid*., XV, 291-313 ve 333-341; Francis Hutcheson, *A System of Moral Philosophy*, London, 1755, II, 55-58; David Ricardo, *op. cit*., s. 40; Storch, *op. cit*., I, 45 vd.; Lorenz v. Stein, *System der Staatswissenschaft*, Stuttgart, 1852, I, 217 vd.; Albert E. F. Schaffle, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft*, Tübingen, 1873, I, 221 vd..
-Sonraki iki paragraf orijinalinde bir dipnot olarak görünür. -Çevirmenler.

kullanılmayan diğer ticari mallar vardır. Fiyatın bir ölçüsü olarak hizmet etme fonksiyonu, bu yüzden, para kavramının kapsamı içine girmez. Birçok iktisatçı, para kavramını ve bir "değer ölçüsü" *kavramını* bir potada erittiler ve bir sonuç olarak paranın gerçek doğasıyla ilgili bir yanlış anlama içinde kendilerini bağladılar.

Paranın genellikle değer takdirinin yapıldığı tek ticari mal olması gerçeğinden sorumlu olan faktörler, aynı zamanda paranın bir kişinin diğer malları (tüketim malları veya üretim araçları) elde etme düşüncesiyle varlıklarının bir kısmını biriktirmesinin en uygun aracı olması gerçeğinden de sorumludur. Bir iktisadi bireyin tüketim malı satın almak için kullanmayı düşündüğü malvarlıklarının bir kısmı, önce para ile mübadele edilirse, herhangi bir zamanda ihtiyaçlarını en kesin ve hızlı bir şekilde tatmin edebilme özelliği kazanır. Bir iktisadi bireyin halihazırda üretimde kullanmayı düşünmediği üretim faktörlerinden oluşan sermayesinin bir kısmı, aynı nedenle, diğer biçimlere nazaran en uygun para biçiminde tutulur. Çünkü diğer bir ticari mal, arzu edilen üretim araçlarının ticaretinin daha fazla yapılması için, önce para ile mübadele edilmelidir. Aslında günlük tecrübe, iktisadi bireylerin artık ihtiyaçlarını doğrudan tatmin etmek için düşünmedikleri stoklarındaki tüketim mallarını, ticari mal olarak gördükleri mallardan oluşan paraya çevirmeye çalıştıklarını bize öğretir. Benzer şekilde, üretim için düşünülmeyen faktörlerden oluşan sermaye kısmını önce paraya çevirirler ve bu suretle iktisadi amaçlarını daha ileriye götürmede önemsiz olmayan bir adım atarlar.

Fakat *paraya* aynı zamanda "değerleri" şimdiden geleceğe transfer etme gibi bir fonksiyon yükleyen düşüncenin yanlış olduğu belirtilmelidir. Her ne kadar dayanıklılığı ve düşük muhafaza maliyetinden dolayı madeni para bu amaç için şüphesiz uygun olsa da, bu amaç için diğer ticari malların hala daha uygun olduğu açıktır. Aslında, değerli madenlerden ziyade daha az kolay muhafaza edilen malların para karakteri kazandığı her durumda, onlar genellikle dolaşımla ilgili amaçlara hizmet ederler, fakat "değerlerin" korunması ile ilgili amaçlara hizmet etmezler.[8]

Söylenenleri özetlersek, para haline gelen ticari malın, aynı zamanda iktisadi bireylerin pratik amaçlarına cevap veren değerlendirmeleri içinde barındıran ve özelliklerinin hiçbir şekilde kısıtlanmaması şartıyla mübadele amaçlarıyla ilgili fon birikimlerinin en uygun bir şekilde yapılabilmesini sağlayan bir ticari mal olduğu sonucuna ulaşırız. Madeni para (ki bilimimizdeki yazarlar genelde para hakkında konuştuklarında akıllarına ilk gelen madeni paradır), aslında bu amaçlara büyük ölçüde cevap verir. Fakat, bir "değer ölçüsü" ve "değer stoku" olma işlevlerinin, bu işlevler sadece arızi bir mahiyette olduğu ve para kavramının asli

[8] Bu teorinin başlıca temsilcileri on yedinci yüzyılın büyük İngiliz filozoflarıdır. Hobbes, insanların hemen tüketme amacıyla kullanmayı düşünmedikleri bozulabilir malvarlıklarını koruma ihtiyaçlarıyla başlar ve bozulabilir malvarlıklarının madeni paraya çevrilmesi ("concoctio") suretiyle bu amacın nasıl başarılabileceğini gösterir. O aynı zamanda zenginliğe nasıl daha kolay ulaşılacağını ve korunacağını da gösterir (Leviathan, ed. By A. D. Lindsay,

bir unsuru olmadığı için, *bu sıfattaki paraya* atfedilmemesi gerektiği, bana kesin olarak doğru gibi görünür.

"Everyman's Library", London, 1914, s.133). Locke aynı noktaya parmak basar (*Two Treatises of Government*, and *Further Considerations concerning Raising the Value of Money*, in *The Works of John Locke*, 12th edition, London, 1824, IV. 364-365 ve 139 vd.).

Sallustio Antonio Bandini kökleri Aristotle'nin çalışmasına dayanan bir görüş geliştirir. Açıklamasına saf trampanın yol açtığı zorlukları göstererek başlar. Malları diğerleri tarafından talep edilen bir kişinin her zaman için onları kullanabilecek durumda olmadığını bundan dolayı transferi geleceği tazmin edecek olan bir rehinin ("un mallevadore") gerekli hale geldiğini ve değerli madenlerin bu işlev için tercih edildiğini ileri sürer. (*Discorso economico* in *Scrittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-05, VIII, 142 vd.). Bu teori İtalya'da Giammaria Ortes (*Della economia nazionale*, in *ibid.*, XXIX, 271-276, ve *Lettere* in *ibid.*, XXX, 258 vd.); Giambattista Coriani (*Riflessioni sulle monete*, ve *Lettera a d un legislatore della Republica Cisalpina*, in *ibid.*, XLVI, 87-102 ve 153 vd.) tarafından daha da geliştirilmiştir. Teori Fransa'da Dutot (Reflexions politiques sur les finances et le commerce, in E. Daire, ed., Economistes financiers du XVIIIe Siecle, Paris, 1843, s. 895) tarafından geliştirilmiştir. Almanya'da T. A. H. Schmalz (*Staatswirthschaftslehre in Briefen*, Berlin, 1818, I, 48 vd.) ve İngiltere'de son zamanlarda Henry Dunning Macleod (*The Elements of Economics*, New York, 1881, I, 171 vd.) tarafından revize edilmiştir.

Bölüm 4

Para Basımı (Para Sistemi)

Paranın doğası ve orijini ile ilgili önceki açıklamadan, değerli madenlerin medeni toplumların olağan ticari ilişkilerinde doğal olarak paranın ***iktisadi*** biçimi haline geldiği ortaya çıkar. Fakat değerli madenlerin parasal amaçlar için kullanımı, ortadan kaldırılması için iktisadi bireyler tarafından çaba gösterilmesini gerektiren bazı kusurları beraberinde getirir. Değerli madenlerin parasal amaçlar için kullanımında ortaya çıkan başlıca kusurlar şunlardır: (1) gerçeklik ve saflık derecelerinin belirlenmesindeki zorluk ve (2) sert materyali her özel işleme uygun parçalara bölme zorunluluğu. Bu zorluklar, zaman kaybı ve diğer iktisadi fedakarlıklar olmadan kolayca giderilemez.

Değerli madenlerin gerçekliğinin ve saflık derecelerinin test edilmesi, kimyasalların ve uzman emek hizmetlerinin kullanımını gerektirir. Çünkü bu iş, sadece uzmanlar tarafından yapılabilir. Sert madenlerin belli işlemler için gerek duyulan ağırlıklardaki parçalara bölünmesi, kesinlik gerektiği için, sadece emeği, zaman kaybını ve doğru araçları gerektirmez, fakat aynı zamanda değerli madenlerin kendisinde önemsiz olmayan bir zayiatı da beraberinde getirir (yontma işleminin neden olduğu kayıptan dolayı ve tekrarlanan eritme işlemlerinin sonucu olarak).

Değerli madenlerin parasal amaçlarla kullanımından kaynaklanan zorlukların derinlemesine anlaşılmasını sağlayan bir tasvir, Güneydoğu Asya'da çok ünlü bir seyyah olan Bastian[1] tarafından, bir madeni para durumunda olmayan gümüşün hala dolaşımda olduğu bir ülke olan Burma üzerine yaptığı çalışmada bize sunuldu.

Bastian'ın naklettiğine göre, "Burmada bir kişi pazara gittiği zaman, beraberinde bir gümüş parçası, bir çekiç, bir keski, bir terazi ve gerekli ağırlık ölçülerini

[1] Menger Bastian'dan alıntı yaptığı pasajlara referans vermez. Adolp Bastian'ın ulaşabildiğimiz yayınlanmış çalışmalarında bu pasajları bulamadık. Menger'in bilgisinin yayınlanmamış konferansa veya Bastian'la kişisel görüşmesine dayanması mümkündür. –Çevirmenler.

götürmek zorundadır. O kişi, bu kaplar ne kadar diye sorduğunda, tüccar paranı göreyim diye cevap verir ve parayı inceledikten sonra şu veya bu ağırlıkta bir fiyat belirler. Alıcı sonra ondan küçük bir örs ister ve gümüş parçasının doğru ağırlığa ulaştığını düşündüğü ana kadar çekiçle döver. Onu, tüccarınki güvenilir olmadığı için, hemen kendi terazisinde tartar ve doğru ağırlığa ulaşıncaya kadar ölçüler üzerinde gümüşe ekleme ve çıkarma yapar. Elbette gümüşün önemli bir kısmı yere düşen çentiklerden dolayı zayiata uğrar ve alıcı bu yüzden tam olarak arzu ettiği miktarı değil, henüz kırdığı gümüş parçasına eşit olan miktarı satın almayı tercih eder. Sadece en yüksek saflık derecesindeki gümüşle yapılan daha büyük alışverişlerde, süreç yine daha karmaşıktır. Çünkü önce, kesin saflık derecesini belirleyen ve bu iş için kendisine ödeme yapılan bir ekspertizin çağrılması gerekir".

Bu tasvir bize, madenlerden para basmayı öğrenmeden önce bütün toplumların ticarette karşılaştıkları zorluklarla ilgili açık bir resim sunar. Bu zorluklarla sık sık tekrarlanan tecrübeler, her iktisadi birey için en istenebilir olan çözümü sağlamış olmalıdır.

İki zorluktan birincisi olan madenin saflık derecesinin belirlenmesi, iktisadi bireyler için öncelikle çözümlenmesi gereken bir zorluk gibi görünmektedir. Sahibi külfetli ve pahalı bir tahlil testinden muaf tutularak, madenin ağırlığı değil fakat saflık derecesi kamusal bir ofis tarafından damgalanan bir pul ile veya güvenilir bir kişi tarafından garanti edildiğinde, madeni alan kişiler onun saflık derecesine itimat ederler. Bu şekilde damgalanan maden, önceden olduğu gibi, hala tartılmak zorundadır, fakat onun saflığı ilave hiçbir incelemeyi gerektirmez.

Aynı anda bazı durumlarda ve mümkün olduğu ölçüde bir derece daha sonraki diğer durumlarda, iktisadi bireylerin benzer şekilde maden parçalarının ağırlığını gösterme ve madenleri saflık dereceleri gibi ağırlıklarını da baştan gösteren parçalara bölme fikrini rasgele buldukları ortaya çıkar. Bu doğal olarak en iyi, değerli madenleri ticaretin gereklerine uygun şekilde küçük parçalara bölmek ve daha küçük bir parçaya ayrılmak istenmesi halinde açığa çıkması engellenemeyecek kadar küçük parçalara ayırmak suretiyle metallerin damgalanmasıyla başarılabildi. Bu amaç, madeni para basma suretiyle başarıldı ve bu şekilde madeni paralarımız ortaya çıkmış oldu. Madeni paralar böylece, hakiki mahiyetleri içinde, saflık dereceleri ve ağırlıkları güvenilir bir biçimde ve iktisadi yaşamın pratik amaçları için yeterli bir kesinlikle belirlenen ve dolandırıcılığa karşı mümkün olduğu ölçüde etkin bir şekilde korunan maden parçalarından başka bir şey değildir. Para basma gerçeği, bütün işlemlerde bıktırıcı tahlil testleri, bölme ve tartma olmadan, değerli madenlerin gerekli ağırlıklarını güvenilir bir şekilde hesaba katmamayı bizim için mümkün hale getirir. Madeni paranın iktisadi önemi, bu yüzden, (değerli madenleri gerekli miktarlara bölme konusundaki mekanik işlemden bizi kurtarmasından başka), herkes tarafından kabul görmesinin hakikiliğini, saflık derecesini ve ağırlığını incelemekten bizi kurtarması gerçeğine dayanır. Onu başkasına verdiğimiz

zaman, bu gerçeklerle ilgili kanıt sunmaktan bizi kurtarır. Böylece, madeni para basımı bizi, iktisadi fedakarlıklar gerektiren bıktırıcı ve yorucu prosedürlerden kurtarır ve bu gerçeğin bir sonucu olarak değerli madenlerin doğuştan var olan yüksek pazarlanabilme özellikleri önemli ölçüde artar.

Madeni paranın saflık derecesinin ve tam ağırlığının en iyi şekilde güvence altına alınması, durumun doğası gereği hükümet tarafından gerçekleştirilebilir. Çünkü hükümet herkes tarafından bilinir ve kabul edilir ve para basımına karşı işlenen suçları önleme ve cezalandırma gücüne sahiptir. Hükümetler bu yüzden ticaret için gerekli madeni paraları damgalama zorunluluğunu genellikle yerine getirirler. Fakat hükümetler güçlerini o kadar sık ve yanlış kullanırlar ki, iktisadi bireyler sonunda saflık derecesini ve tam ağırlığını darphanenin doğruluk ve dürüstlüğünün garanti ettiği değerli madenlerden başka bir şey olmadığını hemen hemen unuturlar. Hatta paranın tam bir ticari mal olup olmadığı konusunda şüpheler ortaya çıktı. Aslında, paranın sadece beşeri kolaylığa dayanan bütünüyle hayali bir şey olduğu deklare edildi. Hükümetlerin parayı fiilen sadece genelde insanlara kolaylık sağlamanın ve özelde ise kendilerinin yasamaya ilişkin kapris-lerini gerçekleştirmelerinin sonucu gibi görmesi gerçeği, bu yüzden paranın mahiyeti hakkında kolayca hataların yapılmasına büyük ölçüde katkıda bulundu.[2]

Esasında para şeklindeki madenler, şüphe götürmeyecek bir şekilde halihazırda ticarette genelde kullanılan ağırlıklara uygun parçalara bölündü. Romalılarda orijinal olarak bir libre bakır olduğu gibi. Edward I'in döneminde İngiliz lirası sterlin, Londra ağırlık ölçülerine göre tam saflık derecesinde olan bir libre gümüş ihtiva etti. Benzer şekilde, Charlemagne döneminde Fransız livresi, Truva ağırlık ölçüsüne göre bir libre gümüş ihtiva etti. İngiliz şilini ve peni'si de ticarette geleneksel olarak kullanılan ağırlıklardı. Kadim bir Henry III yasası, "buğday on iki ve bir çeyrek şilin olduğu zaman, bir çeyrek penilik ekmek israfının on bir şilin ve dört peni ağırlığında olacağını" söyler.[3] Aynı zamanda Alman parası şilinin, fenikin ve benzerlerinin orijinal olarak ticari ağırlıklar olduğu bilinmektedir. Fakat darphane efendilerinin parada tekrarlanan kıymet düşüşlerine neden olması, ticarette kullanılan değerli madenlerin ağırlıklarının bir çok ülkede hemen farklı altın ve gümüş ağırlığında olmasına neden oldu. Her doğal ekonomideki standart madeni para, ticareti yapılan değerli madenlerin ağırlığına göre tanımlanan bir ağırlık biriminden başka bir şey olmasa da, bu farklılık sonuçta paranın özel bir "mübadele değeri aracı" olarak görülmesine azda olsa herhangi bir etkide bulunmadı. Para basma sisteminin temeli olarak *Zollverein* libresi esas alınan Almanya ve Avusturya'da olduğu gibi, son zamanlarda altın külçe ağırlık birimini para basma birimi ile uyumlu hale getirmek için çok sık çalışmalar yapıldı.

[2] Orijinalinde dipnotta yer alan sonraki paragraf önceki paragrafın sonuna eklenmiştir. –Çevirmenler.

[3] Bakınız; Adam Smith, op. cit., s. 26.

Madeni paralarımızın temel eksiklikleri, mükemmel bir şekilde kesin ağırlıklarda yapılamaması ve bunun başarılabilmesi mümkün olduğu halde darphanelerde kullanılan geleneksel imalat usulleri içinde pratik nedenlerle (maliyet nedeniyle) bu yönde çaba gösterilmemesidir. Orijinal olarak darphaneden kaynaklanan eksiklikler, aynı ölçü birimindeki madeni paraların ağırlıklarında kolayca ortaya çıkan farkına varılabilir bir eşitsizliğin sonucu olarak, dolaşımda kullanımları esnasında artar.

Değerli madenler daha küçük birimlere bölündüğünde, bu kusurlar daha belirgin hale gelir. Değerli madenlerin perakende ticaretin gerektirdiği kadar küçük parçalar halinde paraya dönüştürülmesi, çok büyük teknik zorluklara neden olacak ve ılımlı bir şekilde bu yapılmış olsa bile, madeni paranın asıl değerini bütünüyle orantısız hale getirecek iktisadi fedakarlıklar gerekli olacaktı. Diğer taraftan, ticarete aşina herkes, küçük ölçü birimleri şeklindeki madeni paraların olmamasının neden olacağı zorlukları kolayca anlayabilir.

Bastian'ın aktardığına göre, "2 Annas'tan daha küçük bir madeni para Siyam'da mevcut değildi. O fiyatın altında herhangi bir şey satın almak isteyen bir kişi, bu fiyatı tamamlayan ilave yeni bir talep oluncaya kadar veya diğer alıcılarla birleşip aralarında bölüşünceye kadar beklemek zorundaydı. Bazen küçük pirinç kaseleri para yerine işlev gördü. Söylenildiğine göre, Sokotra'da küçük yarı sıvı Hint tereyağı veya tereyağ parçaları küçük para olarak hizmet ettir". Bastian'a Meksika şehirlerinde sabun parçaları ve kırsal kesimde yumurtalar küçük para olarak verildi. Peru'nun yüksek yerlerinde bölümlere ayrılmış sepet taşımak yerlilerin adetidir. Bir bölümde dikiş iğneleri, bir diğerinde makara ipliği, diğerlerinde mumlar ve günlük olarak kullanılan diğer maddeler bulunur. İhtiyaç duydukları küçük para miktarına eşit olacak şekilde bunların arasından bir seçim yapılmasını teklif ederler. Yukarı Burma'da meyve sigara vb. en küçük alışverişler için kurşun parçaları kullanılır ve her tüccar dükkanında bu kurşunlarla dolu büyük bir kasaya sahiptir. Onlar, gümüş için kullanılandan daha büyük bir terazi üzerinde tartılır. Köylerde gümüşle alışveriş yapmayı düşünmeyen bir kişiyi, küçük alışverişlerde kullanılmak üzere ağır bir kurşun torbasıyla bir hizmetçi takip etmek zorundadır.

En medeni ülkelerde, değerli madenleri çok küçük parçalar biçiminde para haline getirmenin teknik ve iktisadi zorluklarından, genellikle bakır ve pirinç olmak üzere bazı sıradan maden parçalarından para yapmak suretiyle kaçınılır.

Diğer bir neden olmasa bile bir kolaylık meselesi olarak, kimse varlıklarının önemli kısmını gereksiz yere bu madeni paralarla muhafaza etmeyeceği için, madeni paralar ticarette sadece yardımcı bir pozisyondadır ve sadece, belli bir anda, değerli madenlerden yapılan madeni paralarla darphanede değiştirilebilmesi veya bu gibi küçük miktarlardaki yardımcı madeni paranın dolaşımda kalmaya devam edecek şekilde çıkarılması koşuluyla, halka daha fazla kolaylık sağlamak için yarı

ağırlıkta veya daha az ağırlıkta bile, sakıncası olmadan basılabilir. Herhangi bir durumda, birincisi daha uygun bir yöntemdir ve aynı zamanda hükümetin bu madeni paraların çıkarılmasından elde edeceği kazanç nedeniyle ortaya çıkan hükümet suistimallerine karşı daha kesin bir koruma sağlar. Bu gibi para parçaları yardımcı madeni para olarak isimlendirilir. Onların değeri, yapıldıkları maddelerden daha büyüktür. Bu ilave değer, yardımcı madeni paraların belli bir miktarının darphanede daha büyük bir ölçü biriminde olan madeni para ile mübadele edilebilmesi gerçeğine ve herhangi bir kişinin onları hükümete ve diğer herhangi bir kişiye karşı borçlarını kuruşu kuruşuna ödeyebilmesi gerçeğine bağlanabilir. Yardımcı bakır ve pirinç madeni paraların daha büyük kolaylık sağlaması nedeniyle, bu durumda halk küçük düzeydeki iktisadi anormallikleri seve seve tolere eder. Çünkü daha kolay taşınabilme ve kullanım avantajları, önemli iktisadi çıkarların merkezinde asla olmayan tam ağırlıktaki madeni paralar durumundan daha önemlidir. Benzer bir biçimde, hafif ağırlıktaki gümüş paralar bile birçok ülkede basılmaktadır. Bu, teknik ve iktisadi nedenlerle tam uygun ağırlıkta madeni paraların yapılamadığı ölçü birimleriyle sınırlı olduğu sürece zararlı değildir.

EKLER

Ek A[1]

Mallar ve "İlişkiler"

Aristotle (*Politics* i. 4. 1253[b], 23-25) yaşamın araçlarını ve insanların varlıklarını "mallar" olarak isimlendirir. Ortaçağ yazılarında dini bakış açısının hakimiyetine benzer olarak, Antik dönem toplumlarında görülen beşeri ilişkiler, antik dönem yazarlarının malların ve faydanın doğası konusundaki yazılarında yansıtılmaktadır ki bu baskın olarak daha ziyade etik bir bakış açısıdır. Ambrosius "nihil utile, nisi quad ad vitae illius eternae prosit gratiam"[2] der ve hatta iktisadi görüşleri ortaçağa ait olan Louis Thomassin *Traité du négoce et de l'usure* (Paris, 1697, s.22) isimli eserinde "l'utilité méme se mesure par les considérations de la vie éternelle" şeklinde yazar.[3] Daha yakın zamandaki yazarlar arasında, François V. de Forbonnais malları (biens) "les propriétés qui ne rendent pas une production annuelle, teles gue les meubles précieux, les fruits destinés á la consommation"[4] (*Principes économiques* in E.Daire (ed.), *Mélanges d'economie politique*, Paris, 1847, I, 174-175) olarak tanımlar ve onları "zenginlikler" (gelir sağlayan mallar) ile mukayese eder. Farklı bir anlamda benzer bir ayırım da, Du Pont tarafından yapılır (*Physiocratie*, Leyden, 1768, s.LXVIII).

Günümüz biliminde özel anlamdaki "mal" kelimesi, ihtiyaçları ve onları tatmini ile ilgili araçları karşılaştıran ve ikincisini mallar (biens) olarak isimlendiren Guillaume F.Le Trosne (*De l'intdérét social*, Paris, 1777, ss.5-6) tarafından zaten kullanıldı. Aynı zamanda Jacques Necker'in *Sur la législation et le commerce des grains*, (Paris, 1775, ss.17-24) isimli eserine bakınız. Jean Baptiste Say (*Cours complet déconomze politique pratique*, Paris, 1840, I, 65) malları (biens) "les moyens que nous avons dc satisfaire [nos besoins]"olarak tanımlar.

[1] Bölüm I'e ek. Bölüm I'in 2. ve 8. notlarına bakınız. – Çevirmenler.

[2] "bir kimsenin ebedi yaşamının kurtuluşuna hizmet eden şeyden başka hiçbir şey faydalı değildir".

[3] "fayda kendi başına ebedi yaşama ilişkin görüşlere göre ölçülür".

[4] "değerli objeler gibi yıllık bir ürün sağlamayan varlıklar, tüketim için ayrılan ürünlerdir".

Almanya'da mal teorisinin gelişimi aşağıdakilerden görülebilir: Julius v.Soden (*Die Nazional – Oekonomie*, Leipzig, 1805, I, 39-40) bir malı bir tüketim maddesi olarak tanımladı; L.H.v.Jakop (*Grundsätzeder National – Oekonomie*, Halle, 1825, s.30) bir malı "was zur Befriedigung menschlicher Bedürfinsse geschickt ist"[5] olarak tanımladı; Gottlieb Hurfeland (*Neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst*, Wien, 1815, I, 15) malı "jedes Mittel zu einem Zwecke eines Menschen"[6] olarak tanımladı; Henri Stroch (*Cours d'économie politique*, St.Petersbourg, 1815, I, 56-57) "L'arrét que notre jugement portre sur l'utilite des choses ... en fait des biens"[7] olarak ifade etti. Bu kaynaklardan yola çıkarak, Friedrich Carl Fulda (*Grundzätze der ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaften*, Tübingen, 18/6, s.2) malları "diejenige [Sachen], welche der Mensch zu diesem Zweek [Befriedigung geistiger und physicher Bedürfnisse] als Mittel anarkennt"[8] (bununla birlikte karşılaştırınız, Hufeland, *op.cit.*, I, 22 vd.) olarak tanımlar. Wilhelm Roscher (*Grundlagen der National-ökonomie*, Twentieth edition, Stuttgart, 1892, s.2) onları "alles dasjenige was zur...Befriedigung eines *wahren* menschlichen Bedürfnisses anerkannt brauchbar ist"[9] olarak tanımlar.

Sir James Steuart *An Inquiry into the Principles of Political Economy* (London, 1767, I, 360 ff.) isimli eserinde önceden, malları nesneler, kişisel hizmetler ve haklar olarak ayırdı. Haklar kategorisine pazarlanabilir imtiyazları ve muafiyetleri bile dahil etti (s.370). Say (*op.cit.*, ss.530-531) bir yasa uygulamasını, bir tüccarın haz aldığı hayırhahlığı, gazete teşebbüslerini ve hatta bir askeri liderin şöhretini mallar (biens) olarak kabul etti. Friedrich v.Hermann (*Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, München, 1874, ss.103 vd.) yüzeysel mallar kavramı altında (misafirlik, aşk, aile, karlı kullanım vb.) bir çok ilişkiyi mal kavramına dahil eder ve onları özel bir mal kategorisi olarak maddi mallardan ve kişisel hizmetlerden ayırır. Roscher (*op.cit.*, s.8.) "ilişkiler" arasındaki keyfiyeti de hesaba katar. Oysa Albert E.F. Schäffle (*Die nationalökonomische Theorie der ausschlissenden Absazverhältnisse*, Tübingen, 1867, s.12) "ilişkiler" kavramını "übertragbare, durch private Beherrschung des Abzatzeg und durch V erdrängung der Concurrenz ausschliessend gemachte Renten"[10] ile sınırlandırır. Bu pasajda

[5] "beşeri ihtiyaçlarının tatmini için uygun olan şey".

[6] "bir kişinin bir amacına yönelik bütün araçlar".

[7] "şeylerin (nesnelerin) faydası hakkında verdiğimiz hüküm... onları mallar haline getirir".

[8] "İnsanların (fiziki ve psikolojik ihtiyaçlarını tatmin etme) amacı için araç olarak kabul ettiği şeyler."

[9] "*gerçek* bir beşeri ihtiyacın tatmini için kullanılabilir olarak kabul edilen her şey" (italik kelimeler Menger'e ait).

[10] "Transfer edilebilir rantlar sadece arzın özel kontrolü ve rekabetin elimine edilmesiyle gerçekleşir".

Schäffle "rant" terimini kendine has bir anlamda kullanır. (Bakınız Schäffle, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtsehaft*, Tübingen, 1873, I, 208 vd.; aynı zamanda Soden, *op.cit.*, I, 25 vd.; ve Hufeland, *op.cit.*, I, 30.)

Ek B[1]

Zenginlik

İktisadi malların mahiyetiyle ilgili araştırmalar bir bireyin ekonomisindeki servet *kavramını* tanımlama çabalarıyla başladı. Adam Smith soruna yetersiz şekilde değindi, fakat yaptığı önermeler zenginlik teorileri üzerinde en kapsamlı etkilere sahip oldu. Ona göre, "emeğin işbölümü tamamen gerçekleştikten sonra ...bir kişi... kontrol edebildiği veya satın almaya güç yetirebildiği emek miktarına göre zengin veya fakir olmalıdır" (*Wealth of Nations*, Modern Library Edition, New York, 1937, s.30.). Bu düşünceden, Smithian teorinin tutarlı bir açılımı olarak bir malın bize emeği kontrol etme imkanı verip vermemesinin (veya Smith'in ilgilendiği ile aynı şey demek olan mübadele değerine sahip olup olmamasının), servet aracı (bireysel iktisattaki) karakterinin sorgulandığı bir kriter olduğu sonucu çıkarılabilir. Say de bu muhakeme çizgisini izler. *Traité d'économie politique* (Paris, 1803, s.2) isimli eserinde, mübadele değeri olan malları olmayanlardan ayırır ve ikincisi zenginliğin dışında bırakır. ("Ce qui n'a point de valeur, ne saurait être une richesse. Ces choses ne sont pas du domaine d'économie politique").[2] *Principle of Political Economy and Taxation* (ed. by E.C.K.Gonner, London, 1891, s.258) isimli eserinde Ricorda da değer ve mallar ("riches") arasında ayırım yapar, seleflerinden farklı olarak sadece "zenginlik" kelimesini Say'in kullandığı "zenginlik" (richesse) kelimesinden önemli derecede farklı bir anlamda kullanır. Adam Smith'i takiben (op.cit., pp. 314ff), Malthus malların zenginlik karakteri ile ilgili kriteri, onların somut objeler olup olmamasına göre araştırdı (*Principles of Political Economy*, London, 1820, s.28) ve daha sonraki yazılarında da zenginlik kavramını maddi mallarla sınırlandırır. Alman yazarları arasında aynı görüş, H.Storch (*Cours d'économie politique*, St.Petersbourg, 1815, I, 108 vd.); F.C.Fulda (*Grundsätze der ökonomisch-politischen oder Kameral wissenschaften*, Tübingen, 1816, s.2); J. A. Oberndorfer (*System der Nationalökonomie*, Londshut,

[1] II. Bölüme ek. Bölüm II'deki 9. ve 14. notlara bakınız. –Çevirmenler.

[2] "Değeri olmayan şey zenginlik olamaz. Bu şeyler politik iktisadın ilgi alanı içinde değildir."

1822, ss. 64-65); K. H. Rau (*Grundsätzeder Volkwirthschazftslehre*, Heidelberg, 1847, s. 1); J. F. E. Lotz (*Handbuch der Staatwirthschaftslehre*, Erlangen, 1837, I, 19); ve Theodor Bernhardi (*Versuch einer Kritikder Gründe die für grosses und kleines Grundeigenthum angefiihrt werden*, St.Petersbourg, 1849, ss. 134 vd., ve özellikle ss. 143 vd.) tarafından kabul edilir.

Maddi olmayan malların dışlanmasına itiraz eden yazarlar şunlardır; J. B. Say (*Cours complet d'économie politique pratique*, Paris, 1840, I, 89), J. R. Mc Culloch (*Principle of Political Economy*, London, 1830, s. 6 vd.), F. v. Hermann (*Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, München, 1874, s. 21 vd.) ve Wilhelm Roscher (*Grundlangen der Nationalökonomie*, Twentieth edition, Stuttgart, 1892, s. 16). Malthus zaten zenginlik kavramının maddi mallarla sınırlandırılarak doğru bir şekilde tanımlanamayacağını kabul etti (*Principles of Political Economy*, Second Edition, London, 1836, s. 34), fakat onun zenginliğin bir tanımını yapma konusundaki değişen çabalarını daha sonraki bir noktada tartışma fırsatım olacaktır.

İngiltere'de politik iktisadın en son temsilcileri zenginlik kavramını hemen hemen sadece mübadele değerine sahip objelere bağlarlar. Örneğin bakınız McCulloch (*op.cit.*, s. 6); J. S. Mill (*Principle of Political Economy*, ed. by Sir W. J. Ashley, London, 1909, s. 9); ve N. W. Senior (*An Outline of the Science of Political Economy*, London, 1836, s. 6). Son Fransız yazarları arasında Ambroise Clément ve Auguste Walras (*De la nature de la richesse et de l'originede la valeur*, ed. by Gaëtan Pirou, Paris, 1938, ss.146 vd.) özellikle bu görüşü benimserler.

Oysa İngiliz ve Fransız iktisatçıları sadece zenginlik anlamında olan ve olmayan mallar arasında ayırım yaparlar. İktisadi malları (iktisadi davranışın objeleri) serbest mallarla karşılaştırdığı için, Hermann (*op.cit.*, s. 12) daha da ileri gider. Bu ayırım birkaç istisnayla Alman iktisadında sürdürülmektedir. Fakat Hermann iktisadi mallar kavramını çok dar bir şekilde tanımlar. Çünkü o, iktisadi bir malın "was nur gegen bestimmte Aufopferung, durch Arbeit oder Vergeltung hergestellt werden kann"[3] olduğunu söyler. O böylece, malların iltisadi karakterini insanlar arasındaki ticarete veya emeğe bağlar (*ibid.*, s.18). Fakat yalnız bir birevin ağaçlardan emek harcamaksızın toplayabildiği meyveler, meyvelerin mevcut miktarı gerekliliklerinden daha az olduğunda onun için iktisadi mallar değil midir? Ve gerekliliklerini aşan miktarlarda emek harcamaksızın sahip olduğu kaynak suyu iktisat-dışı bir mal değil midir?

Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirthschaft (Göttingen, 1843, s. 3) isimli eserinde iktisadi malları "die in den Verkehr kommen" mallar olarak ve *System der Volkswirthschaft* (Edition of 1857, s. 3) isimli eserinin daha önceki baskılarında "Güter, welche des Verkehrs fähig sind, oder wenigstens denselbenfördern

[3] "Sadece emek veya parasal bedel biçiminde belli bir fedakarlıkla elde edilebilen şey".

können"[4] olarak tanımlayan Roscher, temel çalışmasının daha yeni baskılarında onları (*Grundlagen der Nationalökonomie*, Twentieth edition, Stuttgart, 1892, s. 4) "Zweeke und Mittel der Wirthschaft"[5] olarak tanımlar. Bu tanım sadece, tanımlanan kavramın başka kelimelerle yapılan bir açıklamasıdır ve seçkin bilim adamının iktisadi ve iktisadi olmayan mallar arasındaki ayırımla ilgili kriter sorununu hala açık olarak düşündüğünü gösterir. Aynı zamanda Schäffle'nin *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft* (Tübingen, 1873, I, 66 vd.) ve "Die ethische Seite der nationalökonomischen lehre vom Werthe" (orijinal olarak *Tübingen Universitätsschriften*, 1862 içinde yayınlandı ve tekrar basıldı, A. E. F. Schäffle, *Gesammelte Aufsätze*, Tübingen, 1885, I, 184-185) isimli eserlerine bakınız.

Alman olmayan iktisatçıların "zenginlik" kavramını tanımlamaya çabalarken karşılaştıkları zorluklar, "iktisadi mal" kavramının en açık bir şekilde Malthus'un yazılarında tanımlandığını bilmemeleri gerçeğinden kaynaklanır. 1820'de yayınlanan *Politik İktisadın Prensipleri* isimli eserinin birinci baskısında Malthus, zenginliği "insanlık için gerekli, faydalı veya uygun maddi objeler" olarak tanımlar (s. 28). Çünkü bu tanım bütün (maddi) malları, hatta iktisat-dışı mallar bile "zenginlik" kavramı içine alır ve bu nedenle bütünüyle çok geniştir. Yedi yıl sonra ortaya çıkan *Politik İktisatta Tanımlamalar* isimli eserinde zenginliği, "üretmek veya kendine mal etmek için bir miktar beşeri gayret gerektiren insanlık için faydalı, gerekli ve uygun maddi objeler" olarak tanımlar (s. 234). *Prensipler* isimli eserinin ikinci baskısında (London, 1836, ss. 33-34, not), " havayı, ışığı, yağmuru vb. dışta tutmak için sonraki kısmın eklendiğini" açıklar. Fakat bu tanımlamanın bile savunulamayacağının farkındadır ve der ki (ibid) "endüstri veya emek teriminin tanımlamaya girmesine bazı itirazlar vardır, çünkü zenginliğin kullanılan emeğin bir sonucu olmadığı şeklinde bir itiraz akla gelebilir". Son olarak, *Prensipler* isimli eserinin ikinci (1836) baskısında (s. 33), kavramla ilgili aşağıdaki tanımlamayı yapma noktasına gelir: "zenginliği, bireyler veya uluslar tarafından gönüllü bir şekilde elde edilen insan için gerekli, faydalı veya uygun maddi objeler olarak tanımlayacağım". Böylece bir malın bir kişinin mülkiyetinde olması gerçeğini onun zenginlik karakterinin (veya onun iktisadi karakterinin) kaynağı olarak göstererek yeni bir yanlışın içine düşer.

Zenginliğin bir tanımına ulaşmak için benzer değişen çabaları J.B.Say'in yazılarında da buluruz. *Traité d'économie politique* (Paris, 1803, s. 2) isimli eserinde, değeri (mübadele değeri) malların zenginlik karakterinin kaynağı olarak gösterir. Der ki, "ce qui n'a point de valeur, na saurait étre une richesse". Bu görüş R.Torrens (*An Essay on the Production of Wealth*, London, 1821, s.7) tarafından eleştirildi Say daha sonra *Cours complet d'économie politique pratique* (Paris, 1840, I, 66) isimli eserinde değişikliğe giderek zenginliği oluşturan mallarla ilgili aşa-

[4] "Ticareti yapılabilecek özellikte veya en azından ticareti kolaylaştıran özellikte olanlar".

[5] "İktisadi davranışın amaçları ve araçları".

ğıdaki tanımı yaptı: "Nous sommes forcés d'acheter, paur ainsi dire, ces ... biens par des travaux, des economies, des privations; en un mot, par de véritables sacrifices".[6] Bu pasajda Say, Malthus tarafından *Politik İktisatta Tanımlamalar* isimli eserinde ifade edilenlerle aslında aynı pozisyonu alır. Fakat biraz daha ileri giderek (*Cours complet*, s. 66) der ki, "on ne peut pas séparer de ces biens l'idée de la propriété. lls n'existeraient pas si la possession exclusive n'en était assurée á celui qui les a acquis...D'un autre câté, la propriété suppose une société quelconque, des conventions, des lois. On peut en conséquence nommer les richesses ainsi acquises, des *richesses socials*".[7]

[6] "Tabir caizse bu malları emekle, tutumlulukla ve işten artmaz dişten artar diyerek-bir anlamda gerçek fedakarlıklarla-satın almak zorunda bırakılırız".

[7] "Bir kişi mülkiyet fikrini bu mallardan ayıramaz. Eğer elde eden kişi onların mülkiyetine sahip olmasaydı bu mallar mevcut olmayacaktı ... Diğer taraftan, mülkiyet toplumun, kontratların ve yasaların bazı biçimlerde olmasını gerektirir. Bundan dolayı bu şekilde elde edilen zenginlik ***toplumsal zenginlik*** olarak isimlendirilebilir".

Ek C[1]

Değerin Doğası

Malların bütün değer biçimleri için ortak faktörleri belirleme ve böylece genel "değer" kavramını formüle etme çabalarına, değer teorisini bağımsız bir şekilde inceleyen bütün son dönem Alman yazarlarının çalışmalarında rastlanabilir. Üstelik, onların hepsi malların kullanım değerini salt faydadan ayırt etme çabası içinde oldular.

Friedländer ("Therie des Nerthes", *Dorpater Universitäts Program*, 1852, s. 48)[2] değeri, "das im menschlichen Urtheil erkannte Verhältniss, wornach ein Bing Mittel für die Erfüllung eines erstrebenswerthen Zweekes sein kann."[3] olarak tanımlar. (Aynı zamanda bakınız; H.Storch, *Cours d'économie politique*, St.Petersbourg, 1815, I, 36.) Friedländer tarafından tanımlanan ilişki (arzu edilen amacın beşeri ihtiyacın tatmini için olması veya amacın nedensel olarak beşeri bir ihtiyacın tatmini ile ilgili olması şartıyla) bir şeyin faydasını belirleyen şey olduğu için, onun tanımı, bir malın değerinin bir amaca ulaşmada kabul edilen uygunluğundan veya bir nesnenin kabul edilen faydasından ibaret olduğunu ifade eden tanımla özdeştir. Fakat fayda, mal karakterinin genel bir önkoşuludur ve Friedländer'in tanımı bu yüzden, değerin doğasına temas etmemesi gerçeği bir tarafa, oldukça geniştir. Aslında Friedländer (*op.cit.*, s.50), iktisat-dışı malların iktisadi mallar gibi beşeri değerlendirmenin kapsamı içinde olan objeler olduğu sonucuna varır.

---

[1] Bölüm III Kısım 1'e ek. Kısım 1. Bölüm III'ün 1. notuna bakınız. -Çevirmenler.

[2] Bu maddeyi yerleştiremedik. Bununla birlikte Menger'in referansının aşağıdaki çalışma olduğundan şüpheliyiz. Dorpat, Kaiserliche Universität, *Facultätsschriften der Kaiserlichen Universität Dorpat, dargebracht zur Feier ihres fünfzigjährigen Bestehens*, etc. Dorpat, 1852, (bakınız; *Catalogue of the Printed Boks in the Library of the British Museum*, London, 1881-1900, I, 202). -Çevirmenler.

[3] "Bir nesnenin arzu edilen bir amacı gerçekleştirmenin bir aracı olabileceği şeklindeki beşeri hüküm tarafından kabul edilen ilişki".

Seleflerinin bir çoğu gibi, Karl Knies ("Die nationalökonomische Lehre wom Werth", *Zeitschrift für die gesammte Stattswisserschaft*, XI [1855], 423) değeri, beşeri ihtiyaçlara hizmet etmek için bir malın uygunluk derecesi olarak görür. (Aynı zamanda Wilhelm Roscher'in *Die Grundlagen der Nationalökonomie* eserinin daha önceki baskılarına bakınız. Örneğin, the Fourth Edition, Stuttgart, 1861, s.5). Bu görüşle aynı fikirde olmam mümkün değildir, çünkü her ne kadar değer ölçülebilen bir büyüklük olsa da, değerin ölçüsü, mekan veya zaman ölçüsünün mekanın ve zamanın doğasına bağlı olduğu kadar az değerin doğasına bağlıdır. Aslında, Knies kendi değer kavramının sonunda yol aştığı zorlukları kendisi idrak eder, çünkü o aynı zamanda fayda, kullanım ve hatta mal-karakterini değerin tanımları olarak kabul etmekte ve demektedir ki "die Werttheorie.....[ist]..... an einzelnen Stellen thatsächlich im Ganzen auf die Combination beider Bedeutungen des Wortes Werth aufgebaut"[4] (*ibid.*, ss. 423-424). Bu yüzden o, değerle ilgili tek bir bir prensibe ulaşmaz.

A. E. F. Schäffle ("Die ethische Seite der nationalökonomischen Lehre vom Nerthe" originally published in *Akademisches Program zur Feier des Geburtsfestes Sr.Majestät des Königs Wilhelm*, Tübingen, 1862, and reprinted in A. E. F. Schäffle, *Gesammelte Aufsätze,* Tübingen, 1885, I, 184-195) şu görüşten yola çıkmaktadır; "eine potentielle oder actuelle vom Menschen mit bewusstem Willen gestaltete Beziehung zwischen Person und unpersönlichen Aussendingen ist also stets erforderlich, wenn vom Wirthschaften und von wirtschaftlichen Gütern soll die Rede sein können. *Diese Beziehung lässt sich nun sowohl von Seite des wirthschaftlichen Objektes als von Seite des wirthschaftlichen subjectes auffassen.* Objectiv ist sie die Brauchbarkeit, subjektiv der Werth des Gutes. Brauchbarkeit (Dienlichkeit, Nützlichkeit) ist die Tauglichkeit der Sache, einem menschlichen Zweeke ... zu dienen. Werth aber ist die *Bedeutung*, welche das Gut vermöge seiner Brauchbarkeit für das ökonomische Zweekbewusstsein der wirthschaftlichen Persönlichkeit hat" (*ibid.*, s.186).[5] Fakat Schäffie daha sonraki yazılarında (örneğin, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft*, Tübingen, 1873, I, 162) değeri, "die Bedeutung eines Gutes, umder dafür zu bringenden Opfer"[6] olarak tanımladığında, bu değer tanımının kesinlikle çok geniş olduğunu kendisi

[4] "Bir çok örnek içinde, değer teorisi ..... aslında bütünüyle, değer kelimesinin iki anlamının bir kombinasyonu üzerinde kurulur".

[5] "İktisadi davranış ve iktisadi mallar hakkında konuşabilmek için insanlar tarafından, kişiler ve kişisel olmayan harici objeler arasında bilinçli olarak kurulan potansiyel veya fiili bir ilişki daima mevcut olmalıdır. *Bu ilişki iktisadi objeye göre veya iktisadi bireyin bakış açısından düşünülebilir: Objektif olarak bakıldığında, malın faydasıdır. Subjektif olarak bakıldığında, malın değeridir.* Fayda (hizmet edilebilirlik, faydalılık) bir şeyin beşeri bir amaca hizmet etmek için uygunluğudu... Fakat değer, faydalılığından dolayı, malın iktisadi bireyin bilinçli iktisadi amaçları için ifade ettiği önemdir".

[6] "Bir malın, onu elde etmek için yapılan fedakarlıklardan dolayı önemi".

gösterir. Onun daha önceki tanımı, iktisat-dışı mallar da faydaya sahip olduğu ve hiçbir değere sahip olmasalar bile bilinçli olarak insanların amaçlarına uygulanabildiği için, çok geniştir,. Tanım, bu yüzden, her ne kadar Schäffie konuya nüfuz eden bir bilim adamı olarak değerin asla iktisat-dışı mallara yüklenemeyeceği gerçeğinin tam olarak farkında olsa da (*Gesammelte Aufsätze*, s. 187), değeri iktisadi mallarla sınırlamaz,. Diğer taraftan, onun daha sonraki tanımı açıkça çok dardır, çünkü en az fedakarlık olmaksızın insanların kontrolüne giren sayısız iktisadi mal olmasından (alüvyonlu toprak, örneğin) ve yine herhangi bir iktisadi fedakarlıkla katiyen elde edilemeyecek diğer iktisadi mallardan (doğuştan yetenekler, örneğin) daha kesin hiçbir şey yoktur. Fakat Schäffle yine de mümkün en açık incelikte değerin doğasının daha derinlemesine anlaşılması için önemli bir faktör koydu. Ona göre faktör, bir malın kendi içindeki objektif uygunluğu (*ibid.*, s.186) veya onun fayda derecesi değil (*ibid.*, ss. 191-192), fakat bir malın iktisadi bir birey için ifade ettiği, değerinin varlığından oluşan, önemdir.

Doğru değer anlayışına ilginç bir katkı H.Roesler ("Zur Theorie des Werthes", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, XI [1868], 279-313 ve 406-419) tarafından yapıldı. Roesler şu sonuca varır: "die herkömmliche Unterscheidung zwischen Gebrauchs und Tauschwert unrichtig sei und mit dem Moment des nützlichen Gebrauchs der Dinge der Begriff des Werthes absolut nicht verbunden werden könne; dass vielmehr der Begriff des Werthes nur ein *einheitlicher* sei, die *Vermögensqualität* der Dinge bezeichne und durch Realisirung der Vermögensrechtsordnung zur concreten Erscheinung komme" (*ibid.*, s. 406).[7]Roesler'in kendine has bakış açısı bu pasajda açıktır, fakat onun anlayışının ileri bir adım olduğu da gerçektir. Çünkü o, zenginliği oluşturan objelerin alanını doğru bir şekilde sınırlandırır ve malların faydasını değerinden tam manasıyla ayırır. Fakat, bir malın hem zenginlik karakteri hem de değeri, aynı kantitatif ilişkinin sonuçları olduğu için (ilişki yukarıdaki metinde tanımlandı), eğer bir malın zenginlik karakterini değerinin belirleyici prensibi yaparsa, Roesler ile mutabık olamam. Üstelik, Roesler'in zenginlik karakteri anlayışı bana sorunlu gibi gelmektedir. Çünkü hukuk biliminden ödünç alınmıştır (bakınız; *ibid.*, ss. 295 ve 302 vd. ve aynı zamanda Christian von Schlözer, *Anfangsgründe der Staatswirthschaft*, Riga, 1805, s 14). Malların iktisadi karakteri gibi değeri de, toplumsal iktisattan, yasal düzenden ve hatta beşeri toplumun kendisinin mevcudiyetinden bile bağımsızdır. Çünkü değer, dışa kapalı (izole) bir ekonomide görülebilir ve bu yüzden yasal düzene dayandırılamaz.

---

[7] "Kullanım değeri ve mübadele değeri arasındaki geleneksel ayırım doğru değildir, ve değer kavramı hiçbir şekilde nesnelerin kullanım faydasına sahip olmasına bağlanamaz. Tersine değer kavramı nesnelerin ***zenginlik karakterini*** gösteren ve mülkiyet bakımından hukuk kurumunun bir sonucu olarak somut bir fenomen haline gelen ***değişmez*** tek bir kavramdır". (Alıntıdaki italik yazılar Menger tarafından ilave edilmiştir). –Çevirmenler.

Genel değer kavramını tanımlamak için daha önce gerçekleştirilen çabalar arasında aynı zamanda şunlardan da bahsetmek isterim: Geminiano Montanari (*Della moneta*, in *Scrittori classici Haliani di economia politica*, Milano, 1803-5, II, 43); A. R. J. Turgot ("Valeurs et Monnaies" in *Oeuvres de Turgot*, ed. by G.Schelle, Paris, 1913-23, III, 79 vd.); E. B. de Condillac (*Le commerce et le gouvernement*, reprinted in E.Daire, [ed.] *Mélanges d'économie politique*, Paris, 1847, I, 251 vd.); G. Garnier (in the Preface to his French translation of A.Smith's *Wealth of Nations* under the title *La Richesse des Nations*, Paris, 1843, I, xlvi vd.) ve H.Storch (*op.cit.*, I, 56 vd.). Bunlar arasında, özellikle Condillac'ın değer tanımı, Almanya'daki değer teorisi ile ilgili son gelişmelerle küçük bir benzerlik bile göstermez.

Ek D[1]

Değerin Ölçüsü

Malların kullanım değeri ile ilgili bir ölçü bulma ve kullanım değerini mübadele değerinin temeli olarak gösterme çabasının Aristotle kadar eskiye dayandığını görürüz. *Ethica Nicomachea* isimli eserinde (v.5.1133[a], 26-1133[b], 10) Aristotle der ki, "bütün malların ölçüsü olabilen bir şey olmalı.... Bu ölçü realitede, bütün malları karşılaştıran, ihtiyaçtan başka bir şey değildir. Çünkü insanlar hiçbir şey istemezler veya bütün malları aynı şekilde isterlerse, malların ticareti gerçekleşmeyecekti."[2] Aynı manada Ferdinando Galiani (*Della moneta in Scrittori elassici Haliani di economia politica*, Milano, 1803-5, X, 58) "ch'essendo varie le disposizioni degli animi umani e varj i bisogni, vario é il valor dele cose"[3] şeklinde yazar.

A. R. J. Turgot, sadece bir kısmı geriye kalan bir denemesinde bu problemle ilgilenir ("Valeurs et Monnaies" in *Oeuvres de Turgot*, ed. by G.Schelle, Paris, 1913-23, III, 79-98). Turgot (ss.85 vd.). Beşeri medeniyet belli bir aşamaya ulaştığında, insanların farklı malları ihtiyaç derecesine ve bu malların faydasına göre tedarik etmek için ihtiyaçlarını bir diğeriyle karşılaştırmaya başladıklarını açıklar (*besoins*, Fizyokratların bu anlamda sık sık kullandıkları bir kelime). İnsan malları değerlendirirken, aynı zamanda daha çok zor veya daha az zor tedarik edilme durumlarını hesaba katar ve Turgot böylece "*La valeur estimative* d'un objet, pour l'homme isolé, est précisément la portion du total de ses facultés qui

[1] III.Bölüm 2.Kısıma ek. III.Bölümün 11. notuna bakınız.

[2] Burada Aristotle'den aktarılan pasaj, Menger tarafından takdim edilen Almanca çevirisinin kelimesi kelimesine bir İngilizce çevirisidir. W.D.Ross tarafından yapılan standart İngilizce çevirisinde (*The Works of Aristotle*, London, Oxford University Press, 1925, Vol, IX), pasaj aşağıdaki gibidir: "all goods must therefore be measured by some one thing...That demands holds things together as a single unit is shown by the fact that when men do not need one another...they do not exchange as we do when someone wants what one has oneself". -Çevirmenler.

[3] "Beşeri akılların istidatları farklı olduğu için, şeylerin değeri değişir".

répond au désir qu'il a de cet objet„ou celle qu'il veut employer á satisfairé ce désir"[4] (*Ibid.*, s.88) sonucuna varır.

E. B. de Condillac farklı bir sonuca ulaşır. *Le commerce et le gouvernement* (originally in 1777 and reprinted in E.Daire [ed], *Melanges d'économie politique*, Paris, 1843, I, 247-445) isimli eserinde der ki: "on dit qu'une chose est utile, lorsqu'elle sert á quelques-uns de nos besoins; ... D'aprés cetle utilité, nous l'estimons plus ou moms; ... Or cette estime est ce que nous appellons *valeur*"[5] (*Ibid.*, ss. 250-251). Oysa Turgot, bir kişinin bir malı tedarik etmek için gösterdiği çabayı onun kullanım değerinin ölçüsü yapar. Condillac, faydanın malın kullanım değerinin ölçüsü olduğunu iddia eder. Bu iki temel görüş, İngiliz ve Fransız iktisatçıların yazılarından beri sık sık tekrar ortaya çıktı.

Kullanım değeri ölçüsü ile ilgili problem daha derinlemesine sadece Alman yazarları arasında incelendi. Çok sık alıntı yapılan bir pasajda, Pruodhon'un argümanlarını hüküm sürmekte olan değer teorisine karşı yalanlayan Bruno Hildebrand (*Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, Frankfurt, 1848, ss.318 vd.) der ki: "Da der Nutzwerth immer eine Relation der Sache zum Menschen ist, so hat jede Gütargattung das Mass ihres Nutzwerthes an der Summe und Randgordnung der mensclichen Bedürfnisse, welche sie befriedigt, und wo keine Menschen und keine Bedürfnisse existiren, doot giebt es auch keinen Nutzwerth. Die Summe des Nutzwerthes, welche jede Gütergattung besitzt, bleibt daher, sobald sich nicht die Bedürfnisse der menschlichen Gesellschaft ändern, unveränderlich, *und wertheilt sich auf die einzelnen Stücke der Gattung, je nach der Quantität derselben.* Je mehr die summe der Stücke vergrössert, desto geringer wird der Antheil, welcher jedem Stücke vom Nutzwerthe der Gattung zufällt und umgekehrt."[6] Hildebrand'ın konuyu ele alış tarzı araştırmaya kıyaslanamayacak bir hız kazandırdı, fakat teorinin daha sonraki öğrencileri tarafından fark edilen iki kusuru bulunmaktadır. Ki bu öğrenciler kusurları gidermek için çaba gösterdiler. Alıntılanan pasajda, belli "mal türlerinin" değerini mümkün olduğu kadar ifade eden tek şey, bir türdeki bütün malların mevcut toplam miktarının beşeri toplum için ifade ettiği değerdir. Bununla birlikte bu değer,

[4] "Yalnız bir birey için bir objenin *itibari değeri*, onun obje ile ilgili isteğine cevap veren veya onun tatmini için kullanmayı arzu ettiği toplam yetenek ve güçlerinin [emek] bir kısmına eşittir."

[5] "Bizim ihtiyaçlarımızdan birisine hizmet ettiği zaman bir şeyin faydalı olduğu söylenir;.... bu faydaya göre ona daha çok veya az itibar ederiz...Şimdi, bu itibar etme bizim değer olarak isimlendirdiğimiz şevdir."

[6] "Kullanım değeri daima bir şeyin insanla ilişkisi anlamına geldiği için, her mal türünün kullanım değeri, mal türlerinin tatmin ettiği beşeri ihtiyaçların büyüklüğüne ve sırasına göre belirlenir. Bir yerde insanlar ve ihtiyaçlar yoksa, kullanım değeri de yoktur. Beşeri toplumun ihtiyaçları değişmeden kaldığı sürece, bu yüzden, herhangi bir türdeki malın toplam kullanım değeri değişmeden kalır, ve *türlerin tek bir biriminin kullanım değeri, birimlere bölünen bu toplam kullanım değerine eşit olur*. Bundan dolayı birimlerin toplam miktarı daha büyük olursa, türlerin toplam kullanım değerinden her bir birime yüklenen kullanım değeri kısmı daha küçük olur ve aksi durumda tersi olur."

gerçekten mevcut değildir. Gerçek dünyada herhangi bir yerde gözlemlenemez. Çünkü değer, sadece bir birey için ve onun için sadece bir malın somut miktarları bakımından ortaya çıkar (bakınız; metnin 116.sayfası). Ve bu kusuru dikkate almasaydık ve Hildebrand'ın "türlerin değeri" konusunu, onlara sahip olan toplumun farklı üyeleri için belli bir türdeki bütün somut malların değerinin toplamı olarak kavrasaydık bile, onun ifadesi yine de kabul edilebilir olmayacaktı. Çünkü bu malların farklı bir dağılımının ve hatta dahası onların mevcut miktarlarında bir değişiklik olmasının, bu anlamda "türlerin değeri"ni değiştireceği ve belli durumlarda onu bütünüyle sıfıra indireceği açıktır. Eğer terim kelimesi kelimesine alınırsa, bu yüzden, "malların bir türünün değeri" gerçek mahiyette değildir ve "fayda", "fark edilen fayda" veya "faydanın derecesi", "değer" ile karıştırılmadığı sürece mevcut değildir. Diğer taraftan, belli bir türdeki bütün somut malların toplumun değişik üyeleri için ifade ettiği değerin toplamı anlamında bir mal türünün değeri, toplumun çeşitli üyelerinin ihtiyaçları değişmeden kalmaya devam etse bile, değişmeyen bir büyüklük değildir. Hildebrand'ın üzerine hesabını inşa ettiği temel, bu yüzden itiraza açıktır. Buna, eğer "bir türün değeri"ni *miktara göre* türün çeşitli birimlerine yüklerse, Hildebrand'ın insanların çeşitli somut ihtiyaçlarının tatmini ile ilgili önem derecesindeki farklılıkları göz önüne almadığı gerçeği ilave edilmelidir. (Karl Knies'in halihazırdaki denemesine bakınız; *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, XI [1855], 4636 vd.) Hildebrand'ın teorisindeki doğru öğe (esas), malların kullanım değeri onların mevcut miktarı azaldığı zaman artar veya *tersi* olduğunda azalır şeklindeki titiz ve evrensel olarak geçerli gözleme dayanır. Fakat o, ikisi arasında her zaman tam bir oransallık olduğunu varsaymakla, kesinlikle çok ileri gider.

Friedländer ("Die Therie des Werthes", *Dorpater Universitäts Schrift*, 1982, ss. 60 vd.)[7] problemi çözme çabası içinde farklı bir yaklaşımı benimser ve "die dürchschnittliche concrete Bedürfnisseinheit (das Mittel der innerhalb der verschiedenen Classen der Gesellschaft gefundenen besonderen Bedürfnisseinheiten) der allgemeine Ausdruck für den objektiven volkswirthschaftlichen Gebrauchswerth sei, und der Bruch, welcher die Quoten ausdrüct, welche die einzelnen Brauchlichkeiten zur Bedürfnisseinheit beitragen und das Werthverhältniss derselben zur mittleren concreten Bedürfnisseinheit anzeigt, das Mass für den objektiven Werth der einzelnen Brauchlichkeiten abgebe"[8] sonucuna ulaşır. Problem ile ilgili bu çözümün kırılgan olduğuna, özellikle "ortalama ihtiyaçları" olan "ortalama bir insan" olduğu varsayıldığında, değerin subjektif karakteri ile ilgili

[7] Bu çalışma ile ilgili Ek C'nin 2. notuna bakınız. –Çevirmenler.

[8] Ortalama somut ihtiyaç birimi (toplumun çeşitli sınıfları arasında bulunan farklı bütün ihtiyaç birimlerinin ortalaması) objektif iktisadi kullanım değeri ile ilgili genel ifadedir. Birim ihtiyacın tatminine katkı sağlayan çeşitli faydalı şeylerin paylarını ifade eden ve onların değerinin ortalama somut birim ihtyaç ile ilişkisini gösteren kısım, çeşitli faydalı şeylerin objektif değeri ile ilgili ölçü sağlar.

tam bir yanlış anlamayı beraberinde getirdiğine inanmaktayım. Zira bir malın kullanım değeri genellikle iki farklı birey için çok farklıdır. Çünkü kullanım değeri, her birinin sahip olduğu mal miktarına ve mal ile ilgili gerekliliklerine bağlıdır. "Ortalama insan için kullanım değerinin belirlenmesi", bu yüzden, problemi gerçekten çözmez. Çünkü malların gerçek durumlarda ve spesifik kişiler bakımından gözlemlenebilen kullanım değerlerinin ölçümü ile ilgilenmekteyiz. Friedländer bu yüzden sadece, bu tür bir ölçü realitede mevcut olmasa da, farklı malların "objektif değeri" ile ilgili bir ölçünün tanımına ulaşır (*İbid.*, s. 68).

Önceden bahsettiğim denemesinde Karl Knies da problemi çözmek için etkili bir çaba gösterdi. Oldukça doğru bir şekilde 429. sayfada der ki, "die Bedingungen für die Abschätzung des Gebrauchswerthes der Güter können in nichts Anderem als in den wesentlichen Elementen für den Begriff des Gebrauchswerthes gefunden werden".[9] Fakat Knies'in kullanım değeri kavramını yeteri kadar dar bir şekilde sınırlandırmaması gerçeği (daha önce Ek C s.293'te gördüğümüz gibi), onu değerin ölçüsünün belirlenmesi konusunda muhtelif şüpheli sonuçlara götürür. Knies devam eder: "Sonach hängt die Grösse des Gebrauchswerthes der Guter ab (a) von der Intensivität des menschlichen Bedürfnisses, welches sie befriedigen, (b) von der Intensivität, in welcher sie em menshliches Bedürfniss befriedigen ... Hiernach stellt sich eine Classification und Stufenleiter der menschlichen Bedürfnisse ein, mit welcher eine Claaification und Stufenleiter der Gütergattungen correspondirt".[10] Fakat su ihtiyacı en yoğun beşeri ihtiyaçlardan birisidir. Çünkü yaşamımız bu ihtiyacın tatmin edilmesine bağlıdır ve kimse saf kaynak suyunun bu ihtiyacı en uygun bir şekilde tatmin edeceğini inkar edemez. Bundan dolayı, eğer değerin ölçüsü ile ilgili Knies'in prensibi doğru olsaydı, saf kaynak suyu mal türleri sıralamasında en yüksek noktalardan birisini işgal edecekti. Fakat bu malın *belli miktarları* normalde hiçbir değere sahip değildir ve halihazırda gösterdiğim gibi *mal türleri* katiyen değere sahip olamaz. Her ne kadar, makalesinin gidişatı içinde, "malların soyut değeri"nin ölçüsü ile ilgili yoğun bir incelemeden sonra, Knies aynı zamanda tek bir bireyin ekonomisi içinde somut malların kullanım değerine de değinse de (*İbid.*, s.461), bunu sadece "bir mal türünün değeri" (aslında "fayda") ve somut malların değeri arasındaki farklılığı açıklamak ve böylece bir şeyin fayda ölçüsünün onun değer ölçüsünden temelden farklı bir şey olduğu şeklindeki önermeyi çok doğru bir şekilde formüle etmek için yapar. Fakat Knies, zengin anlamlar içeren denemesinde bir noktada buna çok yaklaşmasına rağmen, somut biçimi içindeki kullanım değeri büyüklüğünü belirlemek için bir prensip formüle etme konusunda başarılı değildir. (*İbid.*, s. 441).

[9] "Malların kullanım değerinin hesaplanması için gerekli olan şeyler, kullanım değeri kavramının kendi temel öğelerinden başka herhangi bir yerde bulunamaz".

[10] "Böylece malların kullanım değeri büyüklükleri (a) tatmin ettiği beşeri ihtiyaçların yoğunluğuna ve (b) bu beşeri ihtiyaçları tatmin etme yoğunluğuna bağlıdır.....Bundan dolayı mal türleri sınıflandırmasına ve sıralamasına tekabül eden beşeri ihtiyaçlarla ilgili bir sınıflandırma ve sıralama elde ederiz."

A. E. F. Schäffle problemin çözümüne diğer bir bakış açısından yaklaştı ("Die ethische Seite der nationalökonomischen Lehre vom Werthe", in *Gesammelte Aufsätze*, Tübingen, 1985, I, 184-195). Bu etkili bilim adamı şu şekilde yazar: "Die Thäfigkeit des Wirthschaftens wird um so energischer in Anregugn kommen, je dringender das persönliche Bedürfniss für ein Gut, und je schwieriger das diesem Bedirfniss entsprechende Gut zu beschaffen ist. Je mehr diese beiden Factoren: Intensivität des Begehrens und Intensivität der Schwierigkeit des Erlangens, auf einander wirken, desto stärker tritt die bedeutung des Gutes in das die wirthschaftliche Thätigkeit leitende Bewusstsein. Auf dieses Grundverhältniss führen alle Sätze über Mass und Bewegung des Werthes zurück".[11] Schäffle, bir mala daha fazla ihtiyaç duyan birinin söz konusu malı tedarik etmek için iktisadi faaliyetinin daha enerjik olacağını söylediğinde, onunla tam olarak mutabıkım. Fakat, sadece daha az önemli ihtiyaçların tatmini için uygun olan diğer mallar (av kulübeleri, yapay ördek havuzları vb.) bizim için önemli bir değere sahipken, en acil ihtiyaçlarımızı karşılayan bir çok malın (örneğin su) genellikle hiçbir değere sahip olmadığı tam olarak kesindir. Bir malın tatmin edebileceği ihtiyaçların acilliği bu yüzden, malların çoğunun farklı yoğunluk içindeki birçok farklı ihtiyacın tatmini için uygun olduğu gerçeğini önemsememiş olsaydık bile, o malın değerini kendi kendine belirleyen faktör olamaz. Bundan dolayı bu önermede, belirleyici büyüklük kesinlikle tesis edilmediği için, söz konusu olan gerçek şüphe içinde kalmaya devam eder. Fakat bir malı elde etmenin zorluk derecesinin kendi başına, onun değerinin bir ölçüsü olmayacağı da aynı derecede kesindir. Çok küçük değerdeki mallar çoğu kez sadece çok büyük zorlukla tedarik edilebilir ve zorluk daha büyük olduğunda insanların iktisadi faaliyetlerinin gittikçe daha faal olduğu doğru değildir. Tersine, eşit derecede acil ihtiyaçlar içinde olduklarında, insanlar iktisadi faaliyetlerini daima en az zorlukla elde edebilecekleri malları tedarik etmeye yöneltirler. Schäffle'nin iki-uçlu prensibinin ne bir kısmı ne de diğer kısmı, kendi başına, değerin ölçüsünün belirlenmesi ile ilgili prensip sağlamaz. Bununla birlikte, bu iki faktörün (arzu yoğunluğu ve tedarik zorluğu) birbirleri üzerinde daha etkili bir şekilde işlemesi durumunda, iktisadi faaliyete yön veren insan bilincine malın öneminin daha güçlü bir şekilde yerleşeceğini söyler. Hatta, Schäffle'nin yaptığı gibi iktisadi faaliyetin "mit Bewusstsein gerichtet auf die

[11] "İktisadi faaliyet, bir kişinin bir mal ile ilgili ihtiyacı daha acil ve o ihtiyaca uygun olan malı tedarik etmek daha zor olursa, daha yoğun bir şekilde olacaktır. Bu iki faktör (arzunun yoğunluğu ve tedarik etmenin zorluk derecesi) birbirleri üzerinde daha etkili olursa, malın önemi iktisadi faaliyete yön veren bilince daha güçlü bir şekilde girer. Değerin büyüklüğü ve ondaki değişiklikler konusundaki bütün önermeler bu temel ilişkiye indirgenebilir". Bu pasaj, Schäffle'nin yalnızca bizim sahip olduğumuz yeni baskısına konulamadı. Tekrar basımın Schäffle'nin orijinal makalesinin sadece eksik bir versiyonundan oluşması muhtemeldir. Fakat ne olursa olsun, Schäffle'nin diğer yazılarından oldukça açıktır, örneğin, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft* (Tübingen, 1873, I, 172), isimli eserdem Menger'in yaptığı alıntı kesinlikle Schäffle'nin düşüncesini gösterir. –Çevirmenler.

allseitige Erfüllung der sittlich vernünftigen Lebenszwecke"[12] (*İbid.*, s.185) (yani diğer bir deyişle, hatta malların rasyonel iktisadi bireylerin ellerinde olduğunu varsaysak bile, Schäffle'nin oldukça doğru bir şekilde gördüğü gibi, bu onun ikileminin çözümü için gerekli bir faktördür) olduğunu varsaysak bile, sorun bu iki faktörün birbirleri üzerinde nasıl etkili olduğu ve bu karşılıklı etkinin sonucunda her bir malın iktisadi kişiler için *belli* bir büyüklükte nasıl önem kazanacağı sorularının cevabı yine de verilmemiş olarak kalmaya devam eder.

Sistemlerinin parçaları olarak değerin ölçüsü teorisini inceleyen en son iktisatçılar arasında, konuyla ilgili orijinal incelemesinden dolayı L .V. Stein'den özellikle bahsedilmelidir. Stein değeri ,"das Vertiältniss des Masses eines bestimmten Gutes zum Leben der Güter uberhaupt"[13] olarak tanımlar. (*System der Staatswissenschaft*, Stutgart, 1852, I, 169-170.) Eserinin 171. sayfasında değer ölçüsünün belirlenmesi ile ilgili aşağıdaki formüle ulaşır: "Das wirkliche Wertmass eines Gutes wird daher gefunden, indem die Masse *der übrigen Güter mit der Masse des fraglichen Gutes dividirt wird*. Um dieses aber zu können, muss zuerst für die gesammte Gütermasse ein *gleichnamiger Nenner* gefunden werden. Dieser gleichartige Nenner oder die Gleichartigkeit der Güter ist für sie aber nur gegeben in ihrem gleichhartigen *Wesen*; darin dass alles wirkliche Gut wieder aus den sechs Elementen des Stoffes, der Arbeit, des Erzeugnisses, des Bedürfnisses, der Verwendung und der wirklichen Consumtion besteht, indem, wo eins dieser Elemente wegfällt, das Objeckt ein Gut zu sein aufhört. Diese Elemente eines jeden wirklichen Gutes sind nun in diesem Gute wieder in bestimmtem Masse enthalten, und das Mass dieser Elemente bestimmt das Mass *des einzelnen*, wirklichen Gutes *für sich*. Daraus folgt, dass das Massenverhältniss aller einzelnen Güter untereinander, oder ihr *allgemeines Wertmass* gegeben ist in *dem Verhältniss der Güterelemente und ihrer Masse innerhalb des einen Gutes zu demjenigen innerhalb des andern*. Und die Bestimmung und Berechnung dieses Verhältnisses ist mithin die Bestimmung des wirklichen Wertmasses".[14] (Bir değer eşitleme formülü için aynı zamanda bakınız; *İbid.*, ss. 181 vd.)

---

[12] "Belli bir malın değer ölçüsünün genelde mal zinciri ile ilişkisi".

[13] "Belli bir malın değer ölçüsünün genelde mal zinciri ile ilişkisi".

[14] "Bir malın değerinin gerçek ölçüsü, *söz konusu malın büyüklüğünün diğer malların büyüklüklerine bölünmesiyle bulunur*. Bunu yapabilmek için bütün malların büyüklükleri ile ilgili ortak bir payda bulunmalıdır. Fakat bu ortak payda veya mallardaki homojen öğe sadece onların homojen niteliklerinde bulunabilir -yani, bütün gerçek malların madde, emek, ihtiyaç, fayda ve gerçek tüketilebilirlik olmak üzere altı elementten meydana gelmesi gerçeğinde. Çünkü, eğer bu elementlerden birisi olmazsa, bir objenin mal olma durumu sona erer. Bu elementler belli bir malda sadece belli bir derecede bulunmaktadır, ve onların büyüklüğü ayrı ayrı ele alınan her bir gerçek malın ölçüsünü belirler. Bundan şu sonuç çıkar ki, bütün ayrı malların bir diğeriyle kantitatif ilişkisi veya *onların değerlerinin genel ölçüsü*, malların bu elementleri ve onların bir malda diğer bir mala göre büyüklüğü arasındaki rasyo ile verilir. Bu ilişkiyi belirlemek ve hesaplamak bu yüzden değerin gerçek ölçüsünü belirlemektir.".

Ek E[1]

Sermaye Kavramı

Sermayenin sadece sınıflandırılmasında değil fakat aynı zamanda tanımlanmasında da çok sık yapılan yanlış, *iktisadi* bakış açısı yerine *teknik* bakış açısına önem verilmesinden kaynaklanır. (Bu uygulamaya karşı aynı zamanda bakınız; J. F. E. Lotz, *Handbuch der Staatswirthschaftslehre*, Erlengen, 1983, I, 60 vd. ve F. B. W. v. Hermann, *Staatswirthschaftliche Untersuchungen,* München, 1874, ss. 221 vd.) Malların üretim araçları ve tüketim malları olarak sınıflandırılması (daha yüksek sıradaki mallar ve birinci sıradaki mallar) bilimsel olarak doğru kabul edilir, fakat *zenginliğin* sermaye ve sermaye dışı olarak sınıflandırılması ile uyuşmaz. "Sermaye" kavramını düzenli bir gelir getiren bütün zenginlik maddeleri olarak kullananların düşünceleri bana aynı derecede savunulması imkansız gibi görünür. Zira eğer zenginlik kavramı *emek gücünü* içine alacak şekilde abartılırsa ve eğer gelir kavramı tüketim mallarının sahiplerine verdiği hizmetleri içine alacak şekilde genişletilirse (bakınız; Hermann, *op.cit.*, ss. 582 vd. ve G. v. Schmoller, "Die Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprincipien der Steuerlehre", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, XIX (1863), 53 vd. ve 76 vd.), bu doktrinin tutarlı bir şekilde genişletilmesi *emek gücünün* (halihazırda bakınız; N. F. Canard, *Principes d'economie politique*, Paris, 1840, s. 9 ve J. B. Say, *Cours complet d'economie politique pratique*, Paris, 1840, s. 144), *toprağın* (bakınız; Ehrenberg, *Die Staatswirthschaft nach Naturgesetzen*, Leipzig, 1819, s. 13; J. A. Oberndorfer, *System der Nationalökonomie Landshut*, 1822, s. 207; "Lord Lauderdale on Public Welath", *The Edinburgh Review*, IV, no.8, [July, 1804], 364; Hermann, *op. cit.*, ss. 221 vd.; ve L. v. Hasner, *System der politischen Oekonomie,* Prague, 1860, s. 294) ve nihayet aynı zamanda bütün dayanıklı tüketim mallarının (Hermann, *op.cit.*, ss. 225-226) sermaye olarak isimlendirilmesi gerektiği şeklinde bir önermeye götürür.

[1] Bölüm III Kısım 3'e ek. Bölüm III'teki 15. nota bakınız. –Çevirmenler.

Bununla birlikte doğru bir şekilde anlaşıldığında, sermaye sadece, bizim gelecek zaman dilimleri için şimdi sahip olduğumuz ve mahiyetini ve iktisadi karakterini mevcut çalışma metni içinde uzun uzadıya tartıştığım kullanımlar için uygulanma yeteneğinde olan iktisadi mal miktarlarından oluşur. Bu, aşağıdaki koşulların eşanlı olarak karşılanmak zorunda olması anlamına gelir: (1) iktisadi bir bireyin gerekli iktisadi mal miktarlarının kontrolüne sahip olduğu zaman dilimi, bir üretim sürecinin (iktisadi anlamda) gerçekleşmesine izin vermeye yetecek uzunlukta olmalı; ve (2) mevcut malların miktarları ve türleri, iktisadi bireyin onlar vasıtasıyla daha düşük sıradaki malların üretimi için gerekli olan daha yüksek sıradaki tamamlayıcı malların kontrolüne doğrudan veya dolaylı sahip olacak şekilde olmalı. Bundan dolayı iktisadi bireyin kısa dönemler için sahip olduğu veya üretkenlikleri kaybolan miktarlardaki, türlerdeki veya biçimlerdeki iktisadi mallar sermaye değildir.

Bir taraftan sermaye ve diğer taraftan gelir sağlayan (toprak, binalar v.b) zenginlik maddeleri arasındaki en önemli farklılık, ikincisinin hem mal karakteri hem de iktisadi karakter işlevine sahip *somut* dayanıklı mallar olması, oysa sermayenin doğrudan veya dolaylı olarak daha yüksek sıradaki iktisadi malların (yani bu malların tamamlayıcı miktarlarının) bir ***kombinasyonunu*** ifade etmesidir. Ki bu daha yüksek sıradaki malların işlevleri de iktisadi karaktere sahiptir ve bu yüzden gelir getirirler. Fakat onların verimliliği, doğası itibariyle sermaye olmayan dayanıklı mallardan oldukça farklıdır. Sermaye teorisinde ortaya çıkan hemen hemen bütün teorik zorluklar, sermaye kavramının yukarıdaki iki gelir kaynağını içerecek şekilde ele alınması konusunda dilde yaşanan karışıklıktan kaynaklanabilir.

Gelişmiş ticari koşullar altında sermayenin genellikle para cinsinden hesaplanması veya aynı zamanda çoğu kez ona ihtiyaç duyan kişiler için uygun para biçiminde önerilmesi gerçeği, sermayenin günlük yaşam içinde bir para toplamı olarak yorumlanmasıyla sonuçlandı. Bu sermaye kavramının çok dar olduğu ve sermayenin belli bir biçiminin ön plana çıkarıldığı açıktır. Diğer taraftan karşıt hata, parasal sermayeyi kesinlikle gerçek sermaye olarak görmeyen fakat sadece onun temsili olarak görenler tarafından yapıldı. Bu iki görüşten birincisi, sadece parayı "zenginlik" olarak gören merkantilistlerin görüşüne benzer. İkinci görüş ise merkantilizme muhalefetlerinde çok ileri giden bir kısım iktisatçının görüşüdür ki, para toplamını gerçek zenginlik olarak bile kabul etmezler. (Daha sonraki yazarlar arasında özellikle bakınız; Michel Chevalier, *Cours d'economie politique*, Paris, 1866, III, 584 vd. ve H. C. Carey, *Principles of Social Science*, Philadelphia, 1858, II, 337.) Realitede parasal sermaye, sadece özellikle ileri ticari koşullar altında kullanımı uygun olan bir sermaye biçimidir. (Bakınız; H. Brocher, "Zwei Worte über Kapital und Geld", *Jahrbücher für Nationallökonomie und Statistik*, VII (1866), 33-37.) Karl Knies bu gerçeği *Die politische Oekonomie vom Stand-*

punkte der geschichtlichen Methode (Braunschweig, 1853, s. 87) isimli eserinde en etkili bir şekilde vurgular: "Wir finden bei allen einzelnen Nationen in sofern eine Anologie der Entwicklung, als überall das Capital seine wirtschaftliche Kraft erst nach der Einführung und der verbreiteteren Anwendung des Metallgeldes stärker entwickeln, seine ausgedehntere Macht erst auf den höheren Culturstufen entfalten kann".[1] Para elbette sermayenin bir elden diğerine transferini ve özellikle aynı zamanda sermaye mallarının transferini ve sermayenin arzu edilen biçime (arzu edilen bir şekilde kullanılması) dönüşümünü kolaylaştırır, fakat para kavramı sermaye kavramına bütünüyle yabancıdır. (Bakınız, E. Bührüng, "Kritik des Kapitalbegriffs und seiner Rolle in der Volkwirthschaftslehre", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, V [1865], 318-343 ve F. Kleinwächter, "Beitrang zur Lehre vom Kapitale", *ibid.*, IX [1867], 369-421).

[1] Bölüm V'e ek. Bölüm V'in 1. notuna bakınız. –Çeviemenler.

Ek F[1]

Mübadelede Denklik

Bir mübadelede malların miktarlarını eşitlikler olarak görme yanlışı Aristotle kadar eskiye dayanır. Aristotle der ki "alım veya satımda birisinin sahip olduğundan daha fazlasını elde etmek kazanç, daha azını elde etmek kayıp olarak isimlendirilir ... fakat ne daha çok ne de daha az elde etmedikleri fakat tam olarak kendilerine ait olanı elde ettikleri zaman, onlar kendilerinin olana sahip olduklarını ve ne kaybettiklerini ne de kazandıklarını söylerler" (*Ethica Nicomachea*, v. 5. 1132^b, 13-18). Devamında der ki: "Eğer, öyleyse, öncelikle malların oransal eşitliği varsa ve sonra karşılıklı faaliyet gerçekleşirse, bahsettiğimiz sonuç başarılacaktır. Ve bu oran, mallar her nasılsa eşit olmadığı sürece başarılmayacaktır" (*ibid.*, 1133^a, 10-26). Benzer bir görüş Geminiano Montanari (*Della moneta*, in *scittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-5, III, 119 vd.) tarafından ifade edilir. François Quesnay (*Dialogue sur les travaux des artisans*, reprinted in E. Daire (ed.), *Physiocrates*, Paris, 1846, s. 196) der ki, "le commerce n'est qu'un échange de valeur pour valeur égale". Aynı zamanda bakınız; A. R. J. Turgot, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, reprinted in *Qeuvres de Turgot*, ed. By F. Schelle, Paris, 1913-23, II, 555; G. F. Le Trosne, *De l'intérét social*, Paris, 1777, s. 33; Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Caueses of the Wealth of Nations*, Modern Library Edition, New York, 1937, s. 33; David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, ed. By E. C. K. Gonner, London, 1891, s. 11; ve J. B. Say, *Cours complet d'économie politique pratique*, Paris, 1840, I, 303 vd.

1776 yılına kadar geriye gittiğimizde, ilk olarak E.B.de Condillac'ın, her ne kadar nedenleri tek taraflı olsa da, bu görüşe karşı çıktığını görürüz (*Le commerce et le gouvernement*, reprinted in R. Daire (ed.), *Mélanges d'économie politique*, Paris, 1847, I, 267). Say'ın Condillac'a karşı ileri sürdüğü itirazlar (Say, *op.cit.*, ss. 305-306), Condillac'ın zihnindeki kullanım değeri (Condillac, op. Cit., s.250)

[1] Bölüm V'e ek. Bölüm V'in 1. notuna bakınız. –Çevirmenler.

ve Say'ın zihnindeki mallar arasındaki bir eşitlik anlamındaki mübadele değeri arasındaki kafa karışıklığına dayanır. Karışıklık, "*valeur*" kelimesinin Condillac tarafından uygun olmayan bir şekilde kullanılmasına bağlı gibi görünür. Theodor Bernhardi İngiliz fiyat teorilerine etkili bir eleştiri yöneltti (*Versuch einer Kritik der Gründe die für grossen und kleines Grundeigenthum angeführt werden*, St. Petersburg, 1849, ss. 67-236). Son zamanlarda, daha önceki fiyat teorileri H. Roesler ("Zur Theorie des Preises", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, XII [1869], 81-138) ve Johann Komorzynski ("Ist auf Grundlage den bisherigen wissenschaftlichen Forschung die Betimmung den natürlichen Höhe der Güterpreise moglich?", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissensschaft*, XXV [1869], 189-238) tarafından ayrıntılı bir şekilde eleştirildi. (Aynı zamanda bakınız; Karl Knies, "Die nationalökonomische Lehre vom werth", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, XI [1855], 467.)

Ek G[1]

Kullanım Değeri ve Mübadele Değeri

Theador Bernhardi (*Versuch einer Kritik der Gründe die für grosses und kleines Grundeigenthum angeführt werden*, St. Petersburg, 1849, s. 79) Aristotle'nin *Politics* (i.6) isimli eserinde kullanım değeri ve mübadele değeri arasındaki farklılıktan zaten bahsettiğini ve Adam Smith'in bu iki kavram arasında Yunan filozoftan bağımsız olarak ayırım yaptığı konusunun son zamanlarda çok sık belirtildiğini söyler. Buna karşılık Adam Smith'in ünlü pasajının büyük bir kısmının (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Modern Library Edition, New York, 1937, s.28), John Law'un *Money and Trade Considered*, London, 1720, s.4'teki bir pasajı ile hemen hemen kelimesi kelimesine aynı olduğu belirtilmelidir. Üstelik, A. R. J. Turgot ("Valeurs et Monnaies" in *Oeuvres de Turgot*, ed. By G. Schelle, Paris, 1913-23, III, 86-93) sadece kullanım değeri ve mübadele değeri (*valeur estimative* ve *valeur échangeable*) arasında keskin bir ayırım yapmakla kalmaz, fakat sorunu ayrıntılı bir şekilde inceler. Aynı zamanda doktrin tarihi için Adam Smith'in ünlü hocası İskoç ahlak filozofu Francis Hutcheson'un çalışmasındaki bir pasaj da önemlidir. Nitekim bu pasajta, her ne kadar Smith tarafından kullanılan terminolojide yer almasa da, kullanım değeri ve mübadele değeri arasında bir fark bulunabilir. (F. Hutcheson, *A System of Moral Philosophy*, London, 1755, II, 53 vd.; aynı zamanda bakınız, John Locke, "Some Considerations of the Consequences of Lowering the Interest and raising the Value of Money", in *The Works of John Locke*, London, 1823, V, 34 vd.; ve G. F. Le Trosne, *De l'intérêt social*, Paris, 1777, ss. 7-8).

Daha sonraki zamanlarda, Ek D'de bahsedilen ve değer teorisi ile özel olarak ilgilenen birçok yazar – Friedländer, Knies, Schäffle, Roesler- kullanım değeri ve mübadele değeri arasındaki farklılıkla uzun uzadıya ilgilendiler. Diğer bahsedilmesi gerekenler, Otto.Michaelis, "Das Kapitel vom Werthe", *Vierteljahrschrift für*

[1] Bölüm VI'ya ek. Bölüm VI'nın 2. notuna bakınız –Çevirmenler.

Volkswirthschaft und Culturgeschichte, I (1863), 1-28; A. Lindwurm, "Die Therie des Werthes", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, IV (1865), 165-218; Julius v. Soden, *Die Nazional-Oekonomie*, Leipzig, 1805-10, I, 38 vd. ve IV, 23 vd.; Gottlieb Hufeland, *Neue Grundlegung der Staatswirthschaftkunst*, Wien, 1815, I, 95 vd.; Henri Storch, *Cours d'économie politique*, St. Petersbourg, 1815, 57 vd.; J. F. E. Lotz, *Handbuch der Staatswirthschaftslehre*, Erlangen, 1837, I, ss. 21 vd.; Karl Rau, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Heidelberg, 1847, ss. 73 vd.; Theodor Bernhardi, *op.cit.*, ss.67ff; Wilhelm Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, Twentieth Edition, Stuttgart, 1892, ss. 9-16; Karl Thomas, *Theorie des Verkehrs*", Berlin, 1841, s.11; ve L. Stein, *System der Staatswissenschaft*, Stuttgart, 1852, I, 168 vd., olarak sıralanabilir.

Belki de iktisadın felsefi temellerine nüfuz etme konusundaki Alman eğilimini ve pratik anlamda İngiliz eğilimini, Alman ve İngiliz yazarları tarafından yazılan değer teorisi ile ilgili incelemelerin bir mukayesesinden daha iyi hiçbir şey açıklamaz. Adam Smith gibi, David Ricardo (*Principles of Political Economy and Taxation*, ed. By E. C. K. Gonner, London, 1891, ss. 361-369), Thomas Robert Malthus (*Principles of Political Economy*, London, 1820, s.51 ve *Definitions in Political Economy*, London, 1827, s.234) ve John Stuart Mill de (*Principles of Political Economy*, ed. By W.J. Ashley, London, 1909, ss. 436-437) kullanım değerini "fayda" ile eş anlamlı olarak kullanırlar. Aslında, Robert Torrens (*An Essay on the Production of Wealth*, London, 1821, s. 8) ve J. R. Mc Culloch (*The Principles of Political Economy*, London, 1830, s. 4) bile "fayda" terimini "kullanım değeri" yerine kullanırlar. Son Fransız yazarları arasında, aynı şey Frédéric Bastiat (*Harmonien économiques*, in *Oeuvres complétes de Frédéric Bastiat*, Paris, 1893, VI, 141) tarafından yapılır. Lord Lauderdale (*An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, Edinburgh, 1804, s. 12) ve N. W. Senior (*An Outline of the Science of Political Economy*, London, 1836, ss. 6 vd.) faydayı mübadele değerinin bir gerekliliği olarak kabul ederler, fakat tamamen reddettikleri bir kavram olan kullanım değeri olarak kabul etmezler. İngiltere'de mübadele değeri kavramından ne anlaşıldığı, John Stuart Mill'in aşağıdaki pasajında en iyi şekilde anlatılır (*op. cit.*, s. 437): "Değer ve fiyat kelimeleri ilk politik iktisatçılar tarafından eşanlamlı olarak kullanıldı hatta Ricardo tarafından bile her zaman bir ayırım yapılmaz. Fakat en titiz modern yazarlar, tek bir fikir üzerine boş yere iki doğru bilimsel kelime kullanmaktan kaçınmak için, bir şeyin değerini paraya cinsinden ifade etmek için fiyatı kullandılar; onun için mübadele edilecek para miktarı... bir şeyin değeri veya mübadele değeri, onun genel satın alma gücü (biz, bu yüzden, anlayacağız); onun kontrolüne sahip olmak genelde satın alınabilir ticari mallardan vazgeçmektir".

Ek H[1]

Ticari Mal Kavramı

Alman ticaret kanununda bile "ticari mal" terimi teknik anlamda değil popüler anlamda kullanılır. Bu yüzden biri, bu kanunda "ticari mal" kelimesi yerine bazen "mal" (365, 366 ve 367. Maddeler), "obje" (349 ve 359. Maddeler), veya "taşınabilir nesne" (272., 301. ve 342. Maddeler) kelimelerinin kullanıldığını görür. 271. Madde "Ticari malların, veya diğer taşınabilir nesnelerin, veya menkul kıymetlerin ticarete konu olduğuna...." işaret eder. *Gayri menkul* ve *emek hizmetlerinin* ticari mallar olduğu Alman Ticaret kanununda asla göz önüne alınmaz. Firmalar da dahil edilmez. 23. Maddeye göre, diğer bütün "ticaret dışı konular" gibi, firmalar, firma ismi taşıyan işletmeden başka yasal bir anlamda katiyyen ticari mal olamaz. Alman ticaret kanununda, *gemiler* ticari mal olarak düşünülmez (Madde 67), fakat diğer muhtelif kanunlarda onlar "taşınabilir şeyler" olarak mütaala edilir ve ticari mal karakteri kazanabilir (bakınız; L. Goldschmidt, *Handbuch des Handelsrechts*, Erlangen, 1868, I, 527). Goldschmidt ticari mal kavramı ile ilgili hukuk literatürünü tartışır, (*ibid.*, s.525), fakat terimle ilgili kendi tanımı, üreticiler tarafından satışa hazır halde muhafaza edilen malları dışta bıraktığı için hukuki bakış açısından çok dardır. (*ibid.*, I, 298). Roma hukuk kaynaklarında, "merx", "res promerclis", "mercatura" vb. terimler, bazen ticaret objeleri ile ilgili daha dar anlamda ve bazen satışa sunulan şeylerle ilgili daha geniş anlamda kullanılır. (L. 73, §4, Dig. de Legat. 32, 3; L. 32, §4, Dig. de aur. arg. 34, 2; L. 1, pr. §1, Dig. de cont. Emt. 18,1; L. 42, Dig. de fidejus. 46, 1). Avusturya Medeni Kanunu ticari malları alacak haklarından ayırır (Madde 991).

Birkaç istisnayla, ticari mal teorisi İngiliz, Fransız ve İtalyan yazarlar tarafından bağımsız bir şekilde incelenmedi. "Mal", "*merchandises*", "*merci*" vb. kelimeler hemen hemen daima teknik anlamda değil, fakat "ticaret maddeleri", "satın alınabilir mallar" olarak popüler anlamlarda ve son derece heteredoks biçimde

[1] Bölüm VII'ye ek. Bölüm VII'nin 3. ve 4. notlarına bakınız. –Çevirmenler.

kullanılır. *Ticari mallar* çoğu kez *emek hizmetlerinin* ve *paranın* zıttı oldu (Jacques Necker, *Sur la législation et le commerce des grains*, Paris, 1775, ss. 52-53; Antonio Genovesi, *Lezioni di economia civile*, in *Scrittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-5, XV, 254). Onlar düzenli olarak taşınamayan mallarla karşılaştırıldı (Horace Say, "Marchandises", in Ch. Coguelin and Guillaumin, eds., *Dictionnaire del'économie politique*, Paris, 1873, II, 131) ve bazen endüstride ham maddelerin (François Quesnay, *Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole*, reprinted in E. Daire, ed., *Physiocrates*, Paris, 1846, s. 98) veya tüketim maddelerinin (*denrées*) (Dutot, *Réflexions politiques sur les finances et le commerce*, ed. By Paul Harsin, Paris 1935, I, 72) zıttı ürünler olarak tanımlandı. Diğer taraftan, Montesquieu "marchandises" terimini "*denrées*" anlamında kullanır (*De l'esprit des lois*, in *Oeuvres Complétes de Montesquieu*, ed. By E. Laboulaye, Paris, 1877, V. 12.). Thomas Mun'un çağdaşı olan Lewes Roberts "tüccarların üzerinde görüştükleri ve alışveriş yaptıkları nesneleri" ticari eşyalar olarak tanımlar ve "ticari eşyaları"; "satılacak eşya" ve "para" olarak ikiye ayırır (*The Merchants Map of Commerce*, Third ed., London, 1677, ss. 6-7). Fransız Akademi Sözlüğü (Institut de France, *Dictionnaire de l'Académie Française*, Sixth ed., Paris, 1835, II, 165) "ticari malları" " ce qui se vend, se débite, soit en gros, soit en détail, dans les boutiques, magasins, foires, marchés, etc."[2] olarak tanımlar.

Bundan dolayı, ticari malları daha geniş bilimsel anlam içinde ifade etmek bir ihtiyaç olarak ortaya çıktığı için, aşağıdaki gibi dolambaçlı ve gereksiz kelimeler kullanılır: "Quantité â vendre" (Necker), "superflu autant qu'il peut étre échangé" (Forbonnais), "sonunda onları kullanacak olanların eline ulaşmayan şeyler" (Adam Smith), ve "cio que soprabonda in alcuni per sussistere essi stessi, e ch'essi passano ad altri"[3] (Ortes). Henüz 1776 kadar erken, E. B. de Condillac (*Le commerce et le gouvernment*, reprinted in E. Daire, ed., *Mélanges d'économie politique*, Paris, 1847, I, 261) "ticari eşyaları" " ces choses qu'on offre d'échanger" olarak tanımladı ve böylece aşağıdaki tanımı yapan Henri Storch'un (Fransızca yazan) habercisi oldu: "Les choses destinées â l'échange se nomment marchandises", (*Cours d'économie politique*, St. Petersbourg, 1815, I, 82).

Alman yazarlar arasında Justi, Büsch, Sonnenfels, ve Jakob "ticari mal" kelimesini yine populer anlamı içinde kullanırlar. Julius v. Soden "ticari malları" "bütün üretim materyalleri" olarak tanımlar (*Die Nazional-Otekonomie*, Leipzig, 1810, IV, 96) ve bütün hammaddeleri ve imal edilmiş ürünleri "üretim materyalleri" içinde kabul eder (*ibid.*, s.17). Gottlieb Hufeland'ın tanımı da oldukça geniştir: "Waare [ist] alles ... was ... weggegeben, besonders für etwas anderes weggegeben, wender kann"[4] (*Neue Grundlegung der Statswirthschaftskunst*,

[2] "Toptan veya perakende, dükkanlarda, mağazalarda, fuarlarda, pazarlarda vb. satılan veya arz edilen şey".

[3] "Bir kişinin hayatını idame ettirmesi için gereksiz olan ve diğer kişilere verdiği şey".

[4] "Bir ticari mal, özellikle mübadelede başka bir şey karşılığında birisine verilebilen herhangi bir şeydir".

Wien, 1815, II, 15). Karl H. Rau, ticari malları " Vorräthe von Gütern, welche zum Tausche bereit liegen"[5] (*Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Heidelberg, 1847, s.164) olarak tanımladığında Storch tarafından yapılan tanımı benimser. O, toprağın ticari bir mal olabileceğini ve para her ne kadar böyle bir ticari mal olmasa da paranın yapımında kullanılan malların ticari mal olduğunu ilaveten söyler (*ibid.*, s. 336 ve s.537). Rau'nun "mal" kavramı ile ilgili genel bakış açısından, onun sadece maddi malları ticari mallar olarak gördüğü açıktır. Hemen hemen Rau'nun görüşlerine paralel olanlardan birisi Karl Murhard'dır (*Theorie des Handels*, Göttingen, 1831, s. 22). Karl S. Zachariä (*Vierzig Bücher vom Staate*, Heidelberg, 1832, V, part I, 2) ticari mal kavramını aynı zamanda toprağı içine alacak şekilde genişletir. Oysa Eduard Baumstark (*Kameralistische Encyclopädie*, Heidelberg, 1835, s.450) kavramı tekrar taşınabilir mallarla sınırlandırır ve ayrıca belli bir derecede pazarlanabilir olan malın ticari mal olarak sınıflandırılmasında ısrar eder. Böylece o, Fulda, Lotz, Schön ve Hermann'ın çalışmalarında tekrar hakim olan popüler ticari mal kavramına yaklaşır.

A.F. Riedel ve Wilhelm Roscher bilimsel ticari mal kavramını yeniden tespit ettiler. Riedel bir ticari malı "die zum Tausch oder Verkauf bereit liegenden Güter"[6] (*Nationalöconomie*, Berlin, 1838, s.336) olarak tanımlar. Roscher bir ticari malın "jedes zum Vertauschen bestimmte Gut"[7] olduğunu söyler, ancak "iktisadi malı" kasteder (*Grundlagen der Nationalökonomie*, Stuttgart, 1892, s. 277 ve s. 4). Bu iki yazarın öncülüğü, H. v. Mangoldt (*Grundriss der Volkswirthschaftslehre*, Stuttgart, n.d., s. 45); ticari malları "für den Verkehr überschüssige Gütern"[8] olarak tanımlayan Karl Knies ("Ueber die Geldentwerthung und die mit ihr in Verbindung gebrachten Erscheinungen", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, XIV, 1858, 266); ticari malları "Tauschwerthe und zum Tausch bestimmte Güter"[9] olarak tanımlayan H. Rentzsch (Article "Waare" in *Handwörterbuch der Volkswirthschaftsletre*, Leipzig, 1870, s.1042); ve aynı zamanda özellikle "soyut ticari stoklar" kavramını çoğunlukla "ticari mal stokları" ve "nakit fonlar" olarak iki alt gruba ayırarak genişleten Leopold v. Hasner (*System der politischen Oekonomie*, Prag, 1860, ss. 288 ve 302 vd.) tarafından takip edilir.

Ticari malları ürünler olarak kabul eden düşünceye bağlı son yazarlar arasında bahsedilmesi gerekenler şunlardır: bir ticari malı "jedes product welches in der Handel kommt" olarak tanımlayan J. C. Glaser (*Die allgemeine Wirthschaftslehre*, Berlin, 1858, s.115); ticari malları "die für den Umlauf bestimmten oder im

[5] "Mübadele için hazırda tutulan mal stokları".

[6] "Mübadele veya satış için hazır tutulan mallar".

[7] "Satış için düşünülen her mal".

[8] "Ticaret için düşünülen artık mallar".

[9] "Satış için ayrılan değerler ve mallar".

Umlauf befindlichen producte"[10] (*Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Rostock, 1864, s. 217) olarak tanımlayan Hermann Roesler; ve ticari mallar terimini "die einzelnen zum Tausch bestimmten Produkte"[11] olarak tanımlayan H. V. Scheel (Der Begriff des Geldes in seiner historisch-ökonomischen Entwickelung", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, VI, [1866], 15).

L. v. Stein ticari mal terimini aynı zamanda "das einzelne Product der Unternehmung, als selbstständiges Gut dargestellt"[12] (*Lehrbuch der Volkswirthschaft*, Wien, 1858, s. 152) anlamında kullanır. Halen, önemli sayıdaki çok saygın bilim adamı ticari mal *kelimesini* tekrar popüler anlamı içinde kullanmaya başladı. Ticari malları hizmetlerle karşılaştıran Bruno Hildebrand ve A. E. F. Schäffle (Bruno Hildebrand, "Naturalwirthschaft, Geldwirthschaft, und Creditwirthschaft, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, II [1864], 14, ve A. E. F. Schäffle, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft*, Tübingen, 1873, II, 124-126) diğerleri arasındadır. Fakat bilimsel ticari mal *kavramı* kaybolmadı. Schäffle, popüler anlamdaki ticari mallar ve bilimsel anlamda ticari mallar arasında keskin bir ayırım yapar ve ikincisini "mübadele edilebilir maddi mallar" (*ibid.*, II, 142 ve çeşitli yerlerde) olarak isimlendirir.

Diğer bir çok teorisi gibi, T. A. H. Schmalz'ın ticari mal doktrini de çok özeldir. Para ve ticari mallar arasındaki ilişki ile ilgili yanlış bir anlayıştan dolayı, ticari malları dar anlamdaki tüketim mallarıyla karıştırır ve bu yüzden bu çalışmada verilen bilimsel ticari mal kavramının tam olarak karşısında yer alır (*Staatswirthschaftslehre in Briefen*, Berlin, 1818, I, 63 vd.).

[10] "Dolaşımdaki veya dolaşım için tahsis edilen ürünler".

[11] "Ticaret için düşünülen çeşitli ürünler".

[12] "Bir teşebbüsün bağımsız bir mal olarak ortaya çıkan her ürünü".

Ek I[1]

Para ile İlgili İşaretler

Eski standart Almanca'da "*scaz*" terimi genellikle bizim para kelimesinin yerini tutar. Got dilinde "*skatts*" kelimesi kullanılır, bununla birlikte Ulpilas αργψριου kelimesini (ki Mark, 14, 11 içinde görünür, orada genelde paraya işaret eder) "*faihu*" (sığır, para) olarak tercüme eder. Eski standart Almanca "*gelt*" kelimesi, Latince "*aes*" kelimesinin bir çevirisi olarak onuncu yüzyıl İncil lügatinde "ödeme", "fidye" veya "para cezası" anlamında bulunabilir. Diğer taraftan, eski İskandinav dilindeki "*giald*" kelimesi, zaten günümüzdeki para terimi anlamında yaygın olarak kullanıldı. Ortaçağ standart Alman dilindeki "gelt" terimi "ödeme" (ödeme türü ve objesi), "zenginlik", veya "geliri" göstermek için mutat olarak kullanıldı, fakat aynı zamanda günümüzdeki "para" anlamında da sık sık kullanıldı. Örneğin Hugo von Langenstein tarafından *Martina* isimli eserde (ed. By Adelbert von Keller, *Bibliothek des Litterarischen Vereins in Stuttgart*, Stuttgart, 1856, XXXVIII, 543) "*ze gelte keren*" (paradaki ölçü) formunda kullanır; ve Peter Suchenwirt tarafından, *Werke* isimli eserde[ed. By Alois Primisser, Wien, 1827, ss.29, 115 ve devamı, özellikle, s.329). (Bakınız; E. G. Graff, *Althochdeutscher Sprachschatz*, Berlin, 1838, IV, 191; G. F. Benecke and Wilhelm Müller, *Mittelhochdeutsches Wörterbuch*, Leipzig, 1854, I, 522 vd.; Lorenz Diefenbach, *Vergleichendes Wörterbuch der gothischen Sprache*, Frankfurt am Main, 1851, II, 403).

Diğer toplumların parayı nasıl gösterdikleri konusu üzerinde düşünmek ilginçtir. Yunanlılar, Yahudiler ve keza konuşma dilinde Romalılar, gümüş kelimesini (αργψριου, *keseph*, *argentum*) para için kullandılar. Günümüzde Fransızlar böyle kullanırlar (argent). İngilizler, İspanyollar ve Portekizliler ve diğer bir konuşma biçimi içinde Yahudiler, Yunanlılar ve Fransızlar da parayı göstermek için madeni para anlamındaki kelimeleri kullanırlar (*money*, *moneda*, *moeda*, *maoth*, *νομισα*, *monnaie*). İtalyanlar ve Ruslar, parayı göstermek istediklerinde genelde

[1] VIII.Bölüm,Kısım 1'e ek. VIII. Bölümün 5. notuna bakınız. –Çevirmenler.

parasal maden parçalarından (*denars*) bahsederler ve aynısı alternatif konuşma biçimi içinde İspanyolca ve Portekizce için de doğrudur. Polonyalılar, Çekler ve Slovenler parayı ufak bakır paralarla, yani parasal maden parçaları (*pienadze*, *penize*, *penize*) ile ifade ederler ve Hırvatlar, Boşnaklar ve Dalmaçyalılar da aynısını yaparlar. Danimarkalılar, İsveçliler ve Macarlar da, parayı ifade etmek istedikleri zaman parasal maden parçalarından, yani bakır paralardan bahsederler. Araplar aynısını yaparlar, çünkü onların para ile ilgili "*fulus*" kelimesi aslında "madeni paralar" anlamındadır. Yukarı Nil bölgesinde varlığını sürdürmekte olan Bari dilinde, "*naglia*" kelimesi para anlamında olduğu gibi cam boncuk anlamına da gelir (Friedrich Müller, "Die Sprache der Bari", *Sitzungsberichte der Kaiserlichen Akademie der Wissenschaften zu Wien*, *Philosophisch-Historische Classe*, XLV [1864], 117). Nubiyanlar arasında madeni para, harflerle işaretlenmiş istiridye kabuğu anlamına gelen "*shonqir*" (yani, harflerle basılmış istiridye kabuğu-parabasımı!) olarak isimlendirilir.

Çoğu dilde, ilk mübadele aracı olan sığır ve paranın ifade edilme biçimleri arasında bir ilişki vardır. Eski İskandinav dillerinde "*naut*" kelimesi hem inek hem de para anlamına gelir. Eski kuzey Flemenk halklarından birisi olan Frizyalılarda "sket" kelimesi hem sığır hem de para anlamında kullanılır. Gotlarda "*faihu*", Anglo-Saksonlarda "*feoh*", Northumbrianlarda "feh" ve diğer bütün Alman lehçelerinde bunun yerini tutan ifadeler birbirinin yerini tutacak şekilde sığır, zenginlik, para vb. şeyleri göstermek için kullanıldı (Bakınız, Wilh. Wackernagel, "Gewerbe, Handel und Schifffahrt der Germanen", *Zeitschrift fiir deutsches Alterthum*, IX, 1853, 549, 101 not.; Diefembach, *op.cit.*, I, 350 vd. ve II, 758; ve Richard C. Trench, *A Select Glossary of English Words Used formerly in Senses Different from their Present*, London, 1873, s.30 içinde ilginç bir not). Lex Frisionum, *Additio Sapientium*, Tit. X (in *Monumenta Germaniae Historica*, Hannover, 1863, XV, 695) içinde biz "equum ... vel quamlibet aliam pecuniam"[2] şeklinde bir ifadeyi okuruz; ve *Glossa Cassellanae* içinde "pecumia fihu" şeklinde bir ifadeyi okuruz (in Johann Georg Eckhart, *Commentarii de Rebus Franciae Orientalis et Episcopatus Wireeburgensis*, Frankfurt, 1729, I, 853-855). Eski Slavca'da "sığır" anlamındaki "*skotum*" kelimesi, Litvanya dilinde küçültücü biçimde gümüş para anlamında "*skatikas*" veya "*skatiks*" kelimesi olarak kullanılır (bakınız; Georg H. F. Nesselmann, *Vörterbuch der littauischen Sprache*, Königsberg, 1850). *Pecus* (sığır) kelimesinden, Latince kelimeler *pecunia*, *peculium* vb.kelimelerin türediği sık sık belirtildi. Benzer şekilde, Julius Pollux'un bahsettiği bir efsane çoğu kez delil olarak aktarılır. Çünkü bu efsaneye göre Atinalıların ilk parası βovξ olarak gösterilir ki βovξ επιγλωττζ darbımeselinde korunduğu söylenilir. Dekaboion, tessaraboion ve hekatomboion terimlerinin de para miktarlarını göstermeye yarayan terimler olduğu bilinmektedir. Bu terimlerin bir zamanlar var olan sığır paradan

[2] "Bir at veya diğer bir parasal ödeme".

çıkmadığı, fakat bir hayvan işareti taşıyan ilk madeni paradan çıktığı şeklindeki görüş, halihazırda Pollux ve Plutarch'ın yazılarında bulunabilir. Daha sonra Beulē ve diğerleri tarafından yeniden gündeme getirildi. Fakat ben geleneksel bir sığır standartından madeni bir standarta tedrici bir geçişin olduğu şeklindeki görüşün daha doğru olduğunu düşünme eğilimindeyim. Bir hayvanın maden cinsinden değeri orijinal olarak yeni paranın temel ölçü birimini oluşturdu ve bundan dolayı hayvanların miktarlarını gösteren terim madeni paralara ve bu gibi para miktarlarına aktarıldı.

Sığır ve para kavramları Arapça'da da birbiriyle ilişkilidir. Tekil anlamda "*mâl*" kelimesinin mülkiyeti veya sığırı ifade etmesi ve çoğul anlamda "*amwâl*" kelimesinin zenginliği veya parayı ifade etmesi gerçeğinde bunun kanıtı vardır. (Bakınız; Georg W. Freytag, *Lexicon Arabico-Latinum*, Halle, 1837, IV, 221; ve Maninski, s.4225).[3]

[3] Bu referansı doğrulayamadık. -Çevirmenler.

Ek J[1]

Paranın Orijini İle İlgili Teorilerin Tarihçesi

Antik çağın büyük düşünürleri ve daha sonraki zamanlardan günümüze kadar geçen uzun zaman dilimi içinde onları izleyen en seçkin bilim adamları, onlarla ilgili doğrudan gerekliliklere sahip olmayan veya gereklilikleri zaten tam olarak karşılanmış olan kişiler de dahil herkes tarafından bir miktar malın (madeni para biçiminde altın ve gümüş, medeniyet gelişirken) mübadelede diğer bütün ticari mallar karşılığında gönüllü olarak kabul edildiği şeklindeki yeni gerçeğin açıklanmasına, bilimimizin herhangi diğer bir probleminden daha fazla ilgi duydular. En sıradan zekadaki bir kişi, bir malın sahibinin onu mübadelede kendisi için daha faydalı olan bir mal için vereceğini anlar. Fakat bütün bir toplumun her iktisadi bireyinin ticari mallarını küçük metal disklerle mübadele etmek için daha istekli olması gerekirken, genellikle sadece birkaç kişi tarafından doğrudan kullanılabilmesi zaman içindeki olağan gidişata o kadar ters bir şeydir ki F.K. v. Savigny (*Das Obligationenrecht als Theil des heutigen römischen Rechts*, Berlin, 1851-53, II, 406) kadar parlak bir düşünür için bile "anlaşılamaz" olması bizim için sürpriz olamaz. Bilimin çözmek zorunda olduğu problem böylece, genel olan ve saikleri açıkça harici olmayan beşeri davranışın açıklanmasıdır. Problemin bu iki niteliği göz önüne alındığında, söz konusu davranışın insanlar arasında bir anlaşmaya veya onların kollektif arzusunun (yasa) ifade edilmesine, özellikle darbhanede basılmış biçimde para bakımından, niçin yol açtığını anlamak kolaydır. Plato ve Aristotle bu pozisyonu alırlar. Plato parayı "mübadelenin amaçları için bir işaret" olarak isimlendirir (*Republic*, II, 371; bakınız, B. Jowett, trans.& ed., *The Dialogues of Plato*, London, Oxford University Press, 1892, III, 52). Aristotle, çok alıntı yapılan bir pasajda, paranın kendiliğinden değil, fakat yasayla uzlaşmanın sonucunda ortaya çıktığını söyler (*Ethica Nicomachea*, v. 5, 1133[a], 29-32). Bu görüşünü *Politics* isimli eserinde hatta daha açık bir şekilde ifade eder ve der ki "insanlar birbirleriyle alışverişlerinde kullanmak için ....örneğin demir,

[1] VIII. Bölüm 1. Kısıma'a ek. Bölüm VIII'in 5. notuna bakınız.-Çevirmenler.

gümüş ve benzeri bir şey üzerinde anlaşırlar", ve bunu paranın orijini ile ilgili açıklaması olarak sunar (i.9. 1257ª, 36-40).

Paranın orijini üzerine görüşleri Jüstinyen'in kanununda (L.1.Dig. de contr. Emt. 18, 1) korunan Romalı hukukçu Paulus, problemi Yunan filozoflarınkine benzer bir biçimde çözer. O, saf trampada ortaya çıkan zorluklara işaret eder ve bu zorlukların kamusal bir kurum (para) ile giderildiği kanaatinde olduğunu belirtir. Paulus "*umumi* değerlendirmenin diğer ticari mallardaki dalgalanmalardan ayrı tuttuğu bir madde seçilir, böylece ona daima istikrarlı bir itibari (nominal) değer kazandırılır. (Onun itibari değeriyle ilgili) bir işaret, toplum tarafından bu maddenin üzerine damgalandı. Bundan dolayı onun mübadele değeri, kendi maddesine değil, fakat üzerindeki nominal değere dayanır" şeklinde yazar. Böylece Paulus da paranın orijinini kamusal otoriteye bağlar.

Şimdi tanımlanan görüşlerin yanında, antik çağ yazarlarının değerli madenleri diğer ticari mallarla mukayese ederek özel niteliklerini belirlemek için izledikleri çabaları da ayrı bir yere koyabiliriz. Aristotle bu değerli madenlerin sağladığı kullanım ve taşınma kolaylığına (*Politics*, i. 9. 1257ª, 13-15) ve diğer bir yerde onların nisbi fiyat istikrarına (Ethica Nicomachea, v.5. 1133b, 13-15) işaret eder. Xenophon bile, değerli madenlerin, özellikle gümüşün, içinde pazarlanabildiği geniş miktar sınırlarını dikkatle inceler. O, demircilerin ve bakırcıların ürünlerinin veya hatta şarap veya hububatın bir pazara büyük miktarlarda ulaşmış olduğunda, fiyatlarının ciddi olarak düşeceğini, oysa gümüşün ve daha küçük derecede aynı zamanda altının daima karlı fiyatlardan mübadele edilebileceğini ileri sürer (*Ways and Means; A Pamphlet of Revenues*, in H. K. Dakyns, translator, *The Works of Xenophon*, London, Macmillan Co., 1892, II, 335-336). Değerli madenlerin dayanıklılığı ve bozulmazlığı, özellikle altının, zaten Pliny tarafından önemle belirtildi (*The Natural History*, transleted by John Bostock and H.T.Riley, London; H. G. Bohn, 1857, VI, 96-97 ve 111-112).

Ortaçağların ve on altıncı yüzyılın son derece verimli literatürü dikkatli bir şekilde Philipp Labbé tarafından toplandı (*Bibliotheca nummaria, ex Theologis, Juris consultis, Medicis, ac Philologis concinnata*, etc., Rouen, 1672). Renē Budel'in (*De monetis et re nummaria*, Cologne, 1591) ve Marquard Freher'in (*De re monetaria veterum Romanorum et hodierni apud Germanos Imperii*, Lyons, 1605) kolleksiyonları, o dönemin kayda değer bir çok yayınını ihtiva eder (Nicolaus Oresmius ve Gabriel Biel'in risaleleri dahil). Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie* (Stuttgart, 1892, ss.301-302, 6.not) isimli eserinde, büyük bir bilimsel gayretle onların bir kısmını tartıştı. Bu risaleler en çok, para basımının pratik sorunlarıyla, özellikle madeni paraların maden içeriğinin değiştirilmesi konusunda hükümdarlık hakkının mevcudiyeti ve sınırlarıyla ve bu değişimlerin halkın zenginliği üzerindeki sonuçlarıyla ilgilendiler. Bu problem, hükümet tarafından para bası-

minin sık sık suistimal edilmesinden dolayı önemli hale geldi. Bu bağlamda, bir kısım yazarlar aynı zamanda paranın orijini problemini tartışma fırsatı bulur, ki onlar düzenli olarak Aristotle'ye atıf yaparak, antik dönem yazarlarının bulguları temelinde çözüm bulurlar. Bakınız, Nicolaus Oresmius, (Nicole Oresme) (1383'te öldü), *Tractatus de origine, natura, jure et mutationibus monetarum* (ed. with a translation by L. Wolowski, Paris, 1864, s. ix ve s. xciv); Gabriel Biel (1495'te öldü), *De monetarum potestate et utilitate libellus* (in Gaspar Antonius Thesaurus, *De monetarum augmento variatione et diminutione*, Torino, 1609, s. 1, aynı zamanda İngilizce bir çeviride, *Treatise on the Power and Utility of Moneys*, translated and edited by R. B. Burke, Philadelphia, 1930, s. 19); Carolus Molinaeus, *De mutatione monetarum quaestiones duo* (in R. Budel, ed., *De monetis et re nummaria*, s. 485); Didacus Covarruvias, *Veterum numismatum collatio*, in *ibid*.,s .648; Jacobus Menochius, *Consilium*, XLIX, in *ibid*., s. 705; Rene Budel, *De monetis et re nummaria*, in *ibid*., s. 10; ve Jehan de Malestroit, *Les Paradoxes*, written in 1566 (reprinted in L. Einaudi, editor, *Paradoxes inédits du seigneur de Malastroit*, Torino, 1937, s. 97).

Bu yazarların araştırmalarında izledikleri yolu özetlersek, onların hemen hemen daima saf trampaya dayalı ticaretin güçlüklerini göstererek konuya başlarlar. Daha sonra bu zorlukların paranın devreye girişiyle nasıl aşılabileceğini gösterirler. Argümanlarında ilaveten, değerli madenlerin para olarak işlev görmesinin bilhassa uygun olduğunu önemle belirtirler, ve nihayet Aristotle'ye atıf yaparak, değerli madenlerin aslında insanların yasama faaliyetiyle para haline geldiği sonucuna ulaşırlar. (Oresmius, paranın bir "instrumentum artificialiter adinventum" *op.cit*., s.xliv, olduğunu söyler; Biel, "vel ex sui natura vel hominum istituto"[2] *op.cit*., s.2, olduğunu söyler; ve Molinaeus "inventio et institutio monetae ... est de iure gentium"[3] *op.cit*., s.486, olarak ifade eder.) Bu yazarların çoğunun para basma hakkının suistimal edilmesine karşı çıkarak yaptıkları hizmet her ne kadar övgüye değer olsa da, onlar bu yüzden paranın orijini sorununa gelince antik görüşler üzerinde düzeltme yapmadılar.

İlk İtalyan ve İngiliz yazarları bunun dışında değildir. 1588'de yazan Bernardo Dawanzati, kesinlikle Aristotle ve Paulus'un görüşlerini takip eder ve paranın orijinini devlet otoritesine dayandırır ("per legge accordata", bakınız onun *Lezione delle monete* in *Scittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-05, II, 24). Geminiano Montanani (ö. 1687), aynı görüşü benimser (*Della moneta*, in *ibid*; III, 17, 32, ve 118). Yaygın olarak okunan *The Merchants Map of Commerce* isimli eseri ilk olarak 1638'de basılan ve on yedinci yüzyıl İngiltere'sindeki ikti-

[2] "Ya kendi doğasından ya da insan tasarımından" (bakınız Gabriel Biel, Treatise on the Power and Utility of Moneys, translated and edited by R. B. Burke, Philadelphia, 1930, ss. 20-21).

[3] "Paranın bulunuşu ve kurumsallaşması ... ulusların kanunlarından çıkar."

sadi görüşleri aynı çağdaki diğer herhangi bir çalışmadan daha doğru bir şekilde temsil eden Lewes Roberts, paranın orijinini aynı kaynağa dayandırır (bakınız Üçüncü Baskının 15. sayfası, London, 1677).

On sekizinci yüzyılın ilk yarısındaki para yazarları arasında John Law, paranın orijini ile ilgili araştırmalarıyla seçkin bir yere sahiptir. Onun çağdaşı Boizard, yine paranın orijinini kamusal otoriteye dayandırıyordu ve Vauban (*Projet d'une dixme royale*, written 1707, republished in E. Daire [ed.], *Economistes financiers du XVIII'e siècle*, Paris, 1843, s. 51) ve keza Pierre Boisguillebert (*Dissertation sur la nature des richesses, de l'argent, et des tributs*, in *ibid.*, ss. 396-398) paranın gerekliliğini ticareti kolaylaştıran bir araç olarak görmenin ötesine geçmediler. Law, aksine, sözleşmeci teoriyi kesinlikle reddeder ve ondan önce hiçbir yazarın yapmadığı şekilde değerli madenlere diğer ticari mallar arasında özel bir yer vererek, değerli madenlerin para karakterinin menşeini onların özel karakteristiklerinden çıkarır. Böylece o, paranın orijini ile ilgili doğru teorinin kurucusudur (bakınız, *Money and Trade Considered*, London, 1720, ss. 4 vd.; aynı zamanda onun *Mēmoire sur l'usage des monnaies*, written 1706-07, reprinted in Paul Harsin, ed., *John Law: Oeuvres complētes*, Paris, 1934, s. 167). Paranın orijinini insanlar arasındaki bir sözleşmeyle açıklayan teoriye muhalefetinde, onu Antonio Genovesi (*Lezioni di economia civile*, in *Scrittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-05, VIII, 291-313) ve A. R. J. Tunqot (*Rēflections sur la formation et la distribution des richesses*, written in 1766, and reprinted in G. Schelle, ed., *Oeuvres de Turgot*, Paris, 1913-23, II, 558-560) izler. Law'ın değerli madenlerin para karakterinin menşeini, onların özel mahiyetine dayanarak açıklama çabası, Cesare Beccaria (*Elementi di economia publica*, in *Scrittori classici Italiani di economia politica*, Milano, 1803-05, XIX, 10-18); Pietro Verri (*Meditazioni sulla economia politica*, in *ibid.*, XXII, 13-19; ve *Sulle leggi vincolanti principalmente nel commercio de'grani riflessioni*, in *ibid.*, XXIII, 21); Turgot (*op.cit.*, II, 558-560; ve "Deuxiēme lettre à l'abbē de Cicē" in *ibid.*, I, 143 vd.); Adam Smith (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Modern Library Edition, New York, 1937, ss. 22-29); ve J. G. Busch (*Abhandlung von dem Geldsumlauf*, Hamburg, 1780, ss. 279 vd.) tarafından ele alındı ve hayranlık uyandıracak şekilde kısmen geliştirildi.

Daha sonraki yazarlar arasında aynı gelenek içinde olanlar: T. R. Malthus, (*Principles of Political Economy*, Second Edition, London, 1836, ss. 50-60); J. R. McCulloch (*The Principles of Political Economy*, Second Edition, London, 1830, ss. 129-136); John Stuart Mill (*Principles of Political Economy*, Edited by Sir W.J. Ashley, London, 1909, ss. 483-488); Melchiorre Gioja (*Nuovo prospetto delle scienze economiche*, Milano, 1815, I, 118 vd.); M. H. Baudrillart (*Manuel d'economie politique*, Fourt edition, Paris, 1878, ss. 252-262); Joseph Garnier (*Traitē d'ēconomie politique*, seventh edition, Paris, 1873, ss. 309 vd.); ve iki Alman iktisatçı, Ch.

J. Kraus (*Staatswirthschaft*, Koenigsberg, 1808, I, 61vd.) ve Aug. Fr. Lueder (*National-Industrie und Staatswirthschaft*, Berlin, 1800-04, I, 48 vd).

On dokuzuncu yüzyılın ilk onlu yıllarındaki diğer Alman iktisatçıları tarihsel araştırmaya daha az ilgi gösterirler ve paranın orijini problemi Johann A. Oberndorfer, Karl H. L. Pölitz, J. F. E. Lotz, Karl S. Zachariä ve F. B. W. v. Hermann'ın çalışmalarında hemen hemen tamamen ihmal edildi. Bu durum, bilim alanımızda tarihsel araştırmanın yeniden canlanmasıyla birlikte paranın orijini sorunu, Karl H. Rau, Johann F. G. Eiselen, Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Karl Knies ve keza bir derece daha önce Karl Murhand tarafından tekrar ele alınıncaya kadar devam etti.

Böylece buraya kadar yayınlanan monografiler, araştırmayı biraz da olsa ilerletti. Adam Muller insanların devlet kurma isteğini tartışır ve değerli madenlerin bu birliği meydana getirdiğini düşünür ve paranın orijiniyle ilgili kendi teorisi olarak bunu sunar (*Versuche einer neuen Theorie des Geldes*, Reprint Editon, Wien, 1922, ss. 78 vd.). Johann F. Hoffman (*Die Lehre vom Gelde*, Berlin, 1838, s.10) paranın orijinini yine insanlar arasındaki bir anlaşmaya dayandırır. Michel Chevalier (*La monnaie*, in *Cours d'économie politique*, Paris, 1866, III, 5) aynı şeyi yapar. Samuel Oppenheim'in monografisi, *Die Natur des Geldes*, (Mainz, 1855), her ne kadar onun önemi paranın ilk orijini ile ilgili özel bir görüş olmasından kaynaklanmasa da, mübadale aracı olan bir ticari malın orijinal ticari mal karakterini kaybetmesi ve sonunda sadece itibari bir değere sahip olması sürecinin bir açıklaması olarak daha büyük ilgiye layıktır. Bu görüşün kesin olarak aksini iddia etmek zorunda olmama rağmen, yine de bir çok seçkin iktisatçının yazılarında niçin bu hata ile karşılaştığımızı yeterli bir şekilde izah eden açıkça ifade edilmiş bir düşünceyi Oppenheim'in argümanında bulurum. Para karakterinin endüstriyel bir maden olarak, ticari mekanizmamızın pürüzsüz işleyişinden dolayı, çoğu kez iktisadi davranan insanların bilinçlerinden tamamen kaybolduğu ve insanların bu yüzden sadece bir mübadele aracı olarak onun karakterinin farkında olduğu şeklindeki gözleme işaret ediyorum. Alışkanlığın tazyiki o kadar kuvvetlidir ki, insanlar endüstriyel bir maden olarak onun karakterinin doğrudan farkında olmadıkları zaman bile, para olarak kullanılan bir madenin bu işlevi yerine getirmeye devam etmesi sağlanır. Bu gözlem tamamen doğrudur. Fakat aynı zamanda, endüstriyel amaçlara uygulanabilir bir materyal olarak paranın karakteri arızi bir durumla yok edildiğinde, bir materyalin para olarak hizmet etme yeteneğinin, keza bu yeteneğe dayanan alışkanlığın hemen kaybolacağı oldukça açıktır. İleri derecede gelişmiş ticaret koşulları altında, paranın bir çok iktisadi davranan insan tarafından sadece bir itibari değer olarak görüldüğünü kabul etmeye hazırım. Fakat, eğer endüstriyel ham maddelerin miktarları olarak madeni paraların karakteri kaybolsaydı, bu illüzyonun hemen dağılmış olacağı oldukça kesindir.

J. Kraus (*Staatswirthschaft*, Koenigsberg, 1808, I, 61vd.) ve Aug. Fr. Lueder (*National-Industrie und Staatswirthschaft*, Berlin, 1800-04, I, 48 vd).

On dokuzuncu yüzyılın ilk onlu yıllarındaki diğer Alman iktisatçıları tarihsel araştırmaya daha az ilgi gösterirler ve paranın orijini problemi Johann A. Oberndorfer, Karl H. L. Pölitz, J. F. E. Lotz, Karl S. Zachariä ve F. B. W. v. Hermann'ın çalışmalarında hemen hemen tamamen ihmal edildi. Bu durum, bilim alanımızda tarihsel araştırmanın yeniden canlanmasıyla birlikte paranın orijini sorunu, Karl H. Rau, Johann F. G. Eiselen, Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Karl Knies ve keza bir derece daha önce Karl Murhand tarafından tekrar ele alınıncaya kadar devam etti.

Böylece buraya kadar yayınlanan monografiler, araştırmayı biraz da olsa ilerletti. Adam Muller insanların devlet kurma isteğini tartışır ve değerli madenlerin bu birliği meydana getirdiğini düşünür ve paranın orijiniyle ilgili kendi teorisi olarak bunu sunar (*Versuche einer neuen Theorie des Geldes*, Reprint Editon, Wien, 1922, ss. 78 vd.). Johann F. Hoffman (*Die Lehre vom Gelde*, Berlin, 1838, s.10) paranın orijinini yine insanlar arasındaki bir anlaşmaya dayandırır. Michel Chevalier (*La monnaie*, in *Cours d'économie politique*, Paris, 1866, III, 5) aynı şeyi yapar. Samuel Oppenheim'in monografisi, *Die Natur des Geldes*, (Mainz, 1855), her ne kadar onun önemi paranın ilk orijini ile ilgili özel bir görüş olmasından kaynaklanmasa da, mübadale aracı olan bir ticari malın orijinal ticari mal karakterini kaybetmesi ve sonunda sadece itibari bir değere sahip olması sürecinin bir açıklaması olarak daha büyük ilgiye layıktır. Bu görüşün kesin olarak aksini iddia etmek zorunda olmama rağmen, yine de bir çok seçkin iktisatçının yazılarında niçin bu hata ile karşılaştığımızı yeterli bir şekilde izah eden açıkça ifade edilmiş bir düşünceyi Oppenheim'in argümanında bulurum. Para karakterinin endüstriyel bir maden olarak, ticari mekanizmamızın pürüzsüz işleyişinden dolayı, çoğu kez iktisadi davranan insanların bilinçlerinden tamamen kaybolduğu ve insanların bu yüzden sadece bir mübadele aracı olarak onun karakterinin farkında olduğu şeklindeki gözleme işaret ediyorum. Alışkanlığın tazyiki o kadar kuvvetlidir ki, insanlar endüstriyel bir maden olarak onun karakterinin doğrudan farkında olmadıkları zaman bile, para olarak kullanılan bir madenin bu işlevi yerine getirmeye devam etmesi sağlanır. Bu gözlem tamamen doğrudur. Fakat aynı zamanda, endüstriyel amaçlara uygulanabilir bir materyal olarak paranın karakteri arızi bir durumla yok edildiğinde, bir materyalin para olarak hizmet etme yeteneğinin, keza bu yeteneğe dayanan alışkanlığın hemen kaybolacağı oldukça açıktır. İleri derecede gelişmiş ticaret koşulları altında, paranın bir çok iktisadi davranan insan tarafından sadece bir itibari değer olarak görüldüğünü kabul etmeye hazırım. Fakat, eğer endüstriyel ham maddelerin miktarları olarak madeni paraların karakteri kaybolsaydı, bu illüzyonun hemen dağılmış olacağı oldukça kesindir.

Indeks

A

Ambrosius 217
Aristotle 3, 205, 207, 217, 229, 239, 241, 251, 252, 253

B

Bacon L
Bandini 207
Bastian 209, 212
Bastiat 104, 242
Baudrillart 254
Beccaria 254
Benecke 247
Bernardakis 189
Biel 252, 253
Boisguillebert 254
Boizard 254
Brocher 236
Budel 252, 253

C

Canard 104, 235
Carey 97, 104, 126, 236
Carnap 107, 189
Chevalier 236, 255
Condillac XXI, 34, 191, 228, 230, 239, 240, 244
Coriani 207
Covarruvias 253

D

Diefenbach 247
Dietzel 60
Du Pont 217

E

Ehrenberg 235
Eiselen 255

F

Forbonnais 217, 244
Freher 252
Freytag 249
Fulda 218, 221, 245

G

Galiani 205, 229
Garnier 254
Genovesi 205, 244, 254
Gioja 254
Glaser 245
Goldschmidt 243
Graff 247
Grimm 194

H

Hasner 98, 235, 245
Helferich 202
Hermann XXI, XXV, 57, 97, 218, 222, 235, 245, 246, 255
Hildebrand XXVIII, 172, 189, 230, 231, 246, 255
Hobbes 206
Hufeland 218, 219, 242, 244
Hultsch 194
Hutcheson 205, 241

J

Jakob 194, 244
Justi 244

K

Karamzin 199
Kenner 189
Knies XXVIII, 192, 202, 226, 231, 232, 236, 240, 241, 245, 255
Komorzynski XXIX, XXXII, 240
Kraus 255
Krug 199

L

Langenstein 247
Lauderdale 57, 58, 235, 242
Law 241, 254
Le Trosne 191, 217, 239, 241
Levy 195
Lex 248
Lindwurm 242
Locke 207, 241
Lotz 122, 222, 235, 242, 245, 255
Lueder 255

M

Mangoldt 100, 245
Maninski 249
Michaelis 64, 153, 241
Mill XV, XX, 222, 242, 254
Molinaeus 253
Mommsen 189, 192, 194
Montesquieu 244
Muller 255
Mun 244
Murhard 245

N

Necker 217, 244
Neri 205
Nesselmann 248
Nestor 199

O

Oberndorfer 221, 235, 255
Oppenheim 255
Ortes 207, 244

P

Paulus 252, 253
Plato 251
Pliny 196, 252
Plutarch 196, 249
Pollux 248, 249

Q

Quesnay 239, 244

R

Ricardo IX, XV, XXVII, XLV, 105, 205, 239, 242
Roberts 244, 254
Rodbertus 105
Roesler 104, 227, 240, 241, 246
Roscher XXI, XXVIII, XLV, 57, 172, 189, 195, 199, 202, 218, 222, 223, 226, 242, 245, 252, 255

S

Savigny 251
Say 217, 218, 221, 222, 223, 224, 235,

239, 240, 244
Schaffle 3, 205
Scheel 172, 189, 246
Schmalz 207, 246
Schmoller XXIX, XXX, XXXI, XXXIII, 161, 172, 235
Scholz 153
Schreiber 196
Senior 222, 242
Smith IX, XIV, XV, XVI, XLV, 21, 22, 78, 113, 152, 153, 211, 221, 228, 239, 241, 242, 244, 254
Soden 218, 219, 242, 244
Soetbeer 194
Sonnenfels 244
Spiegel 195
Sprenger 194
Stein 25, 192, 205, 234, 242, 246
Steuart 218
Storch 199, 205, 221, 225, 228, 242, 244, 245
Suchenwirt 247

T

Thomas 242, 244
Thomassin 217
Torrens 223, 242
Trench 248
Turgot 202, 228, 229, 230, 239, 241, 254

U

Ulpilas 247

V

Verri 254

W

Wackernagel 194, 248
Walras XVII, XX, XXI, XXII, XXVII, XXVIII, XXXII, 222
Wirth 104

X

Xenophon 252

Avusturya İktisat Okulu Serisi

Carl Menger, İktisadın İlkeleri
Carl Menger, Paranın Kaynağı Üzerine
Eugen Böhm-Bawerk, Marx ve Marksist Sistemin Bitişi
Eugen Böhm-Bawerk, Sermaye ve Faiz
Ludwig von Mises, Sosyalizm
Ludwig von Mises, Para ve Kredi Teorisi
Ludwig von Mises, Teori ve Tarih
Ludwig von Mises, Para, Metod ve Piyasa Süreci
Ludwig von Mises, İnsan Eylemi
Ludwig von Mises, Kadir-i Mutlak Devlet: Total Savaşın ve Total Devletin Yükselişi
Murray N. Rothbard, Yeni Bir Hürriyet İçin
Murray N. Rothbard, İktisadi Bakımdan Anlamlı Olmak
Murray N. Rothbard, İnsan, İktisat ve Devlet
Murray N. Rothbard, Bankacılığın Sırrı
Murray N. Rothbard, Hürriyet Ahlâkı
Murray N. Rothbard, Eşitlikçilik: Tabiata İsyan

"Her kim milli ekonomi fenomenini anlamak istiyorsa, önce milleti oluşturan gerçek unsur olan bireylerin ekonomik faaliyetlerini incelemelidir."
Carl Menger

Carl Menger, Frederich von Hayek'in de belirttiği gibi, iktisat biliminin temel yapısını ortaya koyan az sayıda iktisatçı arasında en az tanınanıdır. İktisadi düşünce tarihinde ona seçkin bir yer kazandıran yönü, başlıca ve en önemli eseri olan *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (İktisadın İlkeleri)* ile iktisadın prensiplerini ortaya koyarak Avusturya Okulunun temellerini atmasıdır. *İktisadın İlkeleri*, Avusturyalı iktisatçıların başvuru kaynağı olmuştur. Ayrıca bu eserden doğrudan yararlanan İsveçli ve İtalyan iktisatçılar genelde iktisat biliminin ve özelde neo-klasik kamu ekonomisi disiplininin gelişmesine önemli katkılar sağlamışlardır. Liberal iktisadi bakış açısına getirdiği yeniliklerle ve iktisat biliminin gelişimine yaptığı katkılarla iktisadi düşünceler tarihinde seçkin bir yere sahip olan bu eserin geç de olsa Türkçeye kazandırılması, liberal iktisadi düşüncenin temellerinin daha iyi anlaşılmasına ve kavranmasına katkı sağlayacak önemli bir çabadır.

LİBERTE
liberteyayınları
liberte.com.tr