

İNSAN İKTİSAT VE DEVLET

İKTİDAR VE PİYASA'YLA BİRLİKTE

Murray N. Rothbard

Cilt 1

LiBeRtE

İNSAN İKTİSAT VE DEVLET

İKTİSADIN İLKELERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

MAN ECONOMY AND STATE

Murray N. Rothbard

Çev.: Ahmet Uzun ve Ayşe Meral Uzun

Murray N. Rothbard
İnsan İktisat ve Devlet Cilt 1:
İktisadın İlkeleri Üzerine Bir İnceleme: İktidar ve Piyasa'yla Birlikte, Hükümet ve Ekonomi

Man, Economy and State
A Treatise on Ecnomic Principles with the Power and Market, Government and the Economy (1962)

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form

Liberte Yayınları: 158
Liberte Yayınları, Kasım 2009
Tüm hakları saklıdır.
ISBN: 978-975-6201-52-7
© Liberte Yayınları

Çeviren: *Ahmet Uzun & A. Meral Uzun*
Seri Konsept Tasarımı: *Muhsin Doğan*
Sayfa Düzeni: *İbrahim N. Ayyıldız*
Vektörizasyon: *Muhsin Doğan*
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
Türkçe Baskı İçin Takdim XI
Giriş XVII
Birinci Bölüm: İnsan Davranışının Temelleri 1
1. Davranış Kavramı 1
2. Kavramın İlk Anlamları 2
3. Daha İleri Düzeyde Anlamlar: Araçlar 7
4. Daha İleri Düzeyde Anlamlar: Zaman 12
5. Daha İleri Düzeyde Anlamlar 15
A. Amaçlar ve Değerler 15
B. Marjinal Fayda Kanunu 18
6. Üretim Faktörleri: Verimler Kanunu 29
7. Üretim Faktörleri: Çevrilebilirlik (Convertibility) ve Değerlendirme (Valuation) 33
8. Üretim Faktörleri: Boş Zamana Karşı Çalışma 37
9. Sermaye Teşekkülü 40
10. Bir Mübadele Olarak Davranış 60
Ek A: Praxeology ve İktisat 62
Ek B: Araçlar ve Amaçlar Üzerine 66

İkinci Bölüm: Direkt Mübadele 67
1. Kişiler arası Davranış Türleri: Zor/Şiddet Kullanma 67
2. Kişiler arası Davranış Türleri: Gönüllü Mübadele ve Sözleşmeci Toplum 72
3. Mübadele ve İş Bölümü 81
4. Mübadelenin Koşulları 88

5. Fiyatın Belirlenmesi: Denge Fiyat 91
6. Talep Esnekliği 109
7. Spekülasyon ve Arz ve Talep Şedülleri 113
8. Stok ve Toplam Elde Tutma Talebi 118
9. Sürekli Piyasalar ve Fiyattaki Değişmeler 123
10. Uzmanlaşma ve Stok Üretimi 132
11. Mübadele Edilebilir Mal Türleri 140
12. Mülkiyet: İşlenmemiş Arazinin Mülk Edinilmesi 146
13. Mülkün İşgaline Karşı Uygulama (Enforcement) 152

Üçüncü Bölüm: İndirekt Mübadelenin Yapısı 161
1. Direkt Mübadelenin Sınırlamaları 161
2. İndirekt Mübadelenin Doğuşu 163
3. Paranın Doğuşunun Bazı Sonuçları 167
4. Parasal Birim 169
5. Parasal Gelir ve Parasal Harcamalar 171
6. Üreticilerin Harcamaları 178
7. Gelirin Maksimize Edilmesi ve Kaynakların Tahsisi 185

Dördüncü Bölüm: Fiyatlar ve Tüketim 203
1. Parasal Fiyatlar 203
2. Parasal Fiyatların Belirlenmesi 208
3. Arz ve Talep Şedüllerinin Belirlenmesi 218
4. Mübadelenin Kazançları 224
5. Paranın Marjinal Faydası 228
A. Tüketici 228
B. Para Regresyonu 234
C. Fayda ve Maliyetler 240
D. Planlama ve Seçim Dizisi 243
6. Tüketim Malları Fiyatları Arasındaki Karşılıklı İlişkiler 244
7. Dayanıklı Mallar ve Onlara Ait Hizmetlerin Fiyatları 251
8. Refah Karşılaştırmaları ve Tüketicinin Nihai Tatminleri 259
9. Faydayla İlgili Bazı Yanılgılar 263
Ek A: Paranın Azalan Marjinal Faydası 271
Ek B: Değer Üzerine 275

Beşinci Bölüm: Üretim: Yapı 277
1. Davranışın Bazı Temel İlkeleri 277
2. Muntazaman Dönen Ekonomi 278
3. Üretimin Yapısı: Bir Spesifik Faktörler Dünyası 285
4. Faktör Sahipleri Tarafından Ürünün Ortaklaşa Sahipliği 289
5. Maliyet 295

6. Kapitalistlerin Ürün Sahipliği: Birleşik/Toplulaştırılmış Aşamalar 299
7. Bugünkü ve Gelecek Mallar: Pür Faiz Oranı 302
8. Parasal Maliyetler, Fiyatlar ve Alfred Marshall 306
9. Fiyatlandırma ve Pazarlık Teorisi 313

Altıncı Bölüm: Faiz Oranı ve Bu Oranın Belirlenmesi 319
1. Çok Sayıda Aşama: Pür Faiz Oranı 319
2. Pür Faiz Oranının Belirlenmesi: Zaman Piyasası 325
3. Zaman Tercihi ve Bireysel Değer Ölçekleri 329
4. Zaman Piyasası ve Üretim Yapısı 338
5. Zaman Tercihi, Kapitalistler ve Bireysel Para Stoku 355
6. Gelir-Sonrası Talep Ediciler 360
7. Üretici Ödünç Piyasasının Önemli Olduğu Efsanesi 364
8. Anonim Şirket 368
9. Anonim Şirketler ve Üretici Ödünç Piyasası 375
10. Zaman Tercihlerini Etkileyen Güçler 382
11. Faiz Oranlarının Zaman Yapısı 382
Ek: Schumpeter ve Sıfır Faiz Oranı 387

Yedinci Bölüm: Üretim: Genel Olarak Faktörlerin Fiyatlandırılması 389
1. İskonto Edilmiş Marjinal Ürün Değerinin Atfı/Bağlanması 389
2. İskonto Edilmiş Marjinal Ürün Değerinin Belirlenmesi 399
A. İskonto Etme 399
B. Marjinal Fiziki Ürün 400
C. Marjinal Ürün Değeri 407
3. Faktör Gelirlerinin Kaynağı 410
4. Toprak ve Sermaye Malları 411
5. Kapitalizasyon ve Kira 418
6. Doğal Kaynakların Tükenmesi 425
Ek A: Marjinal Fiziki Ürün ve Marjinal Ürün Değeri 429
Ek B: Profesör Rolph ve İskonto Edilmiş Marjinal Verimlilik Teorisi 432

Sekizinci Bölüm: Üretim: Girişimcilik ve Değişim 435
1. Girişimsel Kâr ve Zarar 435
2. Net Yatırımın Etkisi 442
3. Değişen Bir Ekonomide Sermaye Değerleri ve Toplam Kârlar 450
4. Sermaye Birikimi ve Üretim Yapısının Uzunluğu 458
5. Yeni Bir Tekniğin Benimsenmesi 465
6. Tasarruf-Yatırımdan Yararlananlar 467
7. İlerleyen Ekonomi ve Pür Faiz Oranı 468
8. Piyasa Faiz Oranında Girişimsel Unsur 469
9. Risk, Belirsizlik ve Sigorta 471

Dokuzuncu Bölüm: Üretim: Belirli Faktör Fiyatları ve Prodüktif Gelirler 475
1. Giriş 475
2. Toprak, Emek ve Kira 476
A. Kira 476
B. Emeğin Doğası 482
C. Toprağın Arzı 483
D.Emek Arzı 488
E. Verimlilik ve Marjinal Verimlilik 494
F. Açık ve Toplam Ücret Oranları Üzerine Bir Not 496
G. İşsizlik "Problemi" 497
3. Girişimcilik ve Gelir 503
A. Firmanın Maliyetleri 503
B. İşletme Geliri 514
C. Kişisel Tüketici Hizmeti 517
D. Piyasa Hesaplaması ve Örtük Kazançlar 518
E. Dikey Entegrasyon ve Firmanın Büyüklüğü 520
4. Yerleşim Yeri/Mevki (Location) Ekonomisi ve Mekansal İlişkiler 528
5. "Bölüşüm" Yanılgısı Üzerine Bir Not 533
6. Bir Piyasa Özeti 534

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 bozacağını 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, Avusturya 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

Türkçe Baskı İçin Takdim

Elinizdeki kitap liberal düşüncenin ya da serbest piyasa teorisinin zirveye ulaştığı yıllar olan, 1960'larda kaleme alınmıştır. Gerçekten de bu yıllara kadar, zaman zaman *laissez-faire* olarak vasıflandırılan serbest toplum ve serbest ekonomi alanında çok ciddi ve kayda değer çalışmalar yapılmıştır. Aslında fizyokratlardan itibaren alınırsa bahsedilen bu tür çalışmaların genellikle iktisadi hayatta hükümet müdahalesinin sınırlarının ne olması gerektiği konusuna ağırlık verdikleri düşünülebilir. Bugün için bile güncelliğini yitirmeyen ve sık sık çeşitli düzeyde tartışmalara konu olan bu mevzu, üzerinde pek de rahatça uzlaşılacak bir problem gibi durmamakta, adeta iktisadın ezeli bir tartışma alanını oluşturmaktadır. Bununla birlikte yaşadığımız çağda her ne kadar pür devletçi sistemler (sosyalizm) etkinliğini kaybetmiş olsa da devlet müdahalesine olan *rağbet,* etkisinden hiçbir şey kaybetmiş değildir ve hatta son iki dünya savaşından sonra bu müdahalenin kapsamının azımsanmayacak derecede genişlediği açıktır. Nitekim hükümet harcamalarının milli hasıla rakamları içindeki payları dikkate alınarak yapılacak bir değerlendirme bile tek başına birçok şeyi açıklamaya yetecek niteliktedir. İşte Rothbard tarafından yazılmış olan bu kitabın esas konusu da belirtmiş olduğumuz bu problemdir. Kitap her ne kadar başlangıçta farklı amaçlar için planlandıysa da zamanla daha farklı bir çerçeve kazanmış, hükümet müdahalesinin teorisini, merkezi problem olarak belirlemiştir.

Bu ilmi baskıya Joseph A. Stromberg tarafından yazılan girişte geniş bir biçimde anlatıldığı gibi, bu çalışma başlangıçta, Avusturya iktisat okulunun o dönem büyük simalarından biri olan Ludwig von Mises'in *Human Action* (*İnsan Eylemi* başlığıyla LDT tarafından Türkçe'ye kazandırılmıştır) adlı kitabındaki temel vurguları bir ders kitabı formatında ve meslekten olmayanların anlayabileceği bir tarzda ele almak üzere planlanmıştı. Fakat zamanla böyle yapmaktansa kitabın, iktisat teorisinin büyük isimlerinin kullanmış oldukları *İlkeler (Principles)* geleneği içinde yazılması uygun görüldü ve böylece çerçeve ve içerikte değişiklikler yapıldı. Rothbard, çalışmasında Mises'in *Human Action* adlı kitabını uzun bir zaman aralığından sonra eski tarz *İnceleme* geleneği içinde yazılmış tek örnek olarak görmekteydi. Dolayısıyla kitap, *Human Action*'ın yöntemini kullanmıştır ve orada tanımlanan ve ele alınan, ve birçoğu orijinal nitelikte olan konuları çok daha geniş bir çerçevede ve oldukça farklı kavrayışları ortaya koyacak bir şekilde incelemiştir. Daha değişik bir şekilde ifade etmek gerekirse Rothbard'ın bu çalışmasının ilham kaynağı *Human Action*'dır, oradan açıkça esinlenilmiş ve geniş bir şekilde yararlanılmıştır. Ancak buna rağmen kitabın, ondan çok daha farklı bir çerçeveye sahip olduğu ve hem ele aldığı konular ve hem de yapılan tartışmaların içeriği ve ortaya konan delillerin sağlamlığı bakımından çok daha ileriye gittiği de belirtilmesi gereken bir husustur. Dolayısıyla bu baskının İngilizce önsözünde söylendiği gibi bu kitap *Human Action* ile beraber okunabileceği gibi ondan ayrı da okunabilir.

Kitabın içeriği hakkında şöyle bir değerlendirme yapılabilir. Aslında kitap iktisadı, genel insan davranış biliminin (praxeology) en gelişmiş alt dalı olarak ele alan Avusturya iktisat okulunun genel çerçevesine sahiptir. Böylece Rothbard, Mises tarafından ortaya konan bu yaklaşıma uygun olarak, iktisadın konularını, birbirinden kopuk çeşitli alt kollara ayırmaksızın, büyük bir yapı içinde –eski tarz *Genel İncelemeler*'de olduğu gibi- ele almaya çalışmıştır. Rothbard, ele alınan konularda Avusturya okulunun o ana kadar biriktirmiş olduğu materyalden geniş biçimde istifade etmiş, ancak çoğu zaman da bu bilgileri çok daha ileriye taşımış, eksik gördüğü çeşitli yönler için yeni açılımlar getirmiştir. Dolayısıyla kitabın temel özelliklerinden biri onun Avusturya iktisat geleneğine büyük bir katkı yapmasıdır, ve belki de bu yönüyle Avusturya iktisat okulunun yapısını o ana kadar en sistematik ve en gelişmiş biçimde ve büyük bir vukufla takdim eden nadir eserlerden biridir.

Bilindiği gibi Avusturya okulu Carl Menger, F. Von Wieser, E. Böhm-Bawerk gibi büyük simaların çalışmalarıyla 1870'lerde gün yüzüne çıkmıştı. İktisadın konularını marjinal fayda yaklaşımıyla ve sübjektivist bir gelenekle ele alan okul, *laissez faire* dediğimiz serbest toplum teorisine de büyük katkılar yapmıştı. Yirminci yüzyılda okulun liberal siyaset ve liberal iktisat yönünü

olgunlaştıran çalışmalarda Mises ve Hayek büyük rol oynadı. 1970'li yıllarda bir taraftan dünya ekonomilerinde yaşanan ciddi problemler diğer taraftan Hayek'in Nobel ödülü kazanması okula olan ilgiyi yeniden uyandırmıştır, ancak bugün için okulun sınırlı bir çevrede rağbet gördüğü ve yerleşik iktisat içinde pek itibar görmediği rahatlıkla söylenebilir. Bu ilgisizliğe rağmen okul serbest toplum ve serbest piyasa konusunda en olgun teoriyi sunma başarısını göstermiştir. Bize göre Rothbard'ın bu kitabı böyle bir vasfa sahiptir ve kitabın yazımından sonra aradan geçen yaklaşık elli yıla rağmen hâlâ bu özelliğini korumaktadır. Böyle bir değerlendirmeyi haklı kılacak en önemli husus kitapta yapılan tartışmalarda ulaşılan sonuçların, bugünün tecrübeleriyle doğrulanmış olmasıdır. Dolayısıyla okuyucu kitapta öne sürülen tezleri elli yılın sonuçlarını dikkate alarak rahatlıkla test edebilir. Böyle bir okuma Rothbard'ın serbest toplum teorisi içinde öne sürdüğü fikirlerin ileri bir öngörüyü ve muhakemeyi yansıttığını açığa çıkaracaktır.

Kitabın üzerinde durduğu ana konulardan biri insan davranışlarının temellerini tümdengelim yoluyla analiz edip, buradan bireysel mübadelelerin arka planını incelemektir. Bu kapsamda Rothbard gönüllü bireysel mübadeleler bütünü olarak nitelediği serbest toplumda, direkt mübadele ve ardından indirekt mübadele davranışlarını incelemiş ve bunlarla bağlantılı olarak fiyatların oluşumunu açıklamıştır. Bu incelemeyle birlikte bireysel değer ölçekleri ve marjinal fayda gibi kavramların ışığı altında ve Avusturya geleneğine uygun olarak, oldukça tatmin edici bir tüketim teorisi geliştirilmiştir. Kitabın beşten dokuzuncu bölüme kadar olan kısmı, üretim analizine tahsis edilmiştir. Burada yine Rothbard'dan önceki dönemlerde geliştirilmiş olan "Avusturya" üretim analizi, çok daha ayrıntılı bir şekilde takdim edilmektedir. Böylece en basit ifadesiyle zaman tercihlerine dayalı aşamalı bir üretim yapısı analizi geliştirilmiş olmaktadır. Rothbard spesifik ve gayri spesifik faktörlerin fiyatlandırılması, faiz oranları, ve genel anlamda faktör fiyatlandırılması gibi konuları adım adım bir metotla incelemektedir. Burayla bağlantılı olarak Avusturya iktisadının girişimcilik konusuna bakışı sekizinci bölümde anlatılmaktadır.

Kitabın en iddialı bölümlerinden biri tekelin konu edildiği onuncu bölümdür. Burada mevcut tekel teorisi esaslı bir eleştiriye tâbi tutulmaktadır. Yerleşik literatürde tekelle ilgili var olan –ve çoğu hâlâ varlığını devam ettiren- bilgiler baştan sona serbest bir toplum penceresinden yeniden ele alınmaktadır. Tüketicinin egemenliği, karteller, mergerler, vahşi rekabet gibi bugün bile çok kesin doğruların geçerliliğini sürdürdüğü kavramlar ve konular son derece parlak kavrayışların ışığı altında bambaşka sonuçlara ulaşacak şekilde incelenmektedir. Burada öne sürülen fikirlerin bunca zaman sonra hâlâ yerleşik iktisat kapsamında değerlendirilmemiş olmasını Avusturya iktisadı-

na yönelik ilgisizliğin, veya "ignore" tavrının açık bir delili olarak saymak gerekir. Bu bölümde patent ve telif haklarına dair ilginç bir tartışma da yer almaktadır.

On birinci bölüm parayla ilgili olup, yine bambaşka bir muhtevaya sahiptir. Rothbard, para arzı ve talebi kavramlarıyla paranın satın alma gücünü ve ondaki değişikleri incelerken, esaslı bir enflasyon teorisi de geliştirmiş olmaktadır. Günümüz finansal krizlerini anlamak açısından önemli bir bakış açısı getiren yüzde yüz rezerv sisteminin çerçevesi burada sunulmakta ve kısmi rezerv bankacılığının eleştirisi yapılmaktadır. Bu bölümün ilgi çekici bir yönü de Keynezyen çarpan ve hızlandıran kavramlarını fersude hale getiren bir incelemeyi içermesidir. Burada hükümetin piyasaya "kıvılcımladığı" paranın milli geliri kat kat artırdığı mucize sürecin gerçekte ne anlama geldiği (*saçmalığa indirgenerek*) gösterilmektedir.

On ikinci bölüm serbest piyasaya müdahaleyi ve onun sonuçlarını ele alır. Müdahaleyi çeşitli biçimlerde sınıflandırdıktan sonra, Rothbard, bunlardan her birinin muhtevasını ve etkilerini/sonuçlarını inceler. Doğal olarak böyle bir inceleme büyük ölçüde hükümet müdahalesinin sonuçları üzerine yoğunlaşmaktadır. Çünkü gerçek hayatta her çeşit müdahale bir şekilde hükümetlerle ya da devletlerle alakalı olmaktadır. Aslında bu bölüm bir anlamda *Power and Market (İktidar ve Piyasa)* başlığıyla, başlangıçta bu kitaptan ayrı yayımlanan kısmın bir özeti gibi okunabilir. Kitap 1960'larda ilk defa piyasaya çıkarken, bu bölüm hem hacim ve ona bağlı maliyet endişeleri ve hem de yayımcıların "aşırı" buldukları içeriği nedeniyle tırpanlanmış ve onun yerine kitaba oradaki analizlerin özetle yer aldığı bu bölüm eklenmiştir. *İktidar ve Piyasa* ilk baskıdan ayrı olarak daha sonra yayımlanmıştır. Elinizdeki kitap ise her iki bölümü bir arada ihtiva ettiği için, çalışmanın eksiksiz versiyonunu oluşturmaktadır.

Dolayısıyla on ikinci bölüm *iktidar ve Piyasa*'nın özeti mantığıyla da okunabilir. Ancak bu bölümde yer alan tartışmaların tam anlamıyla mütalaa edilebilmesi için *İktidar ve Piyasa* kısmının mutlaka okunması gerektiği kanaatini taşıyoruz. Ayrıca iki kısım arasında farklı tartışma alanları da bulunmaktadır. Örneğin Rothbard'ın en ilgi çekici tezlerinin bir bölümü –mesela serbest piyasada savunma ve hatta adliye hizmetlerinin hükümet tekeli olmadan icra edilebileceği vs.- *İktidar ve Piyasa* kısmında yer almaktadır. Bu kısım genel olarak müdahalenin mantığını, gerekçelerini, sonuçlarını ve hükümet müdahalesinin çeşitli yönlerini, bunların sonuçlarını geniş biçimde tartışmaktadır. Bu kısımda serbest piyasaya yönelik en yaygın eleştiriler ve onlara verilen oldukça tutarlı ve yeterli cevaplar da yer almaktadır. Dolayısıyla on ikinci bölümü *İktidar ve Piyasa* ile birlikte okuyan bir kişinin zihninde yeni düşünme

alanları açılacağına ve o kişinin serbest piyasayla ilgili sağlam ve tutarlı bir perspektife sahip olacağına olan inancımızı belirtmek istiyoruz.

Muhtevasını yukarıda çok özetle anlattığımız bu kitabın, sayılamayacak meziyetler içerdiği söylenebilir. Bir kere burada iktisat teorisi, sistematik bir bütün olarak ve gayet anlaşılır bir tarzda sunulmuştur. Matematiksel teknikler yerine sözlü anlatımın üstünlüğünü benimseyen Avusturya yaklaşımı, Rothbard'ın bu kitabında her şekilde kendini göstermektedir. Kitapta ele alınan her konunun sözlü olarak açık ve anlaşılabilir bir tarzda takdim edilmesi, iktisat incelemelerinde matematiksel tekniklerin (ekonometrinin) faydalılığı ya da sınırları hakkında da fikir vermektedir. Keza kitapta çok sayıda yeni kavram ve kavrayış yer almaktadır. Serbest topluma ve serbest piyasaya yöneltilen birçok eleştirinin tatminkâr cevaplarını kitapta bulmak mümkündür. Yerleşik iktisatta hâlâ mutlak doğru ve geçerli gibi anlatılan çoğu konu, kavram ya da teori ciddi eleştirilere tâbi tutulmaktadır. Galbraith gibi etkileyici isimlerin serbest piyasa iktisadına yönelttikleri eleştirilerin tutarsızlığı açığa vurulmaktadır. Ve hatta serbest piyasa taraftarı birçok iktisatçının içine düştüğü bazı yaygın yanılgılar da kitapta dile getirilmektedir vs.

Bütün bunlar dikkate alındığında kitabın hem meslekten olanlar hem de olmayanlar için temel bir başvuru kaynağı niteliğini taşıdığını söylemek abartı olmayacaktır. Başka bir anlatımla bu *İncelemenin*, önyargıdan uzak olarak geçmişten bugüne kadar yaşadığımız ve yaşamakta olduğumuz temel sosyal ve ekonomik problemlerin gerçek doğasını ve onların mümkün olduğu kadar azaltıldığı bir toplumun genel çerçevesini merak edenler için olduğu kadar, kitapta yer alan konularla ilgili daha ileri düzeyde araştırma yapmak isteyenler için de önemli bir referans kaynağı hükmünde olduğu söylenebilir.

Kitabın Türkçe çevirisi orijinal metne tam bir bağlılıkla gerçekleştirilmiştir. Bunda özellikle Rothbard'ın kendine has üslubunu Türkçe metne de mümkün olduğu kadar yansıtabilmek arzusu belirleyici olmuştur. Metinde yer alan bazı kavramlar, her seferinde tam Türkçe karşılıklarını vermekte yaşanabilecek problemler ve bunun doğuracağı anlatım zorlukları nedeniyle, ekseriyetle orijinal haliyle kullanılmış ve yer yer parantez içinde onların anlamları belirtilmiştir [örneğin prexeology (genel insan davranış bilimi), catallactics (parasal mübadeleler bilimi) gibi]. Yine Avusturya okulunun üretim ve tüketim teorisi analizinde birçok orijinal kavram mevcuttur. Bunlara da en yaygın olduğu düşünülen anlamlar verilmeye çalışılmıştır.

Son olarak Türkçe iktisat literatürü (ve serbest toplum teorisi) için önemli bir katkıyı temsil ettiğine inandığımız bu çalışmanın, her alanda zihinsel ve entelektüel bir ataletin mevcut olduğu ülkemizin fikir atmosferine faydalı

olması en büyük dileğimizdir. Umulur ki kitapta yer alan fikirler onların muhalifleri tarafından da gerekli ilgiyi ve karşılığı görür. Böyle bir gelişmenin, en ciddi konuları genellikle magazinsel bir havada ve slogan düzeyinde tartışan, daha doğrusu tartışır gibi yapan ve bu nedenle de sahip oldukları az sayıda entellektüele gerçek itibarını veremeyen, ülkemiz fikir ortamının olgunlaşması için de bir hayli gerekli olduğu düşünülmektedir. Bu vesileyle Avusturya okulunun temel klasiklerini Türkçe'ye kazandırma girişimine önayak olan LDT mensupları ve öteki insanların, büyük bir iş ortaya koydukları ve büyük bir teşekkürü hak ettikleri şüpheden uzaktır.

Ahmet Uzun & Ayşe Meral Uzun
Sivas, 2009.

Giriş[1]

İnsan, İktisat ve Devlet'in İlmi Baskısına Neden İhtiyaç Duyuldu?

Merhum Murray N. Rothbard'ın *Man, Economy and State (İnsan, İktisat ve Devlet)* başlıklı çalışmasının muhtevasını ve önemini bir ölçüde kavramış insanlar, Ludwig von Mises Enstitüsünün, 1962'de yayımlanmasından beri neredeyse her zaman mevcudu bulunan bir çalışmanın neden yeni bir ilmi (scholar) baskısını hazırladığını sorabilirler. Bu kararın ardında yatan çok sayıda müspet neden vardır. Bunlardan biri Rothbard'ın kitabının, İkinci Dünya Savaşından sonra Avusturya iktisat düşüncesinin dirilişine dönüm noktası olacak şekilde katkı yapmasıydı.

İkinci Dünya Savaşı ve ardından gelen soğuk savaş, devlet prestijinin yüksek seviyeye tırmandığı bir ortam yaratmıştır. Bu koşullar altında çoğu iktisatçı kendi rolünü, sosyal adaletin sağlanması ya da savaşların kazanılması için, "ulusal" ekonomilerin en iyi şekilde nasıl örgütleneceği, nasıl düzenleneceği ve planlanacağı hakkında, hükümetlere tavsiyede bulunma

[İnsan, İktisat ve Devlet ile *İktidar ve Piyasa* için parantez içinde görülen sayfa numaraları mevcut baskıya gönderme yapmaktadır].

[1] Rothbard'ın yazıları, Ludwig von Mises Enstitüsünde, Auburn (Alabama), saklanmaktadır. Bunlar içerisinde Murray Rothbard'ın mektupları, yazışmaları (1940–1995), notları ve basılmamış denemeleri (1945–1994) ile basılmış çalışmaların müsveddelerinin yanı sıra Eski Sağ ve liberteryen hareketin nadir materyalleri bulunmaktadır.

olarak algılamıştır. Çağın ruhuna direnen az sayıdaki iktisatçı ise muhaliflerıyle paylaştıkları teorik önermelere karşı tavizkâr argümanlarla kendi çabalarını baltaladılar. Hem serbest piyasa açısından hem de Avusturya bakış açısından, serbest toplum ve piyasa ekonomisi için bu tarz savunmalar çok tatmin edici olamadı.

Friedrich A. Hayek'in *Kölelik Yolu (The Road to Serfdom*, 1944) ile Ludwig von Mises'in *İnsan Davranışı (Human Action*, 1949) devletçiliğin monolitik yapısında çentik açmayı başardı, fakat yine de onlara en fazla, Rothbard'ın Eski Sağ olarak adlandırdığı hareket içinde değer veriliyordu. Mises'in incelemesi akademik dünyada ani bir red, şaşkınlık veya sessizlik karışımıyla karşılanırken, Hayek'in kitabı Yeni Plancılar (New Dealers) ve onların akademik müttefiklerinden sert bir eleştiri rüzgarı çekti. Rothbard bir ders kitabıyla kamunun, Avusturya iktisadına yönelik ilgisizliğini ya da kayıtsızlığını gözler önüne sergilemeye çalıştı; bu kitap Alfred D. Chandler'a yazdığı gibi "fakülte düzeyine uygun, kolektivist olmayan birkaç kitaptan biri, belki de tek kitap olacak" ve yine "tarihsel gerçeklerin hiçbir teoriyi ispatlamadığını gösteren Misesçi metodolojik ilkeleri uygulayacak tek kitap olacaktır".[2]

Bu ders kitabı Mises'in teorik çatısını, ekonomi biliminin bütünlüğünü ve zarafetini gösterecek şekilde adım adım bir tarzda geliştirecektir. Kitap okunaklı, kolay anlaşılır ve sistematik olacağı gibi, eğitim almış bir okuyucunun yeterli bir çabayla Avusturya iktisadının temellerini ve uygulamalarını kavramasına imkân verecek şekilde de dizayn edilecektir. Yazımı esnasında, ders kitabı kendi çapında genel bir inceleme haline gelmiştir -fakat bu, başta tasarlanandan daha ileri bir aşamayı yansıtmaktadır.

Yeni biçimiyle Rothbard'ın çalışması, kendisine, zor soruları daha ileri düzeyde ele almak ve hem kendi orijinal kavrayışlarını ve hem de Mises'in sisteminin boyutlarını geliştirmek için bir hareket alanı sağlarken, ders kitabı için belirlemiş olduğu hedeflere de ulaşmıştır. *İnsan, İktisat ve Devlet* çok sayıda insanın 1960'lı yıllarda Avusturya iktisadını benimsemesine

[2] Murray N. Rothbard to Alfred D. Chandler, June 25, 1950; Rothbard Papers. Alfred D. Chandler, Jr., işletme tarihine yönelmiş, Massachusetts Institute of Technology, Johns Hopkins University, ve Harvard Business School'da dersler vermiş, işletme tarihiyle ilgili derlemeler edite etmiş ve en meşhuru, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, Mass.:Harvard University Press, 1977), olmak üzere çok sayıda çalışma kaleme almıştır.

gerçek manada katkı yapmış ve bundan sonra da iktisat bilimi için kemale ermiş bir giriş olarak hizmet etmiştir. Kitap, bu haliyle *İnsan Davranışı*'nı okumadan önce okunabileceği gibi onunla birlikte de okunabilir. Kitabın bütünlüğü, sistematik organizasyonu ve anlaşılır izahatı, onu Avusturya iktisadının dirilişinin temel kitabı haline getirmiştir. Ve, İlginç biçimde kitabın, ileri düzeyde öğrenim görenler için bir ders kitabı olarak kullanıldığı da görülmüştür.

Kitap hakkında ana akım iktisat dergilerinde yer alan aykırı fikirlere rağmen *İnsan, İktisat ve Devlet*, selefi ve ilham kaynağı *İnsan Davranışı* gibi bir çeşit yer altı klasiği haline gelmiştir. Kitap, 1970'de Beşeri İncelemeler Enstitüsü (IHS) adına Nash Publishing tarafından ve 1993'te Ludwig von Mises Enstitüsü tarafından (2001'de tekrar basılmıştır) yeniden yayımlanıncaya kadar iyi satmıştır. *İktidar ve Piyasa* da 1977 yılında IHS ve Cato Enstitüsünün ortak sponsorluğu altında yeniden yayımlanmıştır.[3]

İnsan, İktisat ve Devlet 1962 yılında piyasaya çıktığında Rothbard, onu "budanmış" bir biçim olarak tanımlayacaktır. Aşağıda açıklanan nedenlerden dolayı Rothbard, hükümet müdahalesiyle ilgili olarak tasarlanan üçüncü kısmı (ya da cildi) ciddi biçimde kısaltmak zorunda kalmış, böylece devlet müdahalesiyle ilgili ve pür bir serbest piyasa alternatifini kabataslak oluşturduğu önemli alt bölümleri çıkarmıştır. *İnsan, İktisat ve Devlet*'in bu ilmi baskısı *İktidar ve Piyasa* olarak daha önce basılmış olan bu bölümleri kapsamaktadır. Ayrıca bu baskı Rothbard'ın, her sayfanın sonuna hassas biçimde düştüğü geniş ve enteresan notları da içermektedir. Doğrusu bunlar ta başından beri orada yer almış olmalıydı.

Bu girişin hazırlanmasında Rothbard'ın mektup ve notlarından geniş biçimde alıntı yaptım ve onları *İnsan, İktisat ve Devlet*'in yazılmasının anlatımı içerisinde düzenledim. Rothbard'ın bizzat söylediği şeyler, kitabın nasıl meydana geldiğiyle ilgili tam bir fikir vermektedir. Rothbard'ın kitapla ilgili niyetleri ve onları tamamlamada katettiği mesafe ile ele aldığı çeşitli teori ve açıklama problemleri, kitapta tümüyle gün ışığına çıkmaktadır. Eldeki materyalin miktarı veri alındığında, bu, Rothbard'a *İktidar ve Piyasa*'yı gerçek yerine iade eden ve kendisine orijinal çalışma planını mümkün olduğunca idrak eden bir giriş yazdırmaya çok yakın bir pozisyona gelmektedir.

[3] Murray N. Rothbard, *Power and Market* (Kansas City, Mo.:Sheed Andrews and McMeel, 1977).

Kitabın meziyetleri ve muhtevası hakkında da bir şeyler söylemenin faydalı olacağını düşünüyorum. *İnsan, İktisat ve Devlet* birkaç kuşaktır Avusturya çevrelerinde klasik ve hatta standart bir eser haline gelmiştir. Bunun nedeni kitabın açıklığı ve kapsamı yanında, iktisadi alanda insan davranışının mantığını açığa çıkarmada inatçı bir tutarlılık ve radikalizm göstermesidir. Kırkıncı yılında Rothbard'ın kitabının tümüyle kaliteli bir baskıyla yeniden yayımlanmasının yerinde olduğu ortadadır.

1. Yazar ve Kitap

1940'ların ortalarında, Murray N. Rothbard, erken sayılabilecek bir dönemde, Columbia Üniversitesinde iki derece elde etti (B.A./Lisans, 5 Haziran, 1945; M.A/Yüksek Lisans, 4 Haziran, 1946) ve 11 Ekim 1956'da tamamlayacağı doktora çalışmasına başladı. Rothbard'ın Columbia'da gördüğü öğrenimin, onun ister iktisatta, ister tarihte, isterse siyasette veya felsefede olsun, tanınan bir entelektüel olarak uzun kariyeri boyunca takip edeceği analizin çizgilerini, harici bir gözlemcinin tahmin etmesine imkân vermesi mümkün değildi. Böyle bir gözlemcinin, alınan derslerin temeline göre Rothbard'ın Avusturya teorisinin dirilişine böyle büyük bir katkı yapabileceğini –ki Rothbard bu katkı içerisinde çok sayıda yenilik ve orijinal fikir getirmiştir- önceden görmesi de imkânsızdı.

Murray Rothbard Nisan 1951'de William F. Campbell'e yazdığı bir mektupta, 1940'larda aldığı iktisat eğitimini şöyle tarif ediyordu: "Columbia'da eğitimimi bizzat kendim yaptım, bu tarihte bu kurum, Deweyci pragmatizmden mantıki pozitivizme doğru dönüşüm geçiriyordu ve dolayısıyla ben, Pozitivistler tarafından kuşatılmış bir biçimde yetiştim". Rothbard, "Ernest Nagel'la İktisat Felsefesi üzerine" bir ders almıştı. Bu tarihte Nagel, "Columbia iktisadında diğer büyük *eğilim (tendenz)*, yani Wesley Mitchell ve A. F. Burns'un Baconcı kurumsalcılık ile yürütülen amansız metodolojik savaşta Samuelson-pozitif çizgisini benimsemişti". Rothbard şöyle devam ediyordu: "Bu tarihte Nagel kesinlikle praxeology'i (genel insan davranışları bilimi) işitmiş değildi ve ne yazık ki, benim durumum da farksızdı".[4]

[4] Murray N. Rothbard to William F. Campbell, April 2, 1951; Rothbard Papers. Campbell, Misesçi görüşlere sahip bir iktisatçıydı ve Russell Kirk'in etkisi altında Wilhelm Röpke'ün "üçüncü yol" pozisyonunun taraftarı haline gelmişti. Bkn:, William F. Campbell, "An Economist's Tribute to Russell Kirk," *Intercollegiate Review* 30, Fall 1994, s. 68–71.

Amerikan iktisat düşüncesinin seçkin bir tarihçisi olan Joseph Dorfman, Columbia'da Rothbard'ın doktora danışmanıydı. Fakat Dorfman aslında bir kurumsalcıydı. Rothbard, daha sonra bazı muhabirlere, akıl hocası Dorfman'ın mükemmel bir iktisadi düşünce *tarihçisi* olduğu, fakat iyi bir iktisat teorisyeni olmadığı şeklinde bir yorum yapmıştır.[5]

Kasım 1972'de kaydedilmiş bir röportajda Rothbard, Columbia Üniversitesinde kendi iktisat eğitimi hakkında şunları aktarmıştır:

> Bütün iktisat okullarında bir şeylerin yanlış olduğuna dair açık, içgüdüsel bir hisse ya da sezgiye ya da onun gibi bir şeye sahiptim. İktisat teorisi hakkında çok iyi şeyler düşünmüyordum. Kurumsalcılar, ortodoks Anglo-Amerikan iktisadını eleştirdikleri zaman kurumsalcıların haklı olduklarını, ortodokslar kurumsalcıları eleştirdiği zaman da ortodoksların haklı olduklarını düşünüyordum. Bu eleştiriler doğruydu ve ben basit arz ve talep konularının doğru olduğuna, fakat gerçekte iyi bir teorik temele sahip olmadığıma inanıyordum. Sunulan hiçbir teoriye hoş bakmıyordum. Ve *İnsan Davranışı*'nı okuduğumda her şey yavaş yavaş değişmeye başladı, çünkü burada her şey mantıklıydı.[6]

Bu ifadeler gösteriyor ki, Rothbard'ın bu üniversitedeki hocaları Avusturya okulundan tümüyle bihaberdiler. Rothbard daha sonra şunları yazacaktı,

> 1948 baharındaki sözlüleri geçerek Columbia Üniversitesi ve Columbia iktisat lisansüstü okulunu tamamladığımda, 60 yıl önce Alfred Marshall tarafından iktisadın ana çerçevesine entegre edilmiş bir şey olduğu dışında, Avusturya iktisadı hakkında hiç bir şey duymuş değildim.

Böylece Rothbard Avusturya iktisadını Ekonomik Eğitim Vakfındaki (FEE) Eski Sağ bağlantıları yoluyla öğrenmek zorunda kalmıştı.[7]

---

[5] Rothbard to Kenneth S. Templeton, May 5, 1955, Rothbard to Ivan Bierly, November 14, 1959, ve Rothbard to Harry Elmer Barnes, December 13, 1959; Rothbard Papers.

[6] Walter Block ve Walter Grinder, "Rothbard Tells All: Interview with Murray Rothbard," December 1972, s. 6; Rothbard Papers.

[7] Murray Rothbard, "The Betrayal of the American Right" (basılmamış kitap el yazması), s. 86–87; Rothbard Papers. Eski Sağ hakkında genel olarak bkn: Murray N. Rothbard, "Life on the Old Right," *Chronicles* (August 1994): 15–19, yeniden basıldığı yer: Joseph Scotchie, ed., *The Paleoconservatives: New Voices of the Old Right* (New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers, 1999), s. 19–30. FEE dahil, İkinci Dünya Savaşı Sonrası "sağ-kanat" think tank'ların arka planı için bkn:

Eski Sağ, Rothbard ve diğerlerinin kullandığı bir terim olarak, Cumhuriyetçi partinin sağ kanadında yoğunlaşmış olup, Franklin D. Roosevelt'in Yeni Planının (New Deal) iç ve dış politikalarına karşı yumuşak bir muhalefet hareketini ifade ediyordu. Bu hareketin ulusal sembolü, Rothbard'ın görüşlerinde en az "kararlı" figürü oluşturan Ohio'lu Senatör Robert A. Taft idi. Kongre üyesi Howard Buffett (Cumhuriyetçi- Nebraska) ile Frank Chodorov, John T. Flynn, Isabel Peterson ve Felix Morley gibi, klasik liberalizmin ve cumhuriyetçiliğin Amerika'ya mahsus sentezi üzerinde hareket eden deneme yazarları çok daha tutarlı bir "çizgi" izlediler.[8]

En radikal taraflarınca ifade edildiği üzere Eski Sağın dünya görüşü en iyi hükümetin en az yöneten olduğunu ve toplumun kendi kendini düzenlediğini ve rahat bırakılması gerektiğini ve yine engellenmemiş piyasa ekonomisinin ve serbest ticaretin hem özgürlüğün bir parçası hem de ekonomik refaha giden anahtarlar olduğunu kabul etmektedir. 1950'lerin başlarında bu program Yeni Plan türü bürokratik merkezileşme, ekonomik "planlama" ve sosyal mühendisliğe karşı, federalizmi ("eyalet haklarını") desteklemiş ve "izolasyonizm" diye isimlendirilen ve devleti büyüten harplerin önlenmesiyle anayasanın katı biçimde yapılmasını gerekli görmüştür. Eski Sağın kahramanları Thomas Paine, Thomas Jefferson, Richard Cobden ve John Bright gibi simalardı.

Rothbard Columbia Üniversitesinde Eski Sağın neredeyse tek savunucusu durumundaydı. Bununla birlikte o, Eski Sağ örgütlerle 1946 kadar erken bir tarihte irtibat kurabilmişti.[9] FEE vasıtasıyla Rothbard, hakkında sadece, "sosyalizmin iktisadi hesap yapamayacağını iddia ettiğini duyduğu Ludwig von Mises'in New York Üniversitesinde devamlı bir açık seminer

---

Eckard Vance Toy, "Spiritual Mobilization: The Failure of an Ultraconservative Ideal in the 1950's," *Pacific Northwest Quarterly* 61 (April 1970): 77–86. 1951'den 1962'ye kadar Rothbard, Volker Fund için yüzlerce kitap incelemesi yazmıştır; onun bu dönemdeki çalışması için özellikle bkn: Sheldon L. Richman, "Commentator on Our Times: A Quest for the Historical Rothbard," Walter Block ve Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988), içinde, s. 352–79.

[8] Eski Sağın dünya görüşünün genel bir taslağı için bkn: Rothbard, "Life on the Old Right," ve Rothbard to Thomas Fleming, memo: Books That Formed Me, January 24, 1994, 3 s.; Rothbard Papers.

[9] Bkn: William M. Curtiss (FEE'nin Yönetici Asistanı) to Rothbard, November 25, 1946; Rothbard Papers.

verdiğini" öğrenmiş ve "bu seminere her hafta dinleyici olarak katılmaya başlamıştı.[10] Böylece Rothbard, meşhur Mises Seminerine hemen hemen 1949'daki başlangıcından itibaren devam etmişti. Rothbard, Mises'in öğrencisi olduktan sonra, kendisinin "sağ-kanat liberteryen" hisleri sağlam zemine sahip bir teori içerisinde olgunlaşmıştı. Rothbard, Mises'in kararlı laissez-faire iktisat anlayışını ve onun tavizsiz tutumunu büyük memnuniyetle karşılamıştır. Kendisi Mises'le ilk defa muhtemelen 1948'in yazındaki bir FEE konferansında karşılaşmıştı.[11]

Rothbard, Mises'in büyük incelemesini temsil eden *İnsan Davranışı* hakkında, 1949'daki yayımından kısa süre sonra iki değerlendirme kaleme aldı.[12] Kendisi bu kitabı "iktisat biliminin eksiksiz bir yapısını" ortaya koyan "anıtsal güzellikte bir çalışma" olarak nitelemiştir; burada ortaya konan yapı "*praxeology* içerisinde, bireysel davranışın genel ilkelerini sapasağlam biçimde oturtmuştur".[13]

2. İnsan, İktisat ve Devlet'in Yazılması

Rothbard Bu Kitabı İlk Olarak Nasıl Tasarladı?

1949 Güzünde, Volker Fund'ın başkanı Herbert C. Cornuelle, Rothbard'dan Mises'in, *İnsan Davranışı*'nda yer alan ana fikirleri herkesin okuyup anlayacağı biçimde ortaya koyacak bir iktisat ders kitabı yazmasını istedi.[14] Çalışmanın hedefleri ve gelişmesi Rothbard'ın, bu kitapla ilgili

[10] Rothbard, "Betrayal of the American Right," s. 87; Rothbard Papers.

[11] Leonard Read to Rothbard, June 24, 1948; Rothbard Papers. Bu, Ludwig von Mises'in konuşma yapacağı tarih olan 8 Temmuz günündeki bir toplantıya katılma davetiydi.

[12] Ludwig von Mises, *Human Action: A Treastise on Economics* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949); Murray N. Rothbard, "Praxeology," *Analysis* (May 1950): 4; ve "Review of *Human Action*," *Faith and Freedom* (September 1950): 14–15.

[13] Rothbard, "Review of *Human Action*," s. 14.

[14] Block ve Grinder, "Rothbard Tells All," December 1972, s. 2–6. Rothbard şunları yazmıştı:

> Volker Fund'a ait bu eşsiz düşünce ... sadece tutucu ve liberteryen bilginin konferanslar, burslar, kütüphanelere kitap dağıtımı ve nihai olarak direkt kitap basımı gibi faaliyetlerinin sübvansiyonunu değil, fakat aynı zamanda (Sosyal Bilimler Araştırma Konseyi gibi) üniversite ve Kurum tarzı örgütlere, fonların toplu bağışlanmasına dayalı alışılmış vakıf (foundation) yön-

mektup, anı ve raporlarından izlenebilir. Rothbard bu dokümanları Volker Fund'ın direktörleri için yazmıştır. Kasım 1949'da Herbert Cornuelle'a yazdığı bir mektupta Rothbard şunları söylemişti:

> Mises, bir iktisat ders kitabı projesi ve onun meslekten olmayan kabiliyetli kişilere rehberlik etmesi konusunda benimle ilk kez görüştüğünde, benden bir taslak çerçeve hazırlamamı istedi. Ben de öyle yaptım ve kendisi bu taslağı beğendi. Şimdi bana örnek bir bölüm yazmamı önerdi.[15]

Mektubun geri kalan kısmı harcamalar, zaman ve çeşitli düzenlemelerle ilgiliydi.

Haziran 1950'de Alfred D. Chandler'a yazan Rothbard kendi "ders kitabı" düşüncesinden bahsetmişti:

> İlk olarak, Mises'in bir üniversite ders kitabı olmasına dönük "ısrarını" göz önüne getirdim, çünkü sağlam ve esaslı bir iktisat ders kitabına büyük bir ihtiyaç duyulmaktaydı. Bununla birlikte Mises'le yaptığım konuşmalarda, kendisinin tercihinin, esasında meslekten olmayan kabiliyetli kişilere rehber olmayı amaçlamış, fakat aynı zamanda üniversite derslerinde de kullanılabilecek bir kitap olduğunu ifade etti. Ona tamamen katılıyorum, çünkü geleneksel ders kitabı formatı bu kitabın ilerlemesine mani olacaktır.

Rothbard Şöyle devam etmekteydi:

> Kafamda tasarladığım kitap, en azından birinci cilt için, bütün kurumsal ve gerçek materyalden –mesela Birleşik Devletlerde kaç tane Federal Rezerv bankası mevcut olduğu gibi- tamamen arındırılmış tarzda olacaktır. Kitap büyük ölçüde, temel iktisadi prensiplerin dikkatli ve açık izahatına dayalı olacak ve her bölüm mantıklı biçimde birbirini takip edecek şekilde yazılacaktır. Bu şekilde, bir bireysel davranış analizine dayalı *engellenmemiş* piyasa teorisi tam olarak geliştirilmiş olacaktır. Takip eden kısım, hükümet müdahalesinin akla gelebilen değişik tipleri ile bu müdahalelerin ekonomi üzerindeki etkilerinin analizine ayrılacaktır.

---

teminden çok, tek tek yazarlara fonlar bağışlanmasını içermekteydi. ("Betrayal of the American Right," s. 96).

Ayrıca, Volker Fund'ın "katkıları çok geniş bir liberteryen, revizyonist ve muhafazakâr bilginin teşvikinde ve ortaya çıkmasında hayati rol oynamıştı". ("Betrayal of the American Right," s. 96-97).

[15] Rothbard to Herbert C. Cornuelle, November 28, 1949; Rothbard Papers. Bu örnek bölüm daha sonra "Para Bölümü" olarak nitelendirilecektir.

Keza bu kısımda da konu dışında kalan gerçek materyallerle uğraşılmayacaktır. Sonuçta iktisadi ilkeler üzerine temel bir cilt ortaya çıkacaktır.

Ayrıca:

Başka bir cilt, bu ilkeleri özellikle Amerika olmak üzere dünyamızın iktisat tarihinin açıklanmasına uygulayabilir. Dünya tarihi boyunca hükümetsel müdahalenin etkileriyle ilgili örnek durumlar açığa çıkarılabilir.[16]

Yine bu kitap:

üniversite seviyesine uygun, kolektivist olmayan birkaç kitaptan biri, belki de tek kitap olacak; yine Misesçi metodolojik ilkelerin uygulanmasına dönük tek kitap olacak ve bu kitap, tarihsel gerçeklerin herhangi bir teoriyi "kanıtlayamayacağını"; teorinin tarihsel gerçeklerin bir izahatı olarak kullanılması gerektiğini ortaya koyacaktır.[17]

1951 Ocak ayının başlarında Rothbard'dan gelen bir mektuba cevap verirken, Herb Cornuelle büyük bir şevkle şunları yazmıştır: "Bu *mükemmel bir şey*. Prof. Mises'e olan ilişikteki mektubun işleri hızlandırmasını diliyorum". Bu mektup Mises'e "Murray Rothbard'ın 'Para Bölümünü' gördün mü? Onun hakkında bana aktarmak istediğiniz bir yorumunuz var mı?" sorusunu yöneltiyordu.[18]

Herb Cournelle tarafından Şubat ayında, Rothbard'a yazılan sonraki mektupta, Mises'in "Para Bölümüne" yönelik reaksiyonuna da yer verilmişti:

Rothbard'ın Para ve Bankacılıkla ilgili bölümünün çok tatmin edici olduğunu düşünüyorum. Bu, muhakkak ki onun, kendisiyle tanışma fırsatı bulduğum herkesten çok daha iyi bir ders kitabı yazabileceğinin ispatıdır. Tezini bitirir bitirmez bu işe devam edeceğini ümit ediyorum.[19]

[16] Bu, Rothbard'ın 1949'da aralıklarla yazmış olduğu 12 denemelik bir seriyle ilgilidir ki, bunların sadece üçü basılmıştır: "Not Worth a Continental," *Faith and Freedom* 1, no. 3 (February 1950): 9–10; "The Edict of Diocletian," *Faith and Freedom* 1, no. 4 (March 1950): 11; ve "The Railroads of France," *Ideas on Liberty* (September 1955): 42–43. 12 örnek olay incelemenin tümü Rothbard Paper'larda mevcuttur.

[17] Rothbard to Alfred D. Chandler, June 25, 1950, 2 s.; Rothbard Papers.

[18] H. Cornuelle to Rothbard, January 9, 1951; H. Cornuelle to Ludwig von Mises, January 15, 1951; Rothbard Papers.

[19] H. Cornuelle to Rothbard, February 10, 1951; Rothbard Papers.

Cournelle, bu kez, Rothbard'a projenin ilerleyebilmesi için Volker Fund'dan finansal destek önerdi.

Mart 1951'de Herb Cournelle'a yazarken, Rothbard şunları kaydetmişti:

> [P]rojelendirilen ders kitabının neleri ihtiva edeceğini tam olarak belirlemek için, şimdi, bu güne kadar yazılmış olan iktisat ders kitaplarına kısa bir göz atmanın öğretici olacağını düşünüyorum. Mesela, bu günün çok popüler ders kitaplarından biri olan "Bowman ve Bach, *İktisadi Analiz ve Kamu Politikası*'nı (*Economic Analysis and Public Policy,* İkinci Baskı, 1949)" ele alalım. Bowman ve Bach'ın kitabı bu gün çok sayıda üniversitede kullanılmaktadır. Kitap, toplam 931 sayfadan müteşekkildir. Bu hacimli kitapta fantastik bir alem, (çoğu hatalı) akla gelen neredeyse her moda doktrin ve olgular seti olduğunu ve bunların inanılmaz derecede karışık biçimde sunulduğunu gördüm. Böylece B&B, bu ilkeler metnini, bir gelir tartışmasıyla başlatmakta ve okuyucuyu "gelir seviyeleriyle" ilgili bir tablo (ve ona eşlik eden bir grafik) ile karşılamakta, "israf" problemiyle ilgili bir paragrafla bir "aracı" tartışmasına girmekte, ardından çalışanların mesleki dağılımıyla ilgili diğer bir çizelgeye, fiyatlar hakkında birkaç sayfa gitmekte, yine ortaklık ve şirket tartışmasına, anti-tröst kanunlarla ilgili tartışmayla, Insull Holdig'in iki sayfalık çizelgesiyle vs. meşgul olmaktadır. Kitabın geri kalan kısmında aynı kalıp/tarz devam etmektedir: çizelge, istatistik, teorik eğriler ("monopson" ve "oligopson"a ait tümüyle anlaşılmaz ifade biçimi dahil, vs.), ufak tefek tarihsel parçalar ve çok az teoriden müteşekkil düzensiz bir karışım. Buradan hareketle, birçok öğrencinin, iktisadın sadece "rakamlarla ilgili bir şey olduğunu" düşünerek, iktisat derslerinden sersem bir vaziyette çıkması hiç de garip olmayacaktır.

Rothbard bu tarihten daha evvele ait ders kitaplarının "çok daha iyi" olduğunu –bu, büyük bir başarı olmasa da- görmüştür. Fakat yine de:

> 1920 öncesi dönemin en popüler ders kitabı olan Ely'nin *Outlines*'ında.... Yine tatmin edici olmayan bir durumla karşılaşıyoruz. Kitap iş bölümü ve patentlerle ilgili bir tartışmayla başlamakta ve ardından (teori sunulmadan önce) birdenbire iktisat tarihiyle ilgili bir tartışmaya atlamaktadır. Kategorik olarak İngilizce basılan sadece iki elverişli ders kitabı olduğunu söyleyeceğim: Taussig'in *İlkeler*'i *(Principles*,

1911), ve Fetter'in *İlkeler*'i (*Principles*, 1915).[20] Bu çalışmalarda çok miktarda başarılı materyal vardır. Ancak Taussig... İngiliz neo-klasik eğilimin etkisinde kalmış... ve bu, onun Değer ve Talebi ele almadan önce Üretim tartışmasına girmesine ve Emek ve Maliyetler konusuna genel bir yanlış vurgu yapmasına neden olmuştur. Fetter'ın çalışması aşağı yukarı mevcut en iyi ders kitabıdır. Özellikle faiz oranı ve onun gerçek temeli hakkında tek doğru tartışmaya sahip kitap odur. Bununla birlikte çalışma fayda ve talep konusunda yarım yamalak, sermayenin bazı yönlerinde çok yetersiz (Böhm-Bawerk ile aşırı ters düşmekte) olup, bir ölçüde düzensiz bir terminoloji getirir. Yine bu kitap, Avusturya Okuluna ait, sermayenin "üretim dönemi" analizini münasip bir şekilde yapamamaktadır.

Bu nedenle, açıktır ki:

> 1920 öncesi dönem için bile, büyük ölçüde Avusturya'da geliştiği biçimiyle, iktisadın tam ve esaslı bir görüntüsünü veren İngilizce bir ders kitabı bulunmamaktaydı. Bu tarihten sonra bu oransızlık daha da kötü hale geldi. Sadece Mises tarafından gerçekleştirilen büyük gelişmeler ihmal edilmekle kalmamış, fakat bugünkü ders kitaplarında mevcut olduğu gibi, iktisadın doğru olarak sunulabi*leceğ*i çerçeveyle azıcık bir ilişkisi kalıncaya kadar alelacele türlü türlü yeni yanlışlar yapılmıştır.

Şöyle devam ediliyor:

> [s]anırım, sağlam ve esaslı bir ders kitabına olan ihtiyaç son derece açıktır. Bir ders kitabı için zihnimde olan şey öncü bir proje olacaktır. "Para bölümünde" görmüş olduğunuz gibi, mümkün olduğu ölçüde Misesçi teorik yapının mantıklı ve adım adım gelişmesine dayalı bir bina oluşturmaya çalışacağım. Her bir adımda, okuyucu, kendisini yavaş yavaş fakat sürekli biçimde, günün ekonomik problemlerini ele alacak ya da ustaların yazılarını daha detaylı okuyacak şekilde donanımlı hissedinceye kadar, basit ve hipotetik örneklerle aydınlatılacaktır. Adım adım ilerlemeye dayalı bu metodun, başlangıç düzeyindeki bir okuyucunun, öğrencinin yahut meslekten olmayan kabiliyetli bir kişinin en zor teorik kavramları anlamasına imkân vereceğine ikna oldum. Çünkü bu kişi her bir adımı onaylamak, ardından bunu hazmetmek için hazırlık yapmak ve tekrar sonraki adımı kabul etmek zorunda olacaktır. "Sürekli olarak" dedim, çünkü bu metotla en katı sosyalist bile, adım adım basit

[20] Burada F. W. Taussig, *Principles of Economics*, 2nd ed. (New York: Macmillan, [1911] 1916), ve Frank Fetter, *Economic Principles* (New York: The Century Company, [1915] 1918)'e atıf yapılmaktadır.

praxeological aksiyomlarla başlayacak ve sonunda birdenbire kendi kendine müdahaleci ve sosyalist fikirlerinin saçmalığını fark edecek ve kendine rağmen bir liberteryen haline gelecektir.

Rothbard şunları ilave ediyor:

> (kitabın) formatı bizzat yazdıkça gelişir... Bu arada Mises'ten, onun *İnsan Davranışı*'nın formatına takılıp kalmaktan ziyade, kendi formatımı yeniden oluşturmamdan çok memnun olacağını öğrendiğimde mutlu oldum. *İnsan Davranışı*, benim kitabımın ihtiva edeceği... bilgi aşağı yukarı hesaba katıldığında, mevzu itibariyle daha düzensiz, konuların ele alınışında da daha muhtasardır. Kısaca McCulloch'ın Ricardo için yaptığı şeyi, ben de Mises için yapmaya gayret edeceğim...[21]

1952 Haziran'ının sonuna doğru Rothbard Herb Cournelle'a şunlar yazdı:

> Kitabın ilk "Temeller Bölümü" üzerinde ilerlediğimi ve neredeyse bitirdiğimi belirtmekten mutluluk duyuyorum. Şimdiye kadar yaklaşık 95 sayfa yazdım ve açıkça söylemek gerekirse bu işle uğraşma konusunda çok hevesliyim. Bu, *İnsan Davranışı*'nın varsayımıyla ilgili temel anlamların düzenli bir gelişmesidir; çünkü ilk kez Mises'in iyi kötü okuyucularının ne anlayacağını hesaba katarak inşa ettiği büyük yapının adım adım doğası, gün yüzüne çıkmakta ve açıklığa kavuşmaktadır. Onu en kısa zamanda size göndermeyi ümit ediyorum. Müteakip bölümler mübadele ekonomisinin dedüktif yapısının devamıyla ilgili olacaktır.[22]

1952 Ekim ayı başında Rothbard, iktisadın ilkeleri kitabıyla diğer projeleri içeren çalışmasını İlerleme Raporları serisinin ilki olarak Volker Fund'a takdim etti. Bu rapor 1 Ocak- 1 Ekim 1952 dönemiyle ilgiliydi. Sonraki raporlar her altı ayda bir takdim edildi.

Bu ilk raporda Rothbard şunları yazmıştı:

> 1 Ocak'ta (1952) Fon'da çalışmaya başladığım zaman, Prof. Ludwig von Mises için kitabın muhtemel bir çerçevesini ve yaklaşık 90 sayfa tutan "Engellenmemiş Bir Piyasada Para ve Bankacılık" bölümünü henüz hazırlamıştım.

---

[21] Rothbard to H. Cornuelle, March 14, 1951, 3 s.; Rothbard Papers. "What McCulloch did for Ricardo", John Ramsay McCulloch'ın *Principles of Political Economy* (New York: Augustus M. Kelley, [1864] 1965)'ini refere etmektedir.
[22] Rothbard to H. Cornuelle, June 28, 1952; Rothbard Papers.

Rothbard, –olduğu gibi kalması düşünülen- "Engellenmiş Piyasada Para" ile ilgili 78 sayfa yazmış olduğunu, fakat "parayı iktisadi düşüncenin entegre yapısının bir parçası olarak sunmanın en iyi tercih olacağını" yazmıştır.

Buna uygun olarak, ders kitabının teorik altyapısını oluşturan birinci bölüme başlamak için geri dönmüştür:

> Para alt bölümünden temeller bölümüne geri dönmek için ayrıldım. Bu konuda daha fazla çalıştıkça (okuma, yazma vs.) çalışmanın planını bir bütün olarak tasavvur etmeye başladım. Bu plan, bir yıl önce üzerinde çalıştığım tamamen deneme mahiyetindeki çerçevenin parçalarını ihtiva ediyordu. Eski çerçeve ortodoks ders kitabı yaklaşımı olarak isimlendirilebilecek bir şeye benziyordu: O, şu kısımlar üzerine kuruluydu: Ekonominin Doğası ve Kapsamı, Piyasanın Karakteristikleri, Tüketici Talebi, Arz, Rekabetçi Fiyat, Monopol Fiyat, Ücretler, Sermaye ve Faiz, Para ve Bankacılık, Konjonktürel Dalgalanmalar, Uluslararası Ticaret ve ondan sonra Hükümet Müdahalesi ve Sosyalizmin özet bir çerçevesi.

Mantıksal ve metodolojik gözlemler Rothbard'ı yeni bir görüşe sürüklemiştir:

> Eski taslak çerçeve ve özellikle de diğer ders kitapları gibi, bu kitabın da izole bölümler içinde dağınık değerlendirmelere dayalı eski çizgiler üzerinde ilerleyemeyeceğini fark ettim. Böyle bir metot sakattır; ve sağlam ve esaslı ekonomik doktrinlerin tüm yönlerini içeren ve birleştiren tutarlı bir sistemin sahip olduğu geniş kapsamlı bir anlam taşımamaktadır. Benim bizatihi belirlediğim amaç, tutarlı ve entegre bir yapı içerisinde Mises'in praxeology (aynen alınmıştır) yapısının özünü, ayrıntılı biçimde ve adım adım tamamlamaktı. Basit ve apaçık bir örnekle başlamanın mümkün olduğunu fark ettim: ***insanın varlığı*** ve iktisattaki bütün önermelerin ondan çıkarılabileceği. İnsan varlığının özü ***insan davranışıdır,*** ve davranış bir kere tanımlandığı zaman, diğer bütün (ekonomik) gerçekler mantık uygulamaları yoluyla çıkarılabilir. Öncelikle, insanların varlığından ve onun davranışından az sayıda direkt anlam çıkarılabilir; ardından ilk çıkarılanlardan daha ileri düzeyde anlamlar çıkarılabilir vs. Gerçekten bu, gerekli tek varsayımdır; daha ileri mantıksal öncüller sadece, çıkarımların gerçek durumlarla sınırlandırılması ve tecrübî olarak doğru olduklarının gösterilebilmesi amacıyla yapılmaktadır. Amaç, yolun her adımında okuyucuyla birlikte olmaktır. Okuyucunun orijinal varsayımla ve sıradan mantık kurallarına dayalı çıkarımların her biriyle mutabık olması gerektiği için, kitabı okuduktan sonra o, sağlam

ve esaslı bir ekonominin tüm gövdesinin kabulü ile vazifesini bitirmelidir.

Rothbard buraya, "Praxeology ve Ekonomi -ekonominin ahlâk ve psikolojiyle ilişkisi-"üzerine bir eki kapsayan, 142 sayfaya ulaşmış birinci bölümün çerçevesini dahil etmiştir. O, şunları belirtmiştir: "tam [a]dım adım yapı en iyi bizzat metinde görülebilir. Davranış, müstakbel amaçlara yönelik araçların tercihidir, ve bu tanımın her bir yönü ele alınmakta ve onların anlamları incelenmekte ve birbirleriyle ilişkilendirilmektedir".

Diğer bir çerçeveyi takdim ederken, Rothbard "[i]kinci bölüm kişiler arası ilişkilerin analizini ele alıyor". İlk olarak "hegemonik sömürü rejimi analiz edili[yor]. Toplum serbest ve mecburi [bir] kişiler arası mübadeleler yapısı olarak tanımlanıyor" diye yazmıştır.

Bu bölümde, Rothbard "[ü]retimin ve girişimciliğin analizini" sadece çerçevede gösterilen noktaya kadar yapmıştır, çünkü kompleks bir ekonomi direkt mübadele koşulları altında mevcut olamaz. Direkt mübadele oldukça değerlidir çünkü o ([b]ozucu) para faktörü olmaksızın mübadele, arz ve talep ile onun temellerinin analizine imkân verir".

Şimdi Rothbard nasıl çalıştığını tarif ediyor:

> *Prosedür*. Bir bölümü oluşturma işi şu şekilde oluyor: Önce bölümün kapsayacağı genel konu başlığı kararlaştırılıyor. Sonra bunu feraset sağlayabilir gözüken kitapların hızla gözden geçirilmesi takip ediyor. Okumalara bağlı notlar alınmakta, belirlenen önemli noktalar olgunlaşmaktadır. Böylece Temeller ve Direkt Mübadele bölümleri için yapılan okumalar Mises, Benham, Menger, Böhm-Bawerk, Wickstead [aynen alınmıştır], Bastiat, Boulding ve diğer bir çok yazarın çeşitli çalışmaları yanında, eski ve anlaşılması zor kitapları ve dergi makalelerini içermektedir. Yeterli düzeyde bir okumadan sonra bölümü yazmaya başlıyorum ve adım adım bir alt bölümden diğerine geçiyorum. Sonuçta tamamlanmış bir bölüm bir çok açıdan orijinal bir üründür, çünkü hemen hemen hepsinde yeni noktalar ortaya konmuş, veya diğer yazarların bahsettiği hususlar farklı bir biçimde ekonominin genel yapısına entegre edilmiştir. Böylece, özellikle ders kitabı türünde bir çalışma için orijinal olarak ya da diğer çalışmaların yardımıyla birçok gerekli noktanın türetilmesi icabeder. Mises genel çerçeveyi oluşturmuştur, fakat bu kitap sadece *İnsan Davranışı*'nın bir şerhi olamaz; o, daha ziyade Mises'in geliştirmiş olduğu üstü kapalı praxeology yapısının detaylı açıklanması olmalıdır.

Bir bölüm önce yazılıyor ve ardından bunu, gözden geçirmeler takip ediyor... mesela bu yılki Mises semineri, benim bölümlerimin gözden geçirmelerini yapmayı taahhüt etti. Dahası, diğer bilgi alanları kaçınılmaz olarak kitabı etkilemektedir. Böylece, serbest piyasada sözleşme tartışması için sözleşme hukukunu, öz mülkiyet (self-ownership) ve çocukların mülkiyeti için John Locke'u okumak zorunda kaldım, vs.

Rothbard daha sonra Mises'in sisteminden ayrılmakla meşgul olmuştur:

Gözden geçirme için önemli bir kaynağın felsefi sistem olacağı düşünülmektedir. Mesela Temeller bölümündeki ekte, iktisat ve ahlâk (ethics) arasındaki ilişkiyi ele aldım ve ahlâk bilimi olamayacağı ve değer-yargılarının tamamen göreli olduğu yönünde Max Weber'in standart pozisyonunu benimsemiştim. İnsan doğasına ve insan doğası için neyin iyi olduğuna dayalı rasyonel bir ahlâk bilimi olabileceğine inanma noktasına geldim. Düşüncelerin bu şekilde revizyonu bu ek kısmın yeniden yazılmasına neden olmuştur. Revizyonun nereye kadar ulaşacağını şimdiden söylemek imkânsızdır; besbelli ki, praxeological analizin genel yapısına dokunulmayacaktır. Şu anda birinci bölümün değişikliklerini tamamlıyorum; bununla birlikte burada faaliyet aksiyomu bu Randcı (Randian) felsefeye uygun biçimde tanımlanmıştır.[23] Yine, inanıyorum ki bu felsefe çalışmanın (labour) ve çalışmanın zevk ve acılarının analizinde, Mises'in çalışmanın yararsızlığı, çalışmanın hazzı vs. analizinden türeyen bir değişikliği gerekli kılacaktır.

Rothbard şimdi parayla ilgili bölümü bölmeyi planlamıştır: "Paranın hesaplamayı (ve bundan doğan ölçümleri) nasıl mümkün hale getirdiği gösterilecek" ve bunu arz ve talep analizinin paraya nasıl uygulanacağı izleyecek, ayrıca böyle bir mübadelede fayda, gelir ve maliyetin rolünü" gösteren "İndirekt Mübadele Altında Fiyatlandırmaya dair tali bir analiz" de yapılacaktır. Para kısmı burada "Tüketim Mallarının, Sermaye Mallarının,

[23] Mevcut karbon kopyada "Bandian" olarak görülen bu kelimenin, galiba üstüne tekrar yazılmıştır. Açıkçası Rothbard "rasyonel-ahlâkî" felsefe kavramı için, bir kısaltma olarak "Randian" yazmaya niyet etmişti. Bu itibarla, bilimsel ahlâkla ilgili araştırmasında erken dönemden beri Thomistic düşüncenin farkında olması, onun Randcı (Randian) sisteme bağlı olmadığını göstermektedir (bunu, kendi mektuplarında açığa vuruyor). Krş.: Rothbard to H. Cornuelle, April 23, 1952, Rothbard Papers: burada neo-Thomist filozof Livio C. Stecchini'nin çalışmasından, "bir ahlâk felsefesi"ne yönelik bakış olarak söz edilmiştir. Sadece 1952-57 döneminde Aristoculuk, Thomisnı ve doğal haklar gibi konularda Rothbard'a ait en az yedi mektup bulunmaktadır.

Emek Hizmetlerinin ve Doğal Kaynakların Fiyatlandırılması"ndan sonra yer alacaktır.

"Engellenmemiş Piyasanın detaylı analizi"yle ilgili "Birinci Kısım" için projelendirilmiş bir takım bölümleri kabataslak hazırladıktan sonra, Rothbard şunları yazmıştır:

> İkinci Kısım, adım adım, piyasada muhtemel hükümet müdahalesi türlerini ve böyle bir müdahalenin etkilerini ortaya koyacaktır.... Konjonktürel dalgalanmaların hükümet müdahalesinin sonuçları olduğu gösterilecektir.... son olarak, Sosyalizmin doğası ve hesap yapma imkansızlığı analiz edilecektir. Keza, bürokratik operasyon ile kâr operasyonu arasındaki fark da incelenecektir.[24]

Rothbard, kendi orijinal çerçevesinden daha da ayrılarak, "yanlışların ekler içerisinde düzeltilebileceğine" ve "tarihsel alt bölümleri göz ardı etmenin ve böylece çalışmayı pür teorik, bilimsel seviyede tutmanın en iyi yol olacağına karar verdi. Tarihsel misaller örnek olarak dahil edilebilir", fakat bu yapılmadığında, "okuyucu bu bilgiyi, bu kanunların uygulanabildiği herhangi bir ve bütün tarihsel durumlara tatbik etmede serbest bırakılmalıdır. Rothbard, yakın zamanda Volker Fund için yazılmış olan "Blum, and Kalven on Progressive Income Taxation"[25]ın, bu alt bölüm için kendi fikirlerinin olgunlaşmasına yardımcı olduğunu kaydetmiştir.

Şimdiye kadar 366 sayfa yazmıştır; para bölümünden gelen 90 sayfayla birlikte bu 456 sayfa olmuştur, fakat her yeni alt bölüm için ihtiyaç duyulan zamanı tahmin etmek imkânsız olacaktır, çünkü her biri "iyi kötü okuma, yazma ve gözden geçirmelerden kaynaklanabilecek kendine has problemler yaratmaktadır".[26]

1952 Ekim ayı başlarında Rothbard Richard Cornuelle'a, "orijinal Temeller Bölümünden bir parçayı" –bu parçanın sayfalarında grafikler de

---

[24] Memo to Volker Fund: Progress Report, January 1 to October 1, 1952, 13 s.; Rothbard Papers.

[25] Murray N. Rothbard, "The Uneasy Case for Degressive Taxation: A Critique of Blum and Kalven," Rothbard Papers; basıldığı yer, *Quarterly Journal of Austrian Economics* 4, no. 1 (Summer 2001): 43–61.

[26] Memo to Volker Fund: Progress Report, January 1 to October 1, 1952; Rothbard Papers.

vardı- mektupla göndermiştir. [27] Kısaca göreceğimiz gibi, bu grafikler bir tartışma konusu haline gelmiştir. Aralık ayı sonunda Dick Cournelle, 29 Aralık tarihli mektubu için teşekkür etmek üzere Rothbard'a yazmıştır. Cournelle ahlâkî rasyonalizme atıf yaparak, "Bunun düşüncenizde yarattığı revizyonun temel ve önemli bir şey olduğunu düşünüyorum" yorumunda bulunmuştur.[28]

Rothbard 1953 yılı Ocak ayı başında aynı samimiyetle cevap vererek, şunları söylemiştir:

> Felsefi pozisyonumdaki değişmeyle hem fikir olmanız ve bunun önemli olduğunu düşünmeniz nedeniyle çok memnum oldum. Pozitivistlere karşı sert (ve doğru) eleştirilerine rağmen Mises onların pozisyonundaki kritik noktayı -değerlerin sadece sübjektif olduğunu ve rasyonel temeller üzerinde kararlaştırılamayacak bir zevk ya da "his/duygu" meselesi olduğunu- kabul etmiştir. Benim yaptığım şey, bireysel olarak insanın mutluluğunu hedeflememiz gerektiğini düşünerek, böyle bir "erdemli" davranışın kurallarını formüle edebilecek bir ahlâk "bilimi"nin mevcut olduğu şeklindeki "klasik" ahlâkî pozisyona geri dönmek olmuştur.[29]

Rothbard, "ders kitabıyla ilgili ödemenin onaylandığını işitmekten" de memnundu. Ay sonuna kadar Rothbard Herb Cournelle'dan, "hazırlık yapmanıza ve bir iktisat ders kitabı yazmanıza imkân vermek için" üç ayda bir 1500 dolar ödeneceğini duymuştu. Bu ödenek 1954 yılı boyunca devam edecekti.[30]

1953 Şubat ayı başlarında, Herb Cournelle Rothbard'a, "El yazmanızda Şekil 6'yla ilgili ciddi bir zorlukla karşılaştık" diye yazdı. Rothbard'ın buna cevabı şöyleydi:

> Tartışmalı grafik, durumu açık hale getirecek iki sayfalık gözden geçirilmiş metinle birlikte bir kere daha ilişikte gönderilmiştir. Ölçekteki düzensizliğin temel noktası –ki bu noktayı metinde daha açık biçimde

[27] Rothbard to R. Cornuelle, October 3, 1952; Rothbard Papers. Herb Cornuelle'ın kardeşi olan Richard Cornuelle, bu tarih itibari ile Volker Fund'da çalışmaya başlayacaktır.

[28] R. Cornuelle to Rothbard, December 31, 1952; Rothbard Papers. Önceki Mektup olan, Rothbard to R. Cornuelle, December 29, 1952, kayıp gözükmektedir.

[29] Rothbard to R. Cornuelle, January 3, 1953, 3 s.; Rothbard Papers. Rothbard Erich Fromm'a bu (rasyonel-ahlâkî) bağlantıda, muhtemel faydalı bir ilham kaynağı olarak gönderme yapar.

[30] H. Cornuelle to Rothbard, January 28, 1953; Rothbard Papers.

göstermem gerekirdi- değerlerin bir ölçek türüyle ölçülemeyeceği ve dolayısıyla sadece ordinal olarak karşılaştırılabileceği hususudur. Bu, bölümün anahtar noktalarından biridir, ve bir kişinin sonsuz çeşitteki malları ve onların *daha fazla ya da daha az* değerli olmalarıyla ilgili ihtimalleri karşılaştırabileceği ve pekâlâ karşılaştıracağı gerçeğine dayalıdır; fakat kişi onları sadece *sıralayabilir*, o sıralamalar arasındaki mesafeleri karşılaştıramaz ve ölçemez. Çünkü bu tür sübjektif süreçlerin bir birimini objektif biçimde tespit etmenin hiçbir yolu yoktur. Bu nedenle ölçek üzerindeki sıralamalar arasında bir çeşit mesafe olduğu düşüncesinin anlamsızlığına vurgu yapmak amacıyla, değer-ölçeğinde yer alan sayılar arasındaki uzaklıkları bilinçli olarak düzensiz yaptım. Ümit ediyorum ki, şimdi gözden geçirilmiş metin bu grafiği daha açık hale getirmektedir.[31]

Mart'ın ikinci haftasına kadar Rothbard orijinal "ders kitabının" üçüncü bölümünü takdim etmiştir.[32]

Nisan başlarında Rothbard, 1 Ekim 1952 ile 1 Nisan 1953 dönemine ait İlerleme Raporunu sunmuştur. Bu aylarda ikinci bölümü tamamlamış ve orada "öncelikle kişiler arasındaki ilişkileri analiz etmiş" ve "Mübadele edilebilir Mal Türleri" ile "Saldırgan Davranışa Karşı Yaptırım" alt bölümlerini yazmıştır. İndirekt mübadeleyle ilgili olarak Rothbard şunları yazdı;

> [M]evcut çoğu ders kitabı, bu materyali birbiriyle ilişkisiz bir dizi bölümler içinde sunma eğilimindedir, ve sonuç, hiçbir bölümün yeterli bir analiz sunmayı başaramamasıdır. İktisadi analizin değişik kısımları sadece, toplam bir resmin entegral parçaları olarak doğru sunulmaları ve tam olarak bütüne dahil edilmeleri halinde mümkün olabilir. Bu sayede alt bölümlerin birbirini mantıklı biçimde takip etmelerine muhakkak dikkat edilmiş olacaktır.

Ardından "İndirekt Mübadelenin Yapısı" ile üçüncü bölümün çerçevesi geldi. Rothbard burada 61 sayfa yazmıştı.

Rothbard, daha sonra "Para ve Fiyatlar" konulu dördüncü bölümün çerçevesinden bir parça sundu. Şimdiye kadar o, tüketim mallarının fiyatlarını analiz etmişti. Şimdi çerçevenin dışına çıkmıştı. Biraz monopol tartış-

[31] H. Cornuelle to Rothbard, February 4, 1953, ve Rothbard to H. Cornuelle'a, March 3, 1953; Rothbard Papers. Rothbard'ın, *İnsan, İktisat ve Devlet*'inde yer alan Şekil 4, bu tartışmalı grafiklerin birinden türemiş olabilir.

[32] Audrey M. Hanson to Rothbard, March 9, 1953, ve R. Cornuelle to Rothbard, March 16, 1953; Rothbard Papers.

masıyla birlikte seksen sekiz sayfa yazıldığını ve bunun devamının geleceğini söyledi. Para-bileşenlerinin analizi daha sonra gelecek, fakat "bunun, para arzı ve talebi ile mal arzı ve talebi arasındaki ilişkiyi detaylandıran önceki fiyat analizlerine doğru genişletilmesi ve sonra entegre edilmesi gerekecektir".

[ö]nemle belirtilmelidir ki, "yukarıdaki çalışmaya ilaveten, ilk ilerleme raporunda belirtilen felsefi değişim tamamlanmış ve bu, daha önce yazılmış materyallere ait alt bölümlerin gözden geçirilmesiyle yapılmıştır". Ayrıca:

> En önemlisi çalışmanın ilk sekiz sayfasının tamamıyla gözden geçirilmesiydi ki, bu sayfalarda tüm çalışmanın, üzerine bina edildiği orijinal aksiyomlar ifade edilmekteydi. Bu gözden geçirme, insanın sürekli bir tatminsizlik durumu içinde olduğu ve insanın ancak cennet gibi hareketsiz istirahat halinde mutlu olabileceği fikrine dayalı, orijinal kesin felsefi kötümserlik formülasyonunu gidermiştir. Böyle bir felsefi görüş insanın doğal durumuna terstir, çünkü insan üretken faaliyetlerle meşgul olduğu zaman kesinlikle en mutlu halindedir. Bu revize edilmiş kısım praxeology'den gelen felsefi kötümserliği elimine eder.

Böylece, birinci bölümdeki altı sayfalık yeni bir emek tartışması ile, "elde edilecek nihai ürün için olmadığı müddetçe hiç kimsenin çalışmayacak olmasına rağmen; emeğin, duruma göre bizatihi ya zevk veren ya nötr, ya da acı veren bir faaliyet olabileceği açık hale getirilmiştir." Rothbard burada, Mises'in seminerine sunmuş olduğu iki sayfadan söz etmektedir ki, onların, ders kitabında belirtilen meselelerle bir bağlantısı vardı.[33]

5 Ekim 1953'te Dick Cornuelle, Rothbard'a en son İlerleme Raporunu aldığını yazdı. O, "[insanlar] burada bu projenin eşsiz tatminini hissediyor. Özellikle tezinizle ilgili çalışmanın ilerlediğini görmekten çok memnun oldular" değerlendirmesinde bulundu. Şimdi, diye ilave etti, "[d]ers kitabının basımıyla ilgili bazı problemleri tahmin etmeye başlamak için zaman olacak gibi gözüküyor"[34] Ancak, bu gerçekleşmeden önce, proje Rothbard ile Cornuelle arasındaki tartışma neticesinde esaslı bir değişim geçirecektir.

[33] Memo to Volker Fund: Progress Report, April 1, 1953, 10 s.; Rothbard Papers. Bu maddeler, "Fisher Denklemleri" ve "İstikrarlı Para," olup, Rothbard Papers içinde yer almaktadır.

[34] R. Cornuelle to Rothbard, October 5, 1953; Rothbard Papers. 1 Ekim 1953 tarihli İlerleme Raporu kayıp gözükmektedir.

Ders Kitabından Bilimsel İncelemeye

Tartışılan konu Rothbard'ın kitabının istikametinde tam bir değişmeden başka bir şey değildi. Ortaya konan soru Rothbard'ın ders kitabına mı devam etmesi yoksa iktisat üzerine genel bir inceleme mi yazması gerektiği idi. Bu konunun tam olarak ele alınışını onun, Şubat 1954'te Dick Cornuelle'a yazdığı notlarda buluyoruz.

Rothbard şunları yazmıştı: "New York'a son ziyaretinizde, projemin statüsüyle ilgili olarak bana bir ders kitabı mı yoksa bir bilimsel inceleme mi planladığımı sorduğunuzdan beri, bu konuya çok kafa yordum".

Rothbard "bu projeyle ilgili ilk düşünce" hakkında şuna işaret etmiştir:

> bu, Mises'e ait *İnsan Davranışın* adım adım ve detaylı açıklanmış bir versiyonu gibi idi. Bununla birlikte, çalışmalar ilerledikçe, Mises'in zaman zaman dağınık çerçevesiyle ilgili zorunlu detaylandırmalar, kaçınılmaz olarak yeni ve orijinal açıklamalara neden olmuştur. Şimdi üretim teorisine gelmişken, ki burada maliyet eğrisinin genel durumuyla yüzleşmemiz gerekecek, bu alanda Mises'in çok uygun bir rehber olmadığını belirtmek lazımdır. Burası günümüz ders kitaplarının geniş bir bölümünü ihtiva eden bir alandır ve bu nedenle şu veya bu şekilde ele alınması gerekir. Mises kendi bilimsel incelemesinde gerçekten iyi bir nedenden dolayı bu problemi sadece yüzeysel olarak ele alır; fakat daha detaylı bir inceleme, veya bir ders kitabı olarak düşünülen bir çalışma bu sorunu çözmeye uğraşmalıdır. Problem hakkında çok şey düşündükten ve çok hatalı şeyler yazdıktan sonra maliyet eğrilerinin tüm karmaşıklığının iki şeye dayandığı sonucuna ulaştım: (a) tam rekabet gibi gerçek karşıtı varsayımlara dayanması (b) *ekonomik* varsayımlardan ziyade bizzat *teknolojik* varsayımlara dayandırmadaki yanlışlar –ve burada sizin son açıklamanızdan çok istifade ettim. Firmanın büyüklüğüne, ölçeğe/tesise göre maliyet eğrilerine vs. verilen büyük önemin (toprak sermaye farklılaştırmasının geçerli ekonomik bir temeli olduğuna inanmama rağmen) tamamen teknolojik ilişkisizlikler (irrelevancies) hakkındaki hatalı spekülasyonlar olduğuna kani oldum. Ayrıca, şimdi ders kitaplarında "firma teorisi" olarak yüceltilen bu bütün yaklaşım çizgisinin nedeninin de, bu iktisatçıların bir şekilde istatistiki kanunlar ve sabit ilişkiler bulmayı ümit etmeleri olduğuna kani oldum; ve bu nedenle onlar tümdengelim analizinden daha *ampirik* olduğunu düşündükleri bir çerçeve içinde çalışmakla meşguldürler. Marshall'dan beri devam eden bütün neo-klasik hata ve sapmaların sorumlusu, "teorinin ampirik olarak doğrulanması" amacına yönelik bu sabit ve nafile araştırmadır.

Başka sorunlar da vardı:

> Başka bir zorluk daha ortaya çıkmıştır. Geleneksel olarak bir ders kitabının, halihazırda kabul edilen doktrini açık ve adım adım ilerleyen bir tarzda basitçe sunacağı varsayılır. Fakat benim ders kitabım sadece bu doktrinin, günümüz iktisatçılarının %99'u tarafından kabul edilen biçimini reddetmekle kalmayacak, fakat Mises ve diğer bütün iktisatçıların gözden geçirmesi gerekecek olan özellikle hayati bir noktaya vurgu yapacaktır: monopol teorisi. Beşinci bölümün ilk müsveddesini yazdığım zaman –ki, şu anda "firma teorisini" ve maliyet eğrisi yaklaşımını ihmal etmek için tamamen yeniden yazılmaktadır- şimdi ikna olduğum şu sonuca yaklaşmaya başladım: serbest piyasada "rekabetçi fiyat"a karşı "tekel fiyat" diye bir şey yoktur. Bu, gerçekten devrimci bir yaklaşımdır ve bildiğim kadarıyla başka hiçbir iktisatçı böyle bir şeyi ifade etmiş değildir. *Pratikte* sağ-kanat iktisatçıların çoğunun serbest piyasada tekel-fiyat örneklerinin "küçük" ve "önemsiz" olduğunu (bunlar, genellikle elmas madenleri ile yerel su işlerine hasredilir) söyledikleri gerçektir. Fakat bu taviz *prensip olarak* bana her zaman büyük rahatsızlık vermiştir. "Neoklasik" pozisyona sahip Mises'e göre, *rekabetçi fiyat* ve *tekel fiyat* vardır ve zikredilen ikinci fiyat ya bir firmanın rekabetçi fiyatta inelastik bir talep eğrisine sahip olması yahut çok sayıda firmanın gönüllü bir kartel içinde birleşmesi ve ardından kartelin inelastik talep eğrisinin arzı sınırlaması ve fiyatı yükseltmesi sonucu ortaya çıkar. Mises açık biçimde, bir tekel fiyat kurulduğu zaman, "tüketicinin egemenliği" ilkesinin büyük bir gerilemeye maruz kalacağını belirtir. Mises'in ahlâkı tam bir değer yargısına imkân vermez, fakat ulaşılan sonuç, bir tekel fiyat durumunun hayli talihsiz bir şey olduğunu gayet açık biçimde ortaya koyar.

Rothbard bu konuda aynı düşünmüyordu:

> Bu teorinin bütünüyle anlamsız olduğu sonucuna vardım. İktisat teorisinin konuları/meseleleri hakkında Mises'le cüretkar bir biçimde farklı düşünmüyorum, ancak, bu özgül hususta Mises'in eski neo-klasik yaklaşımın prangalarından kendisini kurtaramadığı kanısındayım. Burada temel soru şudur: "Rekabetçi fiyat"ın ne olduğunu nasıl biliriz? Eğer bu yaklaşımın, mesela Fetter'ın *Ekonomik İlkeler*indeki (*Economic Principles*) tasvirine gidecek olursak, bir rekabetçi fiyat ve bu fiyatta kendi talep eğrisini belirleyen tekelci ile karşılaşırız. Fakat, gerçekte, hiçbir zaman rekabetçi fiyatı bilemeyiz. Rekabetçi fiyat davranışın *sonucu*dur ve verili bir şey değildir. Yatırımını ve üretimini bir ürüne ve yükselen fiyata hasreden bir adamı gözlemleyebilsek bile, hiçbir zaman, bunun, "rekabetçi fiyattan" "tekel fiyata" ya da "rekabet-altı (sub-

competitive) fiyattan" "rekabetçi fiyata" yönelik bir hareket olup olmadığını bilemeyiz. Mises'in bize tekrar tekrar anlattığı gibi, gerçek davranıştan uzaklaştırılmış ve fiili bir realite ve hatta bir ideal olarak kullanılmış bir düşünce, geçerliliğe sahip olamaz. Bu nedenle tekel fiyata karşı rekabetçi fiyat düşüncesinden bütünüyle vazgeçilmesi gereklidir. Serbest piyasada sadece "serbest piyasa fiyatı" vardır ve bu, aynı zamanda rekabetçi fiyat olur, çünkü alıcılar ve satıcılar birbirleriyle serbestçe rekabet ederler. Ve bu, sadece tek tek satıcılar için değil aynı zamanda bir *kartel* için de doğrudur. Belki daha devrimci bir sonuca ulaşmış olacağım ama, bunun sebebi *gönüllü* olması halinde dünyada kartelle ilgili sakıncalı hiçbir şeyin olmadığıdır. Birçok firma birleştiği ya da bir kartel oluşturduğu zaman, ne olur? Esasen, çok sayıda bireyin varlıkları (assets) bir araya getirilmiş olur ve bunlar, oransal sahipliklerine ve yapılan anlaşmaya uygun biçimde idare edilir. Fakat bu süreç, farklı bireylerin kendi sermayelerini ve varlıklarını, yaptıkları gönüllü anlaşmaya göre bir yerde biriktirmesine dayalı *sıradan bir ortaklık oluşumundan* nasıl farklı olur? Tabiî ki hiç farklı olmaz.

Şöyle devam ediyor:

"rekabetçi fiyat" ifadesini tamamıyla terk edip onun yerine, piyasadaki bütün bireylerin gönüllü olarak uzlaştıkları fiyat olması hasebiyle her zaman "en iyi fiyat" olan "serbest piyasa fiyatı" terimini koymak uygun düşebilir. O zaman biz, hükümet davranışını, onun tekel imtiyazları sağlayan uygulamalarıyla karşılaştırıp ortaya koyabiliriz vs.

Bu tür problemlerin ışığı altında "kitap üzerinde yapmış olduğum çalışmadan, kitabın geleneksel anlamda genel ilkelere dayalı bir ders kitabı olamayacağı sonucu ortaya çıkmaktadır. Kitap, mevcut doktrine ve hatta Misesçi doktrinin bazı alanlarına *karşı* son derece devrimci bir niteliğe sahiptir".

Ayrıca:

Bu çalışma genel bir ders kitabı olarak yayımlanmış olsaydı bile, bu tarzda yaygın bir kabul görmeyecekti. Üniversite hocaları kendi ders kitaplarını, bir kadının o yılın şapkasını seçerken izlediği yöntemle (yani şapka "modern" mi?) neredeyse aynı biçimde seçmektedirler. Kitap "milli gelir yaklaşımına" sahip mi, Ticaret Odasının en son istatistiklerine yer veriyor mu vs.? Bu yaklaşımın iktisadi bilgilerin açığa vurulması açısından faydasız olduğu açıktır, fakat bu, belirgin biçimde egemen yaklaşımdır.

Bu, şu soruyu ortaya çıkardı:

> O zaman, bu çalışmanın rolü ne olabilir? Bu rolün şu çerçeve içinde olmasını teklif ediyorum. Öncelikle son kuşaktaki iktisat incelemelerine ne olduğunu anlamak zorundayız. İnanıyorum ki, Birinci Dünya Savaşından beri, Mises'in *İnsan Davranışı*'nın, temel üniversite kurslarındaki ders kitapları dışında (ve bunların hemen hemen hiçbiri bilimsel inceleme değildir!), iktisat üzerine yayımlanmış tek genel inceleme olduğunu söylemek bir mübalağa olmayacaktır. Bu, inanılmaz gibi görünse de, bir gerçektir ve *American Economic Review*'de Mises'in düşmanca eleştirmeni olan kişi tarafından da belirtilmiş bir husustur. Bu hususu değerlendirirken, iktisadi düşüncedeki gelişimin iki aşamaya ayrılabileceğini söylememiz yerinde olur: Birinci Dünya Savaşı öncesi dönem ve Sonrası dönem. İlk dönem, en azından 1870'lerden sonraki kısım için bir Altın Çağ idi. Söz gelimi Ricardo'dan Fetter'a kadar yazılı iktisat çalışmalarının *mutat* ve belki de *evrensel* tipi *genel inceleme* şeklindeydi. Klasikçiler ve Avusturya ekolü mensupları mantık kullanan (logical) iktisatçılar olduğundan, çalışmalarını genel alanı kapsayacak şekilde ve açık, adım adım gelenek içerisinde geliştirdiler. Avusturyalılar sahip oldukları düşüncelerin daha berrak olması sayesinde ilk klasiklerden kesinlikle çok daha anlaşılır idiler. Bu kitaplar neredeyse her zaman bu bilimin gelişmesine katkı yaptılar, yeni kavramlar getirdiler, fakat onlar *aynı zamanda* üniversite hocalarının isteyebileceği ders kitapları olarak da hizmet edecek kadar açık ve detaylı idiler. Onlar esas olarak iktisat bilimini etkilemek için yazılmışlardı, fakat yıllar boyunca oluşan bir teknik jargon yığınını önceden hazmetmeksizin anlaşılabilecek kadar açık idiler. Bu çalışmalar genellikle metodolojik olarak çok güçlü olduklarından matematikten, "sözlü hale getirilmiş (verbalized)" matematikten, gerçek karşıtı kavramlardan, "ampirik olarak kanıtlanabilir" düşüncelerden vs. sakınmışlardı. Bu nedenle onlar genel iktisat bilimini açık bir tarzda sunabilmişlerdi.

Rothbard Altın Çağ esnasında yazılmış olan genel incelemeler çeşitlerinden bazı örnekler vererek devam ediyor:

> Taussig'in, *İktisadın İlkeleri*'ne *(Principles of Economics)* yazdığı Girişte (vii), çalışması için tasarladığı rolü şöyle ifade eder: "Bu kitapta, daha önce konuyla ilgili sistematik herhangi bir çalışma yapmamış yetenekli ve eğitilmiş bir kişi için anlaşılabilir olacak şekilde, iktisadın ilkelerini anlatmaya çalıştım. Bu bağlamda kitap, yeni başlayanlar için tasarlanmış olmasına rağmen, güçlükleri saklamamakta ya da katı bir akıl yürütmekten sakınmamaktadır. Sürekli dikkat gerektiren bir akıl yürütme silsile-

sini takip etmeye isteksiz bir kişinin, bizzat kendisini iktisadi problemlerle ilgilenecek şekilde donatması ya da ekonomik fenomenleri anlayabilmesi mümkün olmayacaktır. Açık olmak ve ulaşılan sonuçları dayandırdığım temelleri olduğu kadar, bizzat sonuçları da dikkatle açıklamak ve berraklaştırmak için elimden geleni yaptım, fakat her şeyi basitleştirme çabası içinde de olmadım... Bu kitabın uzmanların dikkatini çekmemeyi hak etmediğini düşünüyorum [ve tabiî kitap, büyük bir ilgi çekmiştir]; fakat bu, kitabın uzmanlardan çok başkaları tarafından okunmak üzere hazırlandığı anlamına gelir. Mutat ders kitabı modeline göre yazılmamış olmasına ve esas olarak hoca ve öğrencilerin ihtiyaçlarını karşılamayı planlamamasına rağmen kitabın, iktisat konusunda önemli kurslar sunan kurumlarda fayda sağlayacağını ümit ediyorum".[35]

Wicksteed, büyük genel incelemesi olan *Politik İktisadın Sağduyusu*'nun (*Common Sense of Political Economy*) Önsöz ve Girişinde şunları yazıyor: "Bu kitap, esas itibariyle İktisadın 'marjinal teorisinin popüler fakat sistematik bir izahı olarak planlanmıştır... O, bir tarih değildir... İktisadın 'marjinal teorisinin özgül bir uygulamasını ilk defa yapmış kişiyle değil,... fakat bu teorinin gerçekler tarafından kaçınılmaz olarak istenen ana uygulamalarının ne olduğuyla ilgilidir... Okuyucunun Politik İktisatla ilgili çalışmalara önceden bir aşinalığı olmadığını varsayıyorum ve müşterek hayat tecrübesinin ortaya koyduğu ve izah ettikleri hariç hiçbir hipoteze güvenmiyorum".[36]

Şimdi bu yaklaşım demode addedilmektedir:

Dünya Savaşından beri iktisat tamamen farklı bir seyre yönelmiştir. Yarı matematiksel ve meslek dili arıtmaları (refinements), gerçekçi olmayan kavramlar ve hatalı teoriler o kadar çoğalmıştır ki, iktisat teorisiyle ilgili her çalışma, ve hatta Keynes ve Hicks gibi en genel olanları bile, hayli bölük pörçük hale gelmiştir. Bu aşırı titizlik ve iktisadın bu aşırı rafine ve parçalı hali, günümüz iktisatçılarının %99'unun *iktisadı* bilmemeleriyle sonuçlanmıştır; onlar sadece "para ekonomisi", "çalışma ekonomisi", "refah ekonomisi" ve "maliyet eğrileri" vs. gibi yapay olarak tecrit edilmiş parçalar hakkında hatalı arıtmaları bilmektedirler. Bulunabilecek yegâne genel takdim temel ders kitapları olmuştur ki, onlar

[35] Taussig'den, *Principles of Economics,* s. vii, Rothbard to R. Cornuelle, memo: Textbook or Treatise?" February 1954, 4 s. içinde zikredilmiş; Rothbard Papers.

[36] Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, vol. 1, Lionel Robbins, ed. London: Routledge and Kegan Paul, 1933), s. xxix ve 1, Rothbard to R. Cornuelle, memo: "Textbook or Treatise?"'da zikredilmiş; Rothbard Papers.

da evrensel olarak kabul edilemez karışık şeylerden ibarettirler. Çünkü kendisini, "cari doktrini" eleştirmeden sunmakla görevli hisseden bu ders kitaplarının yazarları, dağınık ve tutarsız arıtmaları ve kurumsal materyalin tümünü, karmakarışık ve hatalı bir şekilde rast gele aktarmak zorunda kalmışlardır. Fakat, "modern" teori genel bir değerlendirme için çok dar olduğundan, sadece genel ilkeler ders kitabı olmuş ve bu ders kitapları haklı olarak (Taussig vs. zamanlarının aksine) iktisatçı [aynen alınmıştır] mesleği tarafından ciddiye alınmamıştır. Her iktisat hocası kendini genel metinden üstün görür ve hiçbir zaman onu, bir şeyler öğrenebileceği bir metin muamelesine tâbi tutmaz. Arıtma içeren diğer kitaplar dergi makaleleriyle birlikte, ileri lisans ve lisansüstü kurslarda okuma kitabı olarak kullanılmaktadır. *Bunlar* (iktisat) mesleği tarafından saygılı bir muamele görmektedir.

Bir ders kitabı planını durdurarak, Rothbard şu gibi konulara işaret edebilmiştir:

O zaman, benim kitabımın görevinin, Avusturya-liberteryen gelenek içinde genel bir inceleme –tüm iktisadi alanı açıkça kapsayacak bir inceleme- yapmak olduğuna ikna oldum. Bu, kesinlikle zor bir şey değildir, çünkü iktisat, yarı matematiksel yanlış arıtmalara boğulmuş olmaktan çok Avusturya tipi olacaktır. İnceleme boyunca diğer ekonomik kampların temel hatalarını çürütmeyi tasarlıyorum. Bu çürütmeler doğru olacak, ancak, uzman bir dergi makalesinde ihtiyaç duyulacak kadar kapsamlı olmayacaktır. Önceki bölümlerin büyük ölçüde yeniden yazılması gerekecek, fakat bu çok kapsamlı olmayacaktır. Özellikle, açıklayıcı grafiklere daha az ihtiyaç olacaktır. Bu kitap, genel üniversite içeriğinin formatına bağlı kalmayacağı için, sonuçta iki çok önemli felsefi-ekonomik bölüm içermesi mümkün olabilecektir: bunlardan biri metodoloji diğeri ise praxeology ile ahlâk arasındaki ilişki hakkındadır. İkincisi özellikle liberteryenler için önemli bir problemdir ve onun hakkında görüşler ortaya koyan bir dergi makalesi yazıyorum. Liberteryenler için, iktisatçılar olarak hükümet politikası hakkında ne söyleyebileceğimizi, hangi ahlâkî değerlendirmelerde bulunabileceğimizi vs. tam olarak bilmek özellikle önemlidir. Bu, herhangi bir bilimsel ahlâk olanağını reddeden Mises-Weber pozisyonundan duyduğum rahatsızlık nedeniyle daha bir önem kazanmaktadır.

Buna rağmen ders kitabının orijinalliği yitirilmiş olmayacaktır. Kitap;

İnsan Davranışı'ndan daha az ileri ve daha fazla "ayrıntılı ve açık" olma ana orijinal hedefini gerçekleştirecektir, fakat onun, Mises tarafından

geliştirilmemiş olan alanlarda kapsamlı detaylandırmalar yapması nedeniyle bir inceleme olarak mesleğin ilgisini çekeceğine inanıyorum; kitapta Mises'le monopol, bankacılık ahlâkı ve hükümet gibi alanlarda farklılaşma olacaktır (buna rağmen kitapta Mises'le olan herhangi bir özel farklılığa *işaret etmeyi* düşünmüyorum) ve kitap mevcut iktisat teorisiyle ilgili çürütmeleri içerecektir.[37]

Ağustos 1954'te Rothbard Dick Cornuelle'a şunları rapor etmiştir:

İlkeler kitabının yazımını kabul etmemin üçüncü yılının ikinci yarısına ulaşmışken, çalışmanın şu anki durumunu ve gelecekle ilgili olasılıkları değerlendirmek istiyorum... Başlangıçta kitap, sadece *İnsan Davranışı*'nı açıklayan bir metin olarak tasarlanmıştı, fakat çalışmalarım ilerledikçe, iktisadın ilkeleri sisteminde (organon) bizzat tamamlamam gereken çok miktarda açık bulunduğunu fark ettim. Mantıksal ilerlemede adım adım yol almak, hem kendi kendimi epeyce geliştirmemi sağladı hem de beni Mises'in pozisyonunda (monopol teorisinde ve tüketicinin egemenliği düşüncesinde olduğu gibi) arındırma yapma yönünde bazı değişikliklere sevk etti. Sizin uyarıcı sorunuzun ardından, ana amacın, temel yanlış düşüncelerin kısa ama ikna edici biçimde çürütülmesi dahil olmak üzere, meslek erbabı olmayan yetenekli bir kişinin yoğunlaşmayla birlikte okuyabileceği bir inceleme olmasına karar verdim.

Geride kalan yılın neredeyse tamamı boyunca, kendimi analizin ana gövdesine (Tüketim ve Üretim Teorisi) kaptırmıştım. Mises üretim teorisi konusunda çok az ayrıntı vermişti ve sonuçta iyi bir Üretim Teorisi olarak beni tatmin edecek bir yere ulaşıncaya kadar, birçok yanlış başlangıç yaptım ve boşa çok emek harcadım. (üretim teorisi, mevcut ders kitabı materyalinin %90'ından kurtulma anlamına geliyordu).

Rothbard aldığı mali desteğin bir yıl uzatılmasını istedi.

Şu an itibariyle kitabın durumu hakkında şunlar söylenebilir: elinizdeki üç bölüme ilaveten (bunların gerçekte bölümden ziyade Kısım olduklarını sanıyorum), devam eden ve çeşitli düzeylerde tamamlanmış olan üç bölüm daha bulunmaktadır. Tüketimle ilgili olan dördüncü bölüm hemen hemen bitmiş durumdadır ve sadece birkaç sayfalık ilave ve gözden geçirmeye ihtiyaç duymaktadır. Toplamı 125 sayfadır. Monopol-Rekabet bölümü olan altıncı bölüm için 98 sayfa yazdım ve sanıyorum bu bölümün üçte ikisi tamamlanmış durumda. Şu anda Üretim Teorisiyle ilgili, hacimli bir bölüm (beşinci bölüm) üzerinde çalışıyorum.

[37] Rothbard to R. Cornuelle, memo: "Textbook or Treatise?"; Rothbard Papers.

(Aslında Üretim genel başlığına, Tekelci Rekabeti de dahil etmek arzusundayım). Bu bölüm şu anda 241 sayfaya ulaşmıştır.

O, 120 sayfaya daha ihtiyaç duyulacağını tahmin etmişti.

Rothbard, para ve bankacılıkla ilgili alt bölümleri yeniden yazıyordu. I. ve II. kısımlar 1954'ün sonuna kadar tamamlanmış olmalıydı. Monopol-Rekabet bölümüne sosyalist hesaplama tartışmasını entegre etmeyi düşünüyordu:

> George Reisman ile bu konu hakkında kısa zaman önce müzakerede bulunduk ve kendisi, hesaplama yapılabilmesi için ekonomideki firma sayısının hangi büyüklükte olması gerektiği sorusunu ortaya attı. Bu, gerçekten bakir bir inceleme alanıdır ve onun ne kadarına yer verebileceğimi bilmiyorum. Görüşmemizde konuyla ilgili yeni düşünmelerimiz sırasında, bir firma içinde maliyetlerin dağıtılması vs. amacıyla *içsel olarak* gerçekleşen "her dikey birleşme" için, o alanda firmaya *dışsal* olan bir piyasa bulunması gerekeceği sonucuna ulaştık. Böylece, eğer baş vurabileceği dışsal bir piyasa yoksa, bir Sosyalist hükümetin hesap yapma kabiliyetsizliği, bizzat bir firmanın kendisine içsel olan departmanları için hesap yapma kabiliyetsizliğinin özel bir durumundan ibarettir.

Şimdi kendisi,

> vergileme, enflasyon, kontroller, monopol vs. gibi müdahalecilik analizinin değişik kısımlarını birleştirecek bir plan hakkında düşünmeye ihtiyaç duyuyordu. Şimdiye kadar buraya giden açık bir yol görmememe rağmen, yapmak istediğim şey, serbest piyasa alt bölümünde yapmış olduğum şekilde, tüm hükümet müdahalesi kısmını tek bir mantıksal ilkeler sistemi içerisinde sunmak

ve böylelikle "onları [konuları] birleştiren bir ilke içerisinde birbiriyle irtibatlandırmaktır".

Bu kapsamlı düşünce, "daima Hükümet Müdahalesi bölümünde ele alınmış olması gereken... Konjonktürel Dalgalanmalar tartışmasını" içerecek bir planla sonuçlanmıştır! Yakında yollayacağı bu yeni materyal, şu anda 350-400 sayfaya ulaştı. O, "birini bitirmeden önce birkaç bölüm üzerinde çalışmanın" iyi bir metot olduğunu keşfetti, çünkü sahip olduğu düşünce silsilesi kendisinin, "iktisadın karşılıklı ilişkililiği nedeniyle, bir bö-

lümden biraz yazdıktan sonra önceki ya da tamamlanmış bir bölüme geri gitmesine neden oldu." Bir fotokopi makinesi temin etme isteğini belirtti.[38]

Volker Fund'ın başkanı H. W. Luhnow[39] 1954 yılı Ekim ayı başlangıcında Rothbard'a, fonun direktörlerinin araştırma ve yazma bursunun bir yıl uzatılmasını onayladıklarını anlatmak amacıyla yazmıştır.[40]

Kasım başlarında Rothbard, Ludwig von Mises'in seminerine iştirakinin, *İnsan, İktisat ve Devlet* üzerinde yürüttüğü çalışmayla nasıl ilgili olduğunu tasvir ederek Dick Cournell'a yazdı.

> Mises'in semineri aşağı yukarı bu yıl katıldığım en iyi seminer oldu. Bunun sebebi, onun piyasa ile -monopol, kâr ve zarar vs. ile birlikte- yani, daha önce sınıfta gerçekten ilgilenmediği tam/katı catallactic (parasal mübadeleyle ilgili) konularla tam olarak meşgul olmasıdır. Tabiî bu, benim için de çok yararlı oldu. Yakın zaman önce Tekelci Rekabet ve satış maliyetleri hakkında bir rapor teslim ettim. Mises'in bana hazırlattığı bu raporu kitabımın altıncı bölümüne dahil edeceğim. Kitabın bir ders kitabından bir incelemeye dönüşmesinden mutluyum, çünkü bu, bana Chamberlin'i açıkça çürütme ve bu maddeyi genişletme şansı verdi,vs.
>
> Benim raporum Mises ve diğerleri tarafından takdir edildi. Bir anlamda Mises beni, defalarca şunu söyleyerek birkaç hafta boyunca mahcup etti: "ve biz, çok geçmeden bu büyük ve deneyimli muhabir Bay Rothbard tarafından hazırlanan çok ilginç ve çok iyi bir raporu duyacağız".

Ayrıca:

> Mises bana, bir dizi anahtar makale çevirisi önerisiyle, size yazdığını söyledi. Bu, güzel bir fikir gibi gözüküyor. Mises, uzun zamandan beri, Painlevé'in matematiksel iktisat hakkındaki kısa makalesini okumamı tavsiye etmekte. Bu makalenin matematiksel iktisadın basılı en iyi eleştirilerinden biri olduğunu iddia etmekte. (Gerçekten de Mises'in kendisi hariç, bu konuda Painlevé'den daha iyisi yoktur).

Rothbard, Painlevé'in makalesinin ne yazık ki sadece Jevons'un Fransızca baskısında mevcut olduğunu ekledi.[41]

---

[38] Rothbard to R. Cornuelle, memo, August 9, 1954, 3 s.; Rothbard Papers.

[39] Herb Cornuelle 1953 yılı sonlarında Dole Corporation'da çalışmak için Volker Fund'dan ayrılmıştır.

[40] H. W. Luhnow to Rothbard, September 1, 1954; Rothbard Papers.

Nisan 1955'te Rothbard yarım yıllık İlerleme Raporunu sundu ve kitabın "İkinci Kısmını" neredeyse tamamladığını, 165 sayfa tutan bu kısmı üretimle ilgili olan beşinci bölüme eklediğini ve böylece toplam 425 sayfaya ulaşıldığını yazdı. O, ilave olarak "Faktörlerin Ortak Mülkiyeti alt bölümünden sonra bir Maliyet alt bölümünün geldiğini belirtti. Ayrıca:

> "Belirsizlik ve Faiz Oranı" ile ilgili alt bölüm kaldırılmış ve doğru yerine, yani Para hakkında olan yedinci bölüme aktarılmıştır. Bunun yerine Zaman Tercihini Etkileyen Güçler diye bir j Alt Bölümü var... bu kısa alt bölüm ölümsüzlük ya da kıyamet gibi olayların zaman tercihi üzerindeki bazı etkileriyle ilgilenmektedir.

Rothbard beşinci bölümün, beşinci alt bölümünü yeniden isimlendirdi: "ERE [Evenly Rotating Economy/Muntazaman Dönen Ekonomi] ile uyuşmayan Doğal kaynaklar", Hayek'in sınıflandırmasının aksine, sermaye malları olarak değil toprak olarak sınıflandırılmalıdır". Rothbard, Bedavacı (Free Rider) problemi ve Tek Büyük Kartelin sürekli olup olamayacağı gibi konularla ilgileniyordu. İkinci bölüme ilave olarak, karteller, sözleşmelerin uygulanması ve toprak mülkiyeti üzerine birkaç sayfa yazmıştı.

Şimdi kafasında, dahil edilecek konuların çerçevesini sunmak suretiyle, "beşinci Bölümün organizasyonunun yeniden yapılandırılmasını bitirmek; ve yedinci Bölümü tamamlamak" vardı. Bunların yazılması ile,

> Serbest piyasada Hükümetin Rolüyle ilgili kısa bir sonsöz başlığı hariç, Serbest Piyasa ekonomisi (incelemesi) sona ermeye yaklaşacaktı. Bundan sonra Kısım III gelecek: Engellenmiş Piyasa Ekonomisi. Bu noktada bu son kısmın ne uzunlukta olacağını söylemek imkânsızdır. Bu kısmı, piyasaya yönelik şiddete/zora dayalı ya da hileli müdahalenin farklı tiplerinin etkisini analiz etme temelinde adım adım geliştirmeye çalışacağım. Parasal müdahale ve beraberinde gelen konjonktürel dalgalanmalar, uluslararası ticaret ve kur müdahalesi, monopol ve yarımonopol imtiyaz ihsanları, fiyat kontrolleri ve vergilerin tartışılması gerekecek ve ayrıca buraya iktisat ve kamu politikası –"refah ekonomisi" sonuçları vs.- ile ilgili bir alt bölüm eklenecektir.

Bu kısa notta Rothbard, Mises semineri için yazmış olduğu parçaların yanında, Hans Sennholz *Festschrift* için kaleme aldığı "Refah Ekonomisi ve

[41] Rothbard'dan R. Cornuelle'a, November 5, 1954, 2 s.; Rothbard Papers.

Faydanın Yeniden İnşası"[42]nı da zikretmiştir. O, aynı zamanda Croce-Pareto muhaberatını da iktisatta metodoloji konusunda bir şekilde inceliyordu. Onun doktora tezi gözden geçirilmiş ve daktilo edilmişti.[43]

19 Temmuz 1955 tarihinde Dick Cornuelle'a yazılan bir mektupta, Rothbard iktisat literatüründe o sıra yapmış olduğu okumalar hakkında yorumlarda bulunmuştur. O sırada kendisi el yazması metnin reorganizasyonunu da gerçekleştiriyordu:

> Şimdi kitabıma gelince. Nihayet çarklar, bölümleri daktilo etmek ve size göndermek üzere dönmeye başlıyor. En son değişikliğim Üretimle ilgili hacimli bölümü (Bölüm 5) beş ayrı bölüme ayırmak oldu. Bu beş bölüm de Üretimle ilgilidir, fakat şimdi Beşinci Bölüm Üretimin Yapısını, Altıncı Bölüm Faiz Oranını, Yedinci Bölüm Faktörlerin Genel Olarak Fiyatlandırılmasını, Sekizinci Bölüm Girişimcilik ve Değişimi ve Dokuzuncu Bölüm ise Belirli Gelirleri ele almaktadır. Monopol ve Rekabetle ilgili olan eski altıncı bölüm, şimdi onuncu bölüm olmuştur.

Ayrıca:

> Onuncu bölüme Patent ve Telif Haklarıyla ilgili yeni bir teori sunan kısa bir son başlık ekledim. Burada telif haklarının, serbest piyasa için zorunlu olduğunu, buna karşılık patentlerin Devletin tanıdığı tekel tahsisleri olduğunu gösterdim. (Mises'in beni, yazarların lehine bir yerleşik menfaati savunmakla suçlayacağını biliyorum, fakat yemin ederim ki, derdim bu değil).

Buna ilaveten: "Parayla ilgili olan on birinci bölüm tamamlanmış olup, 146 sayfadır. (Burada ona ait bir çerçeve verilmiştir).

> Bu esnada, ilk kez, Keynezyen sistem, her önemli açıdan olmak üzere layık olduğu tam incelemeye tâbi tutulmaktadır.[44] 5h alt bölümünde fa-

[42] Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics," Mary Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton, N.J.: D. Nostrand, 1956) içinde; yeniden basıldığı yer: Murray N. Rothbard, *The Logic of Action One* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997), s. 211–54.

[43] Rothbard, Memorandum to Volker Fund: Progress Report, April 1, 1955, 11 s.; Rothbard Papers.

[44] 1947 yılında, Rothbard, Frank Chodorov'un mecmuasına (*analysis*), "Spotlight on Keynesian Economics," başlıklı bir eleştiri yazmış, ancak bu, çeşitli nedenlerden dolayı basılmamıştı. Keynezyenizm hakkında farklı bir müsvedde ya da dene-

iz oranında, başka bir bileşen olduğunu tespit ettim, çünkü Fisher-Mises "satın alma gücünde" (veya onların isimlendirdiği biçimiyle "fiyat" bileşeninde) bir noksanlık olduğuna inanıyorum. Bu noksanlık onların, "doğal" oran, yani iş adamlarının piyasada kazandıkları faiz marjları (farkları) yerine ödünç piyasası faiz oranı açısından hareket etmelerinden doğmaktadır. Satın alma gücü unsuru genel bir fiyat değişikliği olduğu ölçüde, ticaret hadleri unsuru ise satış ve faktör fiyatlarının değişim oranları farklılaştığı ölçüde işin içine girer. Konjonktürel dalgalanmalar alt bölümü, Misesçi olmayan her teoriyi ta başında çürütür. Bu bölüm kitabın III. Kısmındaki Misesçi doktrin aşamasını oluşturur.

O aynı zamanda Kısım III'e öncülük eden bir geçiş bölümü olarak, on ikinci bölümü yazmıştı:

Doğal olarak bu tam serbest piyasa, bizim saf (purist) sistemimizdir ve dolayısıyla ilk defa bu sistem gün ışığına çıkarılmış olacaktır. Okuyucuya nasihat kabilinden olan fikirlerimi belirtmeksizin, her şey çok bilimsel olarak sunulmuştur. Fakat, bu süreçte, bizim pür sistemimizin *var olamayacağı* şeklindeki tipik laissez-faire sağ kanat (ve diğer herkesin) pozisyonunun mantığını çürütüyorum. Onun olup olmaması *gerektiği* meselesine girmeksizin, sakin ve serinkanlı biçimde onun *olabileceğini* ispatladım.

Ayrıca:

İkinci alt bölüm "Pazarlanabilir Savunma" üzerine olup, saf (purist) sistemin çerçevesini oluşturmaktadır. Benim Avusturyacı-anarşist sistemin var olduğuna dair delilimin bir kısmı, "kollektif ihtiyaçlar" teorisinin eleştirildiği *Festschrift* makalesiyle kısmen örtüşmektedir.

Kısım III'e devam ederken, Piyasada Zora/Şiddete Dayalı Müdahalenin Ekonomisi:

Bildiğiniz gibi, engellenmiş piyasalar tartışmasında her zaman araştırdığım şey bir çeşit entegre edici açıklama türüdür ve bu, bana serbest piyasa kısmı için yaptığım şeyi engellenmiş piyasa kısmı için de yapma imkânı verecek ve böylece her şey orijinal davranış aksiyomlarından adım adım çıkartılmış olacaktır. Mises serbest piyasa için yolu göstermiştir, fakat o bile, müdahale analizi açısından bunu başarabilmiş değildir... Benim ümidim daima müdahale praxeology'si için mantıksal bir birleşme bulmak olmuştur. Şimdi onu bulduğuma inanıyorum.

---

meden gelen yedi sayfayla birlikte, bu denemenin yirmi sayfası Rothbard Paper'larda yer almaktadır.

Rothbard, kendi incelemesinin, onun "temelleri 'refah ekonomisinde' olduğu için, -bu teoriyi ben esasında *Festschrift* makalemde açıklanıştım- Mises'ten çok daha fazla sağ-kanat olacağına" inanmıştır. O, tartışmasını alt kısımlara ayırmaktaydı: "(1) *'otistik (içe kapalı) müdahaleler'*; (2) *iki yanlı müdahaleler* (3) *üç yanlı müdahaleler*".[45]

Ekim 1955 başlangıcında Rothbard Volker Fund direktörlerine şunları bildirdi: "Büyük ilerleme... çünkü çalışma hızla biçimleniyor. Bu dönemde kitabın analitik kısmını oluşturan Kısım II tamamlandı... Üstelik Kısım III'ün büyük bir kısmı da... yazılmış durumdadır".

Rothbard Parayla ilgili yeni bölümünün kalan kısmı için mutat içindekiler tablosu ile bir çerçeve eklemiştir. Yaklaşık 1590 sayfa tamamlanmış durumdaydı. Patentlerle telif hakları arasındaki ayrımı daha berrak hale getiriyordu. Dick Cornuelle'a yazdığı şeyleri tekrarlayarak, Bölüm 12'yi özetledi:

> İkinci alt bölüm kısaca, on yıllardır belki de ilk kez muhtemel bir pazarlanabilir savunma sisteminin veya pazarlanabilir siyasi idarenin çerçevesini oluşturmaktadır, burada böyle bir sistem savunul*mama*kta (çünkü, bu bilimsel bir incelemedir), fakat böyle bir sistemin mevcut ola*bile*ceğine dikkat çekilmektedir.

Kısım III'e (zora/şiddete dayalı müdahale) başladı: "Burada, bana bir rehber olarak hizmet edebilecek çok az bir eski literatüre sahibim. Bu madde hakkında Mises'in yazdıkları bile yüzeysel ve dağınıktır". Böylece "bizatihi kendime verdiğim görev, tüm parçayı mantıksal bir yapı içinde izah etmek olup, bu bize mantıksal bir süreç içinde cereyan eden bütün müdahale ihtimalleriyle ilgili kapsamlı bir fikir sağlayacaktır". Onun istilacı/saldırgan nitelikteki müdahaleci davranışla ilgili üçlü tipolojisi bunu başarabilir. Biraz detay verdikten sonra şunları yazmıştır: "Bu müdahale tiplerinin her birinin *direkt* ve *indirekt* diye isimlendirdiğim iki tip *etkisi* vardır. Mises dahil çoğu iktisatçı sadece indirekt etkilerle ilgilenmiştir. İndirekt etkilerin çok daha karmaşık analizler gerektirdiği doğrudur", fakat direkt etkiler "ihmal edilmiştir". Direkt etkiler şunlardı:

> Otistik müdahaleler insanları hoşlanacakları şeyleri yapmaktan alıkoyar ve bu nedenle de fayda kaybına maruz bırakır. İkili müdahaleler de aynı etkiyi yaratır ve müdahalede bulunan için bir fedakarlık yapılmasına zorlar, dolayısıyla bu kişiler de fayda kaybına uğrarlar. Üçlü müdahale-

[45] Rothbard to R. Cornuelle, July 19, 1955, 6 s., Rothbard Papers (en az bir sayfa kayıp durumdadır).

ler muhtemel tarafların birine ya da her ikisine zarar verir. Hükümetler ikili müdahale temeli üzerine inşa edilirler (vergiler, enflasyon).

Ayrıca: vergilendirme için, Calhoun'un ilham verici bir şekilde toplumu vergi ödeyenler ve vergi-tüketenler diye ayırması tatbik edilmektedir. Enflasyon ikili müdahale olarak görülmektedir, çünkü o, 'sahte' ambar fişlerinin hileyle basılmasından doğmaktadır.

İndirekt etkilere gelince, "[n]e yazık ki, Avusturya iktisatçılarından hiç biri kendi teorilerini verginin yansıtılması (shifting) ve yerleşmesi (incidence) problemine uygulamış değildir. Ve dolayısıyla, benim için yeni bir yerleşme teorisi biçimlendirmek zorunlu olmuştur..." Bu henüz tamamlanmış değildi. Rothbard şöyle devam ediyor: "Mutat teori, eski klasik 'üretim maliyeti' fiyat teorilerine dayalıdır, ve bu teori aynı zamanda iş alemine getirilen belli vergilerin, yükselen üretim maliyeti ve dolayısıyla fiyatı vasıtasıyla tüketicilere yansıtılabildiğini varsayar". Fakat Avusturya analizi "hiçbir verginin ileriye yansıtılamadığını, fakat sadece orijinal üretim faktörlerinin (toprak ve emek) *gelirlerini* azaltacak şekilde *geriye doğru* yansıtılabildiğini açıklar. "Bu nedenle, iş hayatına getirilen vergiler eninde sonunda orijinal faktör gelirlerine binmiş olur. Tabiî bütün vergilerin nihai etkileri tüketicilere de zarar verecektir. Satış vergisinin tüketimden ziyade gelir üzerine bir vergi olduğu sonucuna varılmaktadır".

Şimdi 13, 14 ve 16. Bölümlerin tam çerçevesi büyük ölçüde tamamlanmış oldu. Bölüm 15 kısmen tamamlandı. Rothbard burada tamamlanmış bölümlerin ve Bölüm 15'in kalan kısmı için bir taslak çerçeve ilave etti. Bu dönemde toplam 350 sayfa yazmış oldu.

Rothbard projelendirdiği bölümler olan 17 ile 20. bölümlerin taslak çerçevesini hazırladı. Onun doktora tezi gözden geçirilmiş ve sunulmuştu.[46]

Bu İlerleme Raporuyla birlikte Dick Cornuelle'a yazılan mektupta, her zaman iyimser olan Rothbard şunları yazdı: "İnanıyorum ki, kitabı bitirmek, yani 15. bölümün bitirilmesi ve 17-20. bölümler ile Girişin yazılması için yaklaşık 300 sayfadan fazla yazmak gerekecek". Bursun üç ay daha uzatılmasını istedi.

Şimdi kitabın sonu yakın ve tabir yerindeyse benim "gözüm dönmüş" durumda ve kitabın bitişini görmeyi çok istiyorum. Onun üzerinde ça-

[46] Rothbard, Memorandum to Volker Fund: Progess Report, October 1, 1955, 16 s.; Rothbard Papers.

lışmak çok hoş ve ödüllendirici bir tecrübe oldu; size, Herb'e ve Fon direktörlerine bana bu işi yapma fırsatı verdikleri için çok müteşekkirim. Bu kitabı yazma vesilesiyle çok şey öğrendim ve okuyucuların da faydalanacağını ümit ediyorum. Biliyorsunuz ki, Mises, genç bir iktisatçının yapacağı en iyi şeyin, belirli yanlış fikirlerin tahliline dayalı bir kitap yazmak olduğunu sık sık söylemektedir; fakat ben, hiçbir şeyin bu tip bir sistematik genel inceleme yazmaktan daha iyi olabileceğini sanmıyorum. Tabiî, bu alanın hemen hemen el değmemiş olması, bir rehber olarak sadece *İnsan Davranışı*'nın bulunmasıyla birlikte bana altın bir fırsat sunmuştur.[47]

İncelemenin hızının artmasıyla birlikte Rothbard bir yayımcı aramaya başladı. Böylece, Kasım ayında Rothbard, Random House'tan David McDowell'e yazmış ve böyle hacimli bir çalışmanın basımıyla ilgili problemleri görüşme ümidini ifade etmiştir. McDowell Rothbard'a, kendisiyle görüşmekten memnun olacağı yönünde cevap vermiş ve "Frank Meyer bana, çalışmanın hayli uzun olacağını söyledi" yorumunda bulunmuştur.[48]

Aralık ayı başlarında George B. de Huszar Rothbard'a bazı önerilerde bulundu. Rothbard'a üniversite yayınevlerini (mesela Yale) ya da Harper and Row gibi ders kitabı yayımcılarını araştırmasını tavsiye etti. Üçüncü bir ihtimal Van Nostrand idi,

> Muhafazakar olduğunu ve sizin tasarladığınız hacimde bir kitabı yayımlayabileceğini bildiğim tek standart yayımcı... Burada Leonard Read'ın ilgisi çok faydalı olacak, çünkü firmanın başkanı Read'ın yakın arkadaşıdır.

De Huszar Rothbard'a, "yapılacak ilk işlerden birinin, çalışmanın değeri hakkında Mises, Hayek ve Knight gibi insanlardan görüş almak olacaktır. Bu insanların birinden bir önsöz yazma taahhüdü faydalı olacaktır", tavsiyesinde de bulundu.[49]

---

[47] Rothbard to R. Cornuelle, October 2, 1955, 2 s.; Rothbard Papers.

[48] Rothbard to David McDowell, November 17, 1955; McDowell to Rothbard, November 23, 1955; Rothbard Papers.

[49] George B. de Huszar to Rothbard, December 3, 1955, 2 s.; Rothbard Papers. De Huszar, Chicogo Üniversitesinde eğitim görmüş bağımsız bir bilim adamıydı. O, 1950'li yılların başlarında büyük kurumların politikalarını inceleyen Reece Komitesinde çalıştı. (Krş.: René A. Wormser, *Foundations: Their Power and Influence* [New York: Devin-Adair, 1958], s. 344–45), ve şu çalışmayı edite etti:

Yaklaşık aynı zamanlarda Rothbard, Harold W. Luhnow'a teşekkür ederek, aldığı son uzatmadan dolayı (şöyle) yazdı:

> Benim için, gerekli olan zamanın kısaltılması iki nedenden dolayı mümkün değildi: birincisi iktisat teorisinin her alanını kapsayan kitabın, çok geniş hacimli olması ve ikincisi kitabın çoğunda yeni şeyler ortaya konmuş olması ve bunun, ortaya çıkan birçok yeni teorik probleme cevap vermek için zor bir araştırmayı gerekli hale getirmesidir.[50]

13 Aralıkta Rothbard, Dick Cornuelle'a potansiyel yayımcılarla ilgili gelişmeleri anlattı:

> Son hafta içerisinde kitap yayımcılarının iki temsilcisiyle konuştum ve yayım problemi konusunda George de Huszar'dan güzel bir mektup aldım. Frank Meyer'in arabuluculuğu sayesinde Devin-Adair'den Tom Sloane ile konuştum ve Random House'tan David McDowell ile, ki kendisi sevimli bir dost, tam liberteryen ve son derece yardımsever bir insandır, öğle yemeği yedim... Herkes, karşılaşacağım büyük problemin, çok fazla ideolojik olmayacağını söylüyor, çünkü yayımcıları engelleyen şey bu değil (aslında tartışma satışları teşvik eder), kitabın çok uzun olmasıdır.

Rothbard, Random House'ın biraz ümit verdiğini düşünüyordu.[51]

Rothbard'ın Nisan 1956 tarihli İlerleme Raporunda şunlar yer alıyordu: "[b]u dönemde ekonomik ilkeler çalışması sona yaklaşmıştır. Çalışmanın içereceği yaklaşık 1900 sayfa (daktiloda yazılmış), tahminen 80 sayfa dışında, tamamlanmıştır".

Bölüm 15, 17 ve 18'in yarısı tamamlandı. Rothbard, toplam bölüm sayısını 20'den 19'a indirdi. "Hükümet Harcamaları hakkında olan 17. bölüme Kölelik ve Sosyalizm Ekonomisini dahil etmeye" karar verdi. Bölüm 18 ve 19 yeterince kısa olacaktı. O, kısa bir önsöz yazmayı planlıyordu. Bu dönemde tamamlanmış olan bölümlerin ayrıntılı taslak çerçevesi, 17. bölüme ait altıncı alt bölümünün ilginç bir özetini içerir:

> Savaşın özel atmosferinde bütün ekonomik hakikatlerin askıya alınacağının varsayılması. Savaş esnasında piyasanın korunmasının etkinlik için bilhassa önemli olması. Fiyat kontrolleri, imtiyazlar, aşırı kârlar, vergiler

---

The Intellectuals: A Controversial Portrait (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1960). Rothbard, de Huszar'ın entelektüellerin sosyolojisine olan ilgisini paylaşıyordu.

[50] Rothbard to Luhnow, December 6, 1955; Rothbard Papers.

[51] Rothbard to R. Cornuelle, December 13, 1955, 3 s.; Rothbard Papers.

vs.'nin kendi kendini tahrip eden etkileri. Savaş ve halk üzerindeki hükümet gücünün artması. Savaş, Devleti bizatihi tehlikeli ve dolayısıyla riskli bir konuma getirir. "Milli savunma", devlete savaşta yenilme riskine girmeksizin, vatandaşlar üzerindeki gücünü artırma fırsatı verir.[52]

Bölüm 17'de yer alan Ek A, kölelikle ilgiliydi:

Kölelik; köle bedelinin kapitalizasyonu. Özel kazancın yegâne alıcısı köle-avcıdır ve hatta o bile uzun dönemde sadece faiz elde eder. Dolayısıyla efendi köleyi kullansa bile, köleden sömürgeci kazanç elde edemez. Sosyalizm devlet altında herkesin köleliğidir. Devlet yöneticileri *pekâlâ* sömürüden menfaat elde ederler, çünkü onlar kendi köleleri için kapitalize edilmiş bir bedel ödemek zorunda değildirler. Kısmi devlet köleliği: mecburi çalışma/emek (mecburi askerlik, mecburi jüri hizmeti, kaynaktan vergi kesilmesi).[53]

Rothbard şimdi on sekizinci bölümün ortasında idi: "Anti-Piyasa Ahlâkı: Bir Praxeological eleştiri".

Bu, Vergilemede Adalet Kurallarına dair alt bölümümle birlikte, praxeology'in, ahlâki amaçların mantıksal tartışmasına uzanmasını temsil eder. Bu, praxeology'nin kendi ahlâkî sonuçlarını oluşturabildiği anlamına değil, onun (a) çeşitli ahlâkî amaçların kavramsal imkânsızlığını ve dolayısıyla insan davranışı için saçmalığını ve anlamsızlığını ve (b) onların tutarsızlıklarını ve kendi kendileriyle çatışma hallerini, gösterebileceği anlamına gelir.[54]

Planlanmış olanlar dahil, şimdiye kadar tamamladığı alt bölümlerle birlikte, bölüm 18'in çerçevesini hazırladı.

[52] Şimdiye kadar, bu alt bölüm, Rothbard Papers'larda *Man, Economy, and Satate*'in ilk (eksik) müsveddelerinde bulunabilmiş değildir. Rothbard tarih ve siyasal teori açısından savaş hakkında çok şey yazmış olmasına karşın, ne yazık ki, onun savaşla ilgili pür iktisadi analizinin (sadece dört-beş sayfalık bir alt bölüm olması tasarlanmış olsa bile) telafi edilemeyecek biçimde kayıp olduğu gözükmektedir (fakat bkn: *Man, Economy, and State* [1970 ed.], s. 806-07).

[53] Savaşla ilgili kayıp alt bölüm gibi, 1 Nisan 1956 tarihli Volker Fund İlerleme Raporunda taslağı belirtilmiş olan kölelik alt bölümü de Rothbard Papers'lardan kaybolmuştur. Rothbard Mayıs 1960'larda yazılmış olan basılmamış bir denemede kölelik konusunu tekrar ele almıştı: "A Note on the Economics of Slavery," 6 s.; Rothbard Papers. Burada da kapitalizasyon kavramı merkezi konumdaydı.

[54] Bu 18. Bölüm, *Power and Market: Government and the Economy* (Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies, 1970)'in altıncı bölümü olmuştur.

Kamu Borçlanmasıyla ilgili olan Bölüm 16'ya yedi sayfalık bir ilave yazdı. "Yakın 'hükümetsel iflas' hakkında uyarı safsatası. Kamu borcunu azaltmanın tehlikeleri. Borçların reddi... Para basmanın hükümet tahvili satmaktan daha az enflasyonist ve daha az bozucu etkilere sahip olması."[55]

Rothbard, 2 Nisan'da Ludwig von Mises'e gönderdiği bir mektupta, Earhart Vakfına Büyük Depresyona dair bir kitap çalışması için mali destek başvurusunda bulunduğunu yazdı. Mayıs sonunda Dick Cornuelle'a doktora tezini başarıyla savunduğunu ifade etti.[56] Rothbard aynı anda, sadece kendi incelemesinin bazı bölümleri üzerinde çalışmamış, aynı zamanda eş zamanlı devam eden bazı önemli *projelere* her zaman sahip olmuştur.

Temmuz 1956'da Rothbard Harold Luhnow'a yazarak kendisine ve "bu çalışmanın kıvılcımını ateşleyen Volker Fund'ın diğer yöneticilerine, bu yıllar esnasında bitmeyen destek ve teşviklerinden ötürü teşekkür etmiştir".[57] Kitap şu anda 1900 sayfaya (daktilo edilmiş) ulaşmıştır.

Şimdi, yaklaşık üç yıl boyunca iktisadi inceleme, Rothbard'ın yazışmalarından kayboldu. Bu dönemde Volker Fund için kitap okuma ve değerlendirme çalışmalarına devam ederken, siyasi yorum ve bilimsel denemeler yazım ve yayımına da devam etti. Onun *İnsan, İktisat ve Devlet*'le ilgili küçük gözden geçirmelere girişmiş olması muhtemel gözükmektedir, fakat kayıtlardaki hiçbir şey, incelemesi üzerinde önemli bir çalışma yapmış olduğunu göstermemektedir. 5 Mayıs 1959'da Rothbard akıl hocası Ludwig von Mises'e zafer edasıyla şunları yazdı:

> Değerli Profesör,
>
> *Nihayet bitti (E finito)*! Yedi yıldan fazla geçti ve nihayet Genel İlkeler kitabını bitirdim. Kitabın size gönderebileceğim bir kopyasının olmaması nedeniyle çok müteessirim, fakat size yollamak için hem genel hem de ayrıntılı biçimde İçindekiler Tablosunun bir kopyasını yaptım

[55] Rothbard, Memorandum to Volker Fund: Progress Report, April 1, 1956, 8 s.; Rothbard Papers.

[56] Rothbard to Mises, April 2, 1956; Rothbard to R. Cornuelle, May 30, 1956; Rothbard Papers. Rothbard, The Earhart Vakfı bursunu hakkıyla kazanmış olup, bu, incelemeyi yazarken aldığı Volker Fund desteğinin sona ermesini telafi etmiştir.

[57] Rothbard to Luhnow, July 29, 1956; Rothbard Papers.

ki, onu buraya iliştiriyorum. Kitap hakkında sizinle bazı meseleleri tartışmak için, en kısa zamanda bir randevu almayı ümit ediyorum.

Hem bilimsel hem de kişisel olarak sizden aldığım ilham ve çalışmama gösterdiğiniz ilgi için size layıkıyla teşekkür etmem asla mümkün değildir. Bu yıl seminerinize nadiren katılabildiğim için çok üzgünüm.

Bayan Mises'e en iyi dileklerimle.

Samimiyetlerimle

Murray[58]

İnsan, İktisat ve Devlet'in Yayımlanması

Rothbard'ın hacimli kitabı için bir yayımcı aramak zor bir iş oldu. Mesela o, Prager'dan, böyle bir kitabın piyasasının "çok sınırlı olduğunu ve bizim için bizzat el yazmasının yayımıyla ilgili finansal riskleri üstlenmenin fazlasıyla zor olduğunu" işitmişti. Eylül başlarında Rothbard Volker Fund'da irtibat görevlisi olan Ivan Bierly'e sordu:

> Ticari yayımcıların isteksizliği nedeniyle, bundan sonra Chicago Üniversitesi Basımevini denemeyi düşünüyorum. Sizce de bu iyi bir fikir mi? Kaybedecek bir şey olduğunu sanmıyorum. (McDowell, Obolensky'e baş vurabileceğimi biliyorum, ancak bir mali destek olmadan bir şey meydana gelebileceği konusunda çok büyük şüphelerim var).[59]

Böylece Rothbard Ekim ayında Chicago Üniversitesi Yayınevine yazdı. Kitabını "iktisat ve politik iktisat üzerine eski-tarz bir İlkeler çalışması" olarak tarif etti. Bir diğer husus "kitabın alışılmadık yönü", onun iktisadı 'neo-Avusturya' geleneği içerisinde izah eden on yıl içinde ilk, on yıllar içinde ise ilk incelemelerden biri" olmasıydı. Onun el yazması, "bir çok noktada *İnsan Davranışı*'ndan farklı olmakla beraber, bu umumi geleneği diğer iktisadi okullarla da ilişkilendirmek suretiyle, Amerikan halkı için açıklama ve izah etme teşebbüsüdür". Referanslar olarak Rothbard "Professor Mises ile Chicago Üniversitesinden profesörler F. A. Hayek ve Milton Friedman'ı verdi.[60]

[58] Rothbard to Mises, May 5, 1959; Rothbard Papers.

[59] John Haverstick (Praeger) to Rothbard, August 28, 1959; Rothbard to Bierly, September 5, 1959. Rothbard Papers.

[60] Rothbard to Director, University of Chicago Press, October 5, 1959, 2 s.; Rothbard Papers.

Yaklaşık üç hafta sonra Chicago Üniversitesi Basımevinden ümit vermeyen bir cevap geldi: "Sizin okuyucu kitleniz iki alanın arasında kalıyor... O, bir ders kitabı olmadığı gibi, meslekten olmayan birisinin teşebbüs edebileceği basit ve sistematik bir iktisat incelemesi de değildir". Finansal endişeler de söz konusudur: "Bu büyüklükte bir çalışmayı yayımlamak için, bütçemizin o kadar geniş bir kısmını ayırmamız gerekecek ki, bu işin üstesinden kolayca gelebileceğimizi sanmıyoruz".[61]

Sonraki ay George de Huszar, Rothbard'a yeni önerilerde bulundu: "Her şeyden önce size, elinizde, Mises tarafından yazılmış bir önsöz ya da kendisinden gelen, spesifik olarak böyle bir önsöz yazacağını belirten bir mektup olup olmadığını sormama izin verin". Her şeye rağmen Mises "hâlâ büyük bir isim"di. O, Rothbard'a Oklahoma Üniversitesi Basımevi, Michigan, Harper and Brothers ve hatta Güney Holland'daki Libertarian Basımevini denemesini tavsiye etti. Şunları ekledi:

> Bildiğim kadarıyla, yazar için "okuyucular" tavsiyesinde bulunmak bütünüyle münasip bir şeydir. Bu nedenle el yazmasını göndermede Mises, Hazzlitt (?) gibi kişileri ve özellikle de el yazmanıza dostça yaklaşacak ve iktisatta yüksek akademik pozisyonlarda bulunan insanları tavsiye etmek isteyebilirsiniz.[62]

Sonunda Volker Fund soruna çözüm buldu. Ivan R. Bierly 1960 Ocak ayı başında Rothbard'a, "Direktörlerin, Frank Meyer'in, ekte sunulan yorumlarda belirttiğine benzer bir temel üzerinde uzlaşmamız koşuluyla, kitabınız *İnsan, Toplum* [aynen alınmıştır] *ve Devlet*'in (*Man, Society* [sic], *and the State*), Van Nostrand serisine dahil edilmesini onayladıklarını" haber vermiştir. Bu, "sizin biraz ilave çalışma yapmanız" anlamına gelecektir.[63] Böylece *İnsan, İktisat ve Devlet* iki cilt olarak basılacak ve üçüncüsü ise daha sonra çıkacak politik bir cilt olarak yayımlanacaktır.

"Kısım III" (*İktidar ve Piyasa*)'nın Yayını Durduruldu

Frank Meyer liberteryen muhafazakarlığa dönüş yapmış eski bir komünist idi ve hem Volker Fund'a bir danışman ve hem de *National Review*'in yardımcı editörü olarak çalışıyordu. Rothbard, Meyer'e ilk defa Ocak 1954'te yazmış ve kendisiyle bu yılın Ekim ya da Kasım ayında yüz yüze görüş-

[61] Roger W. Shugg, University of Chicago Press, to Rothbard, October 27, 1959; Rothbard Papers.
[62] De Huszar to Rothbard, November 27, 1959, 2 s.; Rothbard Papers.
[63] Bierly to Rothbard, January 7, 1960; Rothbard Papers.

müştü. Rothbard, soğuk savaş döneminde dış politikada müdahaleci görüşlere sahip Meyer ile, bu hususta şiddetli biçimde farklı düşünmesine rağmen, 1972 yılına kadar dostluğunu sürdürmüştü.[64]

Mamafih, Rothbard, Meyer'in notlarından ("Frank Meyer on Murray Rothbard's Manuscript") hiç de memnun olmuş olamazdı. Çünkü o, el yazmasının III. Kısmını oluşturan Rothbard'ın pür saldırgan davranış teorisini etkin biçimde tırpanlamıştır. Meyer, kendi notlarında Rothbard'ın büyük el yazmasının biraz makaslanması gerektiğini yazmıştı. Şöyle düşünüyordu:

> Rothbard, bu kitabın, bu yüzyılda yazılan iki ya da üç en önemli iktisat tartışmalarından biri olduğunu açıkça söyleyecek kadar, alanında yeterli bir perspektife sahipti. Kitap Menger, Böhm-Bawerk ve Mises ile aynı çizgide yer almaktadır... O, sistematik olarak, konunun tüm yönlerini değerlendiren ve eş zamanlı olarak dikkate alan ve en güçlü çağdaş iktisatçıları (mesela Schumpeter, Keynezyenler) ciddi ve ayrıntılı biçimde çürüten bir kitap olarak, iktisat üzerine geniş kapsamlı ve ayrıntılı bir *inceleme*dir. Mises'in *İnsan Davranışı*... düşmanlarının iç alemini derinden kavramak için çok katı ve bazı noktalarda çağdaş mücadele ortamına etkin biçimde girecek kadar geneldir.

Taussig ve Fetter zamanından beri hiç kimse genel bir inceleme yazmış değildir: Schumpeter ve Keynes de "böyle bir şey yapmada başarısız olmuşlardır. Tabiî aynı şeyi, Hayek için de söylemek mümkündür".

Meyer devam ediyor:

> Aynı şekilde –ve bu, benim için daha önemlidir- Murray Rothbard, serbest bir toplum ekonomisinin, bana her zaman yirminci yüzyılın en zayıf noktası gibi gözükmüş olan yönünü açık ve keskin bir biçimde çözdü: faydacı felsefeye olan bağımlılığı. Doğal hukuka dayalı bir epistemoloji zeminine kuvvetle oturmuş olan *İnsan, İktisat ve Devlet*, özgürlük ekonomisini, Batının merkezi geleneğinin üzerinde kurulduğu aynı güçlü temel üzerine bina eden entegre bir bütünlüğe sahiptir.

Bu, bütünüyle iyi bir şeydi, çünkü böyle yapmakla,

> Öncelikle onun tezi, Mises'in sunumunun etkisini azaltan dahili zayıflıktan büyük ölçüde uzaktır; ve ikinci olarak o, Misesçi (Misian) [aynen

[64] Rothbard'ın, Meyer'in liberal ve muhafazakar düşünceye yaptığı katkısıyla ilgili değerlendirmesi şurada bulunabilir: Murray N. Rothbard, "Frank S. Meyer: The Fusionist as Libertarian Manqué," *Modern Age* 25, no. 4, Fall 1981, s. 352–63.

alınmıştır] inanca sahip iktisatçıları, çağdaş kolektivizme düşman olan diğer düşünce çizgilerinin şampiyonlarından ve Batı geleneğinin merkezi temalarını vurgulayan muhafazakârlardan uzak tutmuş bazı bölünmeleri önlemenin (ideolojik olarak) yolunu açmaktadır.

Fakat şimdi sıra kavgaya geldi: "12-19 arası bölümlerin [Kısım III] kaldırılması gerekiyor". Bu bölümler "bu grupta tartışılan iktisadi konuları özetleyecek tek bir bölüm ile değiştirilmeli. Bu bölümler esasen kapsamları itibariyle politiktir ve katı bir anarşizm bakış açısıyla yazılmışlardır". Meyer onun ayrı bir kitap olması gerektiğine inanıyordu.

Dahası, Rothbard'ın planı, bu çerçeve üzerinde (fakat ayrıntılı bir anarşizm savunması yapmaksızın), uzun olsa bile, müdahaleciliğe dair bir Bölüm "gerektirmesine" rağmen, onun, "dogmatik (tabiî böyle denebilirse) politik sonuçları kendi iktisat öğretisinden ayırt etmesi gerekiyordu". Buna ilaveten, "bazı 'espri'leri kaldırması" gerekiyordu ki, bu onların o zaman düşündükleri gibi, "açıkçası insanları şok etme uğruna idi". "Serbest olmayan piyasa faaliyetlerini niteleyen bir sıfat olarak kullanılan 'hükümet (ve suçlu)' gibi vurgulara değiniyorum". Belki de Rothbard, Galbraith'ın "bolluk" hakkındaki yakınmaları üzerine bir alt bölüm ilave edebilirdi.[65]

Rothbard, Meyer'in eleştirilerini umursamazlıktan gelmedi. 17 Ocak 1960 tarihinde Ivan Bierly'e yazdığı bir mektupta, "kitabımın Van Nostrand serisinde yayımlanması" kararı nedeniyle Volker Fund yöneticilerine şükranlarını ifade etmiştir ve "kuşkusuz güveninizi ve desteğinizi takdir ediyorum. Ben size, yine yardımınız ve teşvikiniz için teşekkür etmek istiyorum" diye eklemiştir. Bununla birlikte Kısım III'ün makaslanma kararını protesto etmek istedi: "Açıkça söylemek gerekirse ben, Frank'ın, son kısmı iktisadi olmaktan çok 'dogmatik' ve 'politik' diye nitelendirmesine şiddetle itiraz etmek istiyorum". Rothbard inceleme içerisinde asla politika savunusu yapmadığını öne sürdü. Bir "fiyat kontrolünün kaynakların yanlış dağılımına ve kıtlığa yol açtığını" söylemek "benim tarafımdan yapılmış bir değer-yargısı ya da politik bir duruş anlamına gelmez; o, tamamen, ekonomik analizle ulaşılan ekonomik bir sonuçtur". "Kıtlıkların ya da yanlış dağılımların *tarafını tutan* veya diğer bazı ahlâki faktörlerin bunlardan daha önemli olduğunu düşünen bir kimse, böyle bir sonuca katılabilir ve fiyat kontrollerini savunmaya devam edebilir". Dolayısıyla "bir bürokrat, kendi menfaatleri gereği veya sosyalizme giden bir yol olması nedeniy-

[65] Frank Meyer, memo: On Murray Rothbard's Manuscript, late 1959 or January 1960, 3 s.; Rothbard Papers.

le kontrolleri savunabilir ve böylece fiyat kontrollerinin iyi olduğunu, onların ekonomik sonuçlarını öğrendikten sonra bile söyleyebilir". Böylece şunları yazmıştır,

> Tutarlı bir ahlâki sistem, tutarlı bir politik felsefe getir*meksizin*, iktisadi analizden alelacele politik bir duruşa sıçrayan iktisatçılara şiddetle karşıyım. Bilakis ben, ahlâk felsefesine ve politik felsefeye karşı değilim; doğrusu iktisat, bir politik felsefeye veri sağlayarak ziyadesiyle yardım etmesine karşın, *tek başına* politik bir sonuç için yeterli değildir.

Rothbard, Meyer'in dile getirdiği Galbraith eleştirisini ilave edebileceğini söyledi.[66]

Rothbard *İktidar ve Piyasa* için (1967 yılı civarında) kaleme aldığı müsvedde bir önsözde orijinal üç kısımlık çalışmasının "budandığını" yazmıştır:

> Bununla birlikte bu tamamlanmış yapının bütün olarak yayımlanması nasip olmadı. Bazı kesintiler yapılması gerekti; bunların temel nedeni maliyet ve maruz kaldığımız ideolojik faktörlerdi (fakat hemen söyleyeyim ki, yayımcılar *değil*). Sonuçta hükümet müdahalesiyle ilgili analiz büyük ölçüde *İnsan, İktisat ve Devlet*'in nihai tek bölümü içerisine sıkıştırılmış ve hükümetin analizi esasında bulanık bırakılmıştır. Çünkü kırpılması gereken temel analizlerden biri serbest piyasada hükümetin ve zor/şiddet kullanmanın rolüyle ilgiliydi. Serbest piyasa, incelemenin tümünde, insanın insana ve onun mülkiyetine karşı saldırı yapmadığı bir ekonomi olarak tanımlanmıştır. Hükümet kısaca bu türden çeşitli saldırı biçimlerinin örgütlü bir aygıtı olarak ele alınmıştır. Fakat kapalı kalan önemli bir husus serbest piyasa toplumunda uygulamanın (enforcement) rolüdür. Diyelim ki, bir ya da daha fazla insan diğerlerinin mülkiyetine karşı saldırma kararı almış olsun: o zaman uygulamanın ya da örgütlü zor kullanmanın rolü nedir? Kısaca pür serbest bir piyasa şahsın ve mülkiyetin zorla savunulması görevini nasıl ifa edebilir? Politik iktisatla ilgili hemen hemen bütün yazarlar, çok aceleyle ve önsel (a priori) olarak, serbest bir piyasanın savunma ya da uygulama hizmetlerini sağlaya*maya*cağı ve dolayısıyla hükümet müdahalesinin ve saldırının onları temin etmek için gerekli olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

[66] Rothbard to Bierly, Volker Fund, January 17, 1960, 2 s.; Rothbard Papers. Rothbard, 1959'da *National Review* için, Galbraith üzerine özgeçmiş araştırması yapmıştır.

Böylece *iktidar ve Piyasa* "kendi başına bir hükümet analizi olarak durmakta ve aynı zamanda eski inceleme için tamamlayıcı bir cilt olarak hizmet etmektedir".[67]

Rothbard *İnsan, İktisat ve Devlet* ile *İktidar ve Piyasa*'nın ayrıştırılmasını Kasım 1962'de Robert LeFevre'ye yazdığı bir mektupta da dile getirmiştir. Şöyle diyordu,

> Uzun zamandan beri size, kitabım *İnsan, İktisat ve Devlet*'le ilgili hoş incelemeniz nedeniyle teşekkür etmek için yazmayı düşünüyordum. Kitabın aldığı en iyi inceleme sizinki oldu ve buna, Hazlitt'in *National Review*'de yer alan ve benim için beş para etmez incelemesi de dahildir. Hazlitt'in "*National Review*"de yazdıklarına bakılırsa, ben büyük bir "iktisatçıyım" (çok dar tanımlanmış anlamda), ancak bu ekonomik alanın dışına zerre kadar çıkar çıkmaz (özellikle de "politikaya") tuhaf bir ahmak oluyorum. Hükümet borcu gibi soruların "iktisat alanının" dışına çıkarılmasına ilk kez Hazlitt'in incelemesinde rastladım. Sizin yaptığınız gibi, özgürlüğe yeterince girememekle eleştirilmeyi çok "aşırı" olmakla saldırıya uğramaya, on bin defa tercih ederdim. Gerçekten çok haklısınız ve orijinal müsveddedeki materyal (başlangıçtaki üçüncü cilt) tamamıyla "anarşist" olmuş olacaktı. Kısaca "serbest piyasa"nın ne olduğunu tam ve doğru biçimde *tanımlamayı* ve bu amaçla, söz konusu tanımın –güvenlik ve hukuki hizmetler kadar diğer bütün hizmetler için– toplam özgürlüğü gerektirdiğini göstermeyi planlamıştım. (Kitapta bu sistemin ortaya çıkışını, yani meydana geliş biçimini anlatmaya gerek olmayacaktı, çünkü bu, onu tanımlamak için yeteri kadar yapılmıştı). Bununla birlikte, yayımcılar, el yazmasını makaslama yönünde varsaydıkları ekonomik gereklilikle birlikte, bu materyali "engellediler". Bu engellemeden, en azından başlangıçta sorumlu olan kişi, düzeltmen Frank S. Meyer idi.[68]

Rothbard'ın gerçeği öğrendikten sonra konuyla ilgili ifade ettiği görüşleri bunlardı. Mamafih, o zaman kendisine sunulan bu koşulları kabul etmek zorunda kalmıştı. George de Huszar'a yazılan 7 Şubat 1960 tarihli bir mektupta Rothbard, boyun eğmiş bir tarzda, Van Nostrand'ın incelemeyi yayımlayacağını belirtmişti. Kendisi son bölümü kesmek zorunda kalacaktı, fakat bu, kitabın ana gövdesini içten makaslamaktan daha iyi bir şeydi.[69]

[67] Draft preface to *Power and Market*, ca. 1967; Rothbard Papers.
[68] Rothbard to Robert LeFevre, November 9, 1962; Rothbard Papers (ikinci sayfa kayıp).
[69] Rothbard to de Huszar, February 7, 1960; Rothbard Papers.

Sonuçta Kısım III'ün kalan kısmı 1970'te, *İktidar ve Piyasa: Hükümet ve Ekonomi* olarak başka bir destekle yayımlanacaktı.

Arthur Goddard, Van Nostrand Yayımcılık'tan Norman Hood'a Ocak 1961'de yazdığı bir mektupta, "yayım maliyetlerinin tahminine temel oluşturması amacıyla" eski el yazmasını gönderdiğini belirtmiştir. Volker Fund'dan Ivan Bierly sözleşmeleri gerçekleştirecekti. Goddard Rothbard'ın dipnotlarının her cildin sonuna gönderilmesini önerdi. El yazması 12 puntoluk daktilo yazısıyla 1470 sayfa tutuyordu.[70]

Özel bir işte çalışmak için Volker Fund'dan ayrılmış olan Herb Cornuelle Temmuzda Rothbard'a yazarak, şunları söyledi;

> Yeni kitabınızdaki girişle ve ithafınızla beni çok yücelttiniz. Çok teşekkür ederim. Bu ciltleri tamamlamakla büyük bir başarı duygusu hissetmeniz gerektiğini biliyorum. Yapmış olduğunuz şeyden dolayı sizi tebrik ediyorum.[71]

İki ciltlik çalışmanın önünde yer alan ithafta "Ludwig von Mises'e" diye yazmaktaydı.

3. *İnsan, İktisat ve Devlet*, (*İktidar ve Piyasa* ile Birlikte): Bir Değerlendirme

İlk Gözlemler

Rothbard'ın incelemesinin bilim çevresi tarafından kabulüne geçmeden önce, çalışmanın (*İktidar ve Piyasa* dahil) genişliği ve muhtevası hakkında birkaç şey söylemek faydalı olabilir.

İnsan, İktisat ve Devlet Avusturya-Misesçi teorinin tam bir kavrayışı üzerine olduğu kadar, iktisat teorisinin tüm okullarıyla ilgili geniş bir okuma üzerine de bina edilmiştir. Murray Rothbard reddettiği fikirleri bilmiş ve anlamıştı. Çok erken bir tarihten beri Rothbard iktisadi doktrinler tarihinde sağlam bir kavrayış elde etmiş ve bu, onun *İktisadi Düşünce Tarihi*ni önceden tahayyül etmesini sağlamıştır.[72]

[70] Arthur Goddard to Norman Hood, Van Nostrand, January 13, 1961; Rothbard Papers.

[71] H. Cornuelle to Rothbard, July 2, 1961; Rothbard Papers.

[72] Murray N. Rothbard, *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. I: *Economic Thought before Adam Smith* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar,

Rothbard, özellikle düşünce tarihi alanında, "anti-Whig" bir tarih anlayışına sahipti. O, fikirlerin yukarıya ve ileriye tek bir çizgide ilerlediğine veya daha modern doktrinlerin daha az modernlerden mutlaka daha iyi olacağına inanmamıştı. Bunun yerine, modern, ana akım iktisadın, sadece daha fazla yanlışın yapılmasına neden olan bir yanılgı üzerine bina edildiğini düşünüyordu. Bu nedenle o, Gustave de Molinari, Benjamin Tucker, Amasa Walker, Francis A. Walker, Léon Wolowski, Émile Levasseur, Arthur Latham Perry, Wordsworth Donisthorpe, Auberon Herbert, (çağdaşı) Spencer Heath, ve diğer birçoğu gibi tanınmamış ve unutulmuş kaynakları kendi araştırmasında kullanarak standart literatürde bulunmayan kavrayışlara ulaşmıştır. Rothbard bu yazarlardan önemli kavrayışları toplamış ve onları kendi Avusturya senteziyle birleştirmiştir.

İnsan, İktisat ve Devlet iktisadı entegre bir bütün olarak sunmaktadır. Böylece faiz oranları tartışmasında Rothbard şunları yazar: "Mallar daha üst üretim aşamalarından –en sonunda tüketim malı olarak satılacak şekilde- daha alt aşamalara doğru hareket ederken, para tüketim mallarından çeşitli üretim aşamalarına geriye doğru hareket eder" (*MES,* s. 390). Rothbard'ın mektuplarında ve notlarında görülen "tavizsiz adım adım mantıksal ilerleme" gerçekten de icra edilmişti.

Taahhüt ettiği üzere, bu inceleme, Mises'in *İnsan Davranışı*'nda sistematik olarak sunulan fikirleri, tamamen okunaklı bir nesir içinde dışa vurmuş ve genişçe açıklamıştır. Fakat Rothbard'a ait çok sayıda önemli *orijinal kavrayış* ve teorik ilerleme de mevcut bulunmaktadır. Bunlar içinde en azından şunlar yer almaktaydı: (1) Üretim teorisi (Rothbard'ın ifade ettiği gibi "Mises bu konuda çok şey yapmış değildi") ve onunla ilişkili olarak, "maliyet eğrilerinin" ona ait yapı çözümü;[73] (2) "Tarafsızlığın" imkânsız olduğunu gösteren, vergileme ve verginin yerleşmesi (incidence) ile vergilerin toprak ve emeğe nasıl geri döndüğüne (geriye doğru bağlama/atıf) dair radikal bir analiz; (3) Monopol teorisini imha ve yeniden inşa etmesi (*MES*, s. 629-754),[74] ki burada, Rothbard tekel *fiyat* fikrini çürütmektedir,

---

1997) ve *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought,* vol. II: *Classical Economics* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997).

[73] Rothbard to R. Cornuelle, memo: "Textbook or Treatise?" 'de Rothbard'ın yorumlarına bakınız, s. xlii.

[74] Rothbard, Volker Fund adına monopol meselesiyle ilgili çok sayıda inceleme yapmıştır ki, bunlar arasında, "Monopoly and Competition" [önemli bibliyografik makale], 69 s., March 31, 1957, "Government as a Promoter of Monopoly," 13

böylece iktisat tarihinde en çok yapılan büyük bir hatanın ortadan kaldırılması mümkün hale gelmiştir (*MES*, s. 663); (4) sosyalist hesaplama sorununun üretim aşamalarıyla birleştirilmesi (*MES*, s. 613–15), "monopol" (Tek Büyük Kartel, "hesaplama kaos adaları") ve kısmi sosyalizmin ortaya çıkardığı problemler (devlet mülkiyetinin kapsamı); (5) epistemolojik dünya görüşünde değişmeyle uyumlu bir "felsefi pozisyon" değişimi (Rothbard'ın, Mises'in sahip olduğu Hume'cu-Weberci dünya görüşü yerine Aristocu-Thomist bir bakış açısını benimsemesi); (6) zenginler ve "şans" tartışması (*PM*, s. 1381-82);[75] (7) Fetter'ın kira teorisinin sermaye ile birleştirilmesi (Mises bile onun katkısını görmemiştir");[76] (8) enflasyonu -mevcut altın ve gümüş stokundaki bir artışın ateşle*mediği*- para arzındaki bir artış olarak tanımlaması (MES, s. 991), ve (9) patent ve telif haklarıyla ilgili yeni teorisi (*MES*, s. 745-54; *PM* s. 1181-86).[77]

Bu noktalara ilaveten, (10) Rothbard'ın insan davranışlarıyla ilgili bilimlerde "çok küçük adımlara" ihtiyaç olmadığını göstermek amacıyla bilinçli olarak dizayn ettiği orijinal grafik ve tabloları da bulunmaktadır. Son olarak (11) *İnsan, İktisat ve Devlet* 'in 12. bölümü ile *İktidar ve Piyasa*'da, pür bir saldırgan faaliyet (suçlular veya devlet tarafından yapılan şiddete

s., October 1959, ve "The Monopoly Problem," 68 s., August 1959; bulunmaktadır. Rothbard Paper'lar, *İnsan, İktisat ve Devlet*'de açık biçimde kullanılmıştır.

[75] Bu nokta için David Gordon'a teşekkür ediyorum.

[76] Bkn: Rothbard to Ludwig Lachmann, February 14, 1957, 8 s., Rothbard Papers, Rothbard burada şunları yazmaktadır:

> Kitapta yapmak istediğim tek şey... sadece Frank Fetter'ın pür zaman tercihine dayalı harikulade faiz teorisini (bu teoriyi Mises daha önce yeniden canlandırmış ve güçlendirmişti) değil, fakat aynı zamanda onun (Mises'in bile katkısını görmediği) muhteşem kira teorisini –ki o, bir köşede terk edilmiş durmaktadır- de yeniden ayağa kaldırmaktır. Fetter, kirayı bir mala ait herhangi bir hizmetin birim-istihdam fiyatı (kiralama fiyatı) olarak görmekte ve bu nedenle kira gerçekte malın hizmet fiyatı olmaktadır; öte yandan bir bütün olarak onun fiyatı (mesela bir makine) onun beklenen gelecek kiralarının kapitalize olmuş toplamı haline gelir. O zaman kira sadece toprak hizmetlerinin kirası, veya bir çeşit fazlalık, veya diferansiyel/fark (differential) değildir.

(Krş.: *Man, Economy, and State*, s. 288–308.)

[77] Bu düşünce çizgisi N. Stephan Kinsella tarafından genişletilmiş ve geliştirilmiştir; "Against Intellectual Property," *Journal of Libertarian Studies* 15, no. 2, Spring 2001, s. 1–53.

dayalı müdahale) teorisi sistematize etmeye ve açıklamaya yönelik eksiksiz bir teşebbüs yer almaktadır.

İnsan, İktisat ve Devlet (*İktidar ve Piyasa* ile Birlikte) Üzerine Bir Cook Turu

Rothbard, notlarında da belirttiği gibi, önsözde, genel inceleme (geleneğinin) bitişine üzülmüş ve "eskiden iktisadın mantıksal bir yapı... sözlü mantığı kullanan dedüktif bir bilim olarak görüldüğünü" belirtmişti (*MES*, s. lxxxvii). Fakat şimdi "matematiğin iktisat bilgisine katkı yapması" mümkün olmasa bile (*MES*, s. lxxxiii), yaygın epistemoloji, çok ampirik ve çok 'teorik' metotlar nedeniyle praxeology ile bağını koparmıştır" (*MES*, s. lxxxvii).[78]

Onun incelemesinin amacı "gördüğüm biçimiyle, Misesçi yapının anlamlarını detaylı açıklamak, iktisadi olanı izole etmek ve araları/boşlukları doldurmaktı (*MES*, s. lxxxix–xc). Rothbard, Frank Fetter'ın "muhteşem ve tümüyle ihmal edilmiş *kira* teorisini, yani bir birim hizmetin istihdam fiyatı olarak kira kavramı" ile bundan kaynaklanan "Fetter-Mises pür zaman tercihi faiz teorisini" "Avusturya üretim yapısı teorisiyle" birleştireceğini yazmıştı (*MES*, s. xci).

Bölüm 1, "İnsan Davranışının Temelleri", tek tek bireylerin maksatlı faaliyetlerde bulunduğu gerçeği üzerine bina edilen ve araçlarla amaçların ilişkilendirilmesi suretiyle işleyen praxeological metodu ortaya koymaktadır. Temel aksiyomlar ifade edilmekte, ve gerçek-dünya önermeleri ileri sürülmekte (boş zaman bir maldır gibi) dir. Zamanın rolü, araçların kıtlığı ve "geleceğin belirsizliği" ele alınmaktadır. Rothbard, davranışın, mecburen, "kişinin gelecek sonuçlar hakkında yaptığı *yargıya* dayalı *spekülasyonlar* olduğunu belirtmektedir (*MES*, s.7).

Rothbard "mal" kavramını ve onun alt kategorilerini, faktörleri, üretim aşamalarını ve iktisadi faaliyette zamanın rolünü geliştirir. O, teknolojik "yöntemlerin (recipies)" "*sınırsız* bir üretim faktörü" olduğuna vurgu yapar (*MES*, s.11).

[78] Mills'in *The Sociological Imagination* (New York: Oxford University Press, 1959) çalışmasının Rothbard'a ait nüshasında görüldüğü üzere, Rothbard, C. Wright Mills'in sosyolojide soyut ampirizm ve gerçekçi olmayan "büyük teori" ye yönelik paralel eleştirisini takdir etmiştir.

Mallar ve hizmetler ihtiyaçların karşılanması için tüketilmektedir, fakat " '[i]ktisadi' kesinlikle 'maddi'ye eşit değildir". Gelirler, üretim faktörlerine (emek, toprak, sermaye) onların *umulan faydalılıkları* temeli üzerine atfedilirler (*MES*, s.12). "Üretim dönemi", malların dayanıklılığı, fayda ölçekleri ve ihtiyaçların sıralanması tartışılmaktadır. Sıralama, faydaların "ölçülmesinde" kullanılabilecek bir birimin olmaması nedeniyle, kardinal değil, ordinaldir (*MES*, s.19). Bu bölüm marjinal analizin rolünü pekiştirmektedir. Önemli bir ek kısım, praxeology'i sosyal bilimlerdeki diğer alanlarla ilişkili olarak tartışmaktadır.

Bölüm 2'de, "İndirekt Mübadele"de, şiddeti, "hegemonik bağları", köleliği ve savaşı; kişiler arası [gönüllü] mübadelelerin süre gelen bir yapısı" olarak tanımlanan *toplum* ile karşılaştırmaktadır (*MES*, s.84). Rothbard pür ve engellenmemiş bir piyasa ekonomisi ile toplumunun işleyişine ve sonuçlarına dair pür iktisadi bir analizi mümkün hale getirmek için, belirli toplumlardan tarihsel olarak alıntılar yapar. "Gerçekten *birlikte işleyen (co-operative) bir toplum*" (*MES*, s. 99) mübadeleye konu olan mallarla ilgili ters değerlendirmeler temelinde ortaya çıkar ve karmaşık bir iş bölümü ve uzmanlaşmayı, beşeri yeteneklerdeki farklılıkları ve kaynaklardaki mukayeseli üstünlükleri kullanmaya dönük olarak gelişir. Mülkiyet ve sözleşmeye dayalı barışçı toplum daha geniş bir "sosyal sempati"yi mümkün hale getirir (*MES*, s. 101).

3. Bölüm olan, "İndirekt Mübadelenin Yapısı"nda Rothbard paranın olmaması halinde piyasaların ve fiyatların oluşumunu göstermektedir. Bölüm 4'te, "Fiyatlar ve Tüketim"de ise, o, takas kabiliyetini kaybetmeyen tek mal (*MES*, s.236-37) olarak paranın gelişiyle piyasaların nasıl değiştiğini ve daha büyük bir karmaşıklığın ve verimliliğin nasıl mümkün hale geldiğini açıklar. Rothbard parasal "dolanım" düşüncesi kadar, paranın bir yolunu bulup malların ve hizmetlerin değerlerini "ölçtüğü" ya da "karşılaştırdığı" düşüncelerini de çürütür. Ardından o, Mises'in "regresyon (geriye bağlama) teoremi" temelinde piyasada paranın doğuşunu izah eder ve bu yol üzerinde, sözde "kayıtsızlık" problemini halleder (*MES*, s. 307).

5. Bölüm olan, "Üretim: Yapı" "muntazaman dönen ekonominin (ERE)" zihni inşasını (*MES*, s. 320 ff) ve Mises'in reel ekonomiyle karşılaştırmak için bir model olarak kullandığı keşifçi bir aracı açıklar. Burada, Rothbard gelirlerin faktör sahiplerine nasıl aktığını, nihai girdilerin her zaman toprak ve emek olduğunu ifade ederek, gösterir. Kapitalistler, çeşitli muhtemel üretim aşamalarını ihtiva eden projeler yapmak suretiyle, parayı

toprak ve emek sahiplerine "avans verir". O, reel tasarrufları yansıtan "sosyal zaman tercihi oranı" veya pür faiz oranı gibi önemli bir kavramı ortaya atar.

6. Bölüm, "Faiz Oranı ve Onun Belirlenmesi", faiz oranını farklı üretim aşamaları arasındaki "fiyat marjı oranı"yla eşleştirir. "Üretici ödünç piyasası" üzerine yoğunlaşmak çok daha temel bir fenomeni gözden kaçırmak olacaktır. Böylece bu bölüm kârın ve zararın doğasını vuzuha kavuşturur (krş. *MES*, s. 372). Bölüm 7'de, "Üretim: Genel olarak Faktörlerin Fiyatlandırılması"nda, Rothbard coğrafi araziye karşı iktisadi arazi ve mütemmim "kira" nosyonu gibi kavramları yerine oturtur. Devam eden bir mübadeleler dizisi olarak piyasada, özel analiz gerektiren ayrı bir "dağıtım" problemi olmadığının altını çizer (*MES*, s. 477).

Bölüm 8, "Üretim: Girişimcilik ve Değişim"de, Rothbard ***haddi zatında (per se)*** "kâr oranı" diye bir şey olmadığını tespit etmekte ve piyasa ekonomisinin bir "kâr ve zarar" ekonomisi olduğuna vurgu yapmaktadır (*MES*, s. 512). Daha büyük tasarruflar daha uzun bir sermaye yapısı ve toplumun reel gelirlerinde genel bir yükseliş meydana getirecektir. Böylece, daha yüksek bir verimlilik ve refah artışı daha fazla üretim aşaması ihtiva eden üretken süreçlere bağlıdır. Bunun anlamı daha fazla sermaye yatırımını mümkün hale getiren tasarrufların teknik bilgiden ziyade ekonomik üretimin sınırlarını belirlediğidir (*MES*, s. 540-41). Gerçek anlamda, gelirleri sermaye yatırımlarıyla artmakta olan çalışanlar, tasarruf ve yatırım sürecinde "bedavacılardır". Rothbard burada sermaye yapısının zamanla uzamasının (değişmesi mümkün olan ikincil ödünç-piyasası oranlarının aksine), faiz oranlarında, yani fiyat marjlarından doğan kârlarda uzun dönemli bir düşüş eğilimi yaratacağını da öne sürer.

Bölüm 9, "Üretim: Belirli Faktör Fiyatları ve Prodüktif Gelirler", temel iktisadi meselelerin güçlü bir entegrasyonunu sunar. Rothbard burada özellikle büyük, dikey olarak entegre olmuş bir firmanın, her bir içselleşmiş üretim aşaması için en azından bir dış piyasaya ihtiyacı olduğunu yazmaktadır. Bu tür dışsal piyasaların olmaması kısmi "hesaplama kaosları"na zemin hazırlayacaktır (*MES*, s. 599, 608–09, 658).

Bölüm 10, "Monopol ve Rekabet", mevcut bütün tekel ve tekel fiyat teorilerinin heyecanlı bir yıkımıyla başlar. Hatta Mises bu bölümün, kitabın en parlak bölümü olabileceğini söylemeden edememiştir.[79] Tek Büyük

[79] Alberto Benegas Lynch Bölüm 10'u ayrı yayımlamıştır: *Monopolio y Competencia* (Buenos Aires: Centro de Estudios Sobre la Libertad, 1965).

Kartel'in incelenmesi, analizi, önceki bölümün konusu olan dikey olarak entegre olmuş firmalarda içsel hesaplama tartışmasıyla irtibatlandırmakta ve Rothbard'ın sosyalizmde iktisadi hesaplamanın imkânsızlığı iddiasının işaretlerini vermektedir (*MES*, s. 659–61).

Bölüm boyunca Rothbard "tam rekabet teorisi"ni, sendika yanılsamalarını ve "mekansal (locational)" tekeli bertaraf etmektedir. O, tekeli devlet tarafından, rakiplerin piyasa dışında tutulması suretiyle verilen özel bir lütuf olarak tanımlamaktadır; bu, söz konusu meselelerle ilgili bitmeyen bir tarihsel yanlış yorumlar serisine işaret etmek açısından, büyük potansiyele sahip bir yeniliktir (*MES*, s. 667–69). Rothbard bu alandaki hataların çoğunu, yazarların "tecrit edilmiş bir firma" temelinde kuram oluşturma eğilimine sahip olmalarına ve böylece daha kapsamlı iktisadi teorilere giden yolun kaybedilmesine bağlamaktadır (*MES*, s. 731).

Bölüm 11, "Para ve Onun Satın alma Gücü", paranın daima ***birilerinin*** elinde bulunması nedeniyle, bir para "dolanımı" fikrini hemen dışlamaktadır. Nominal para arzındaki herhangi bir artıştan hiçbir sosyal menfaat ortaya çıkmaz. Rothbard, John Maynard Keynes'in parayla ilgili görüşlerini, vukufla ve bitirici bir hicvin damgasını vurduğu esaslı bir eleştiriye tâbi tutmuştur (*MES*, s. 776-92). Böylece o, Mises'in, para teorisini ayrı bir alanda değerlendirme yerine genel iktisada dahil etme projesine devam etmiştir.

Rothbard, kitabın, (bir bölümü *İktidar ve Piyasa* [1970] ile ilgili olan), Kısım III'ün budanması kararından önce,[80] orijinal bir bölüm olarak (Bölüm 12) "Hükümet ve Serbest Piyasa"yı kaleme almıştır. Bu, Kısım III'e giriş mahiyetinde kısa bir geçiş bölümüydü. Oradaki argümanların çoğu Ek B'deki " 'Kollektif Mallar' ve 'Dışsal Yararlar' "da (*MES*, s. 1029–1041) yer almaktadır ki, Rothbard'ın Kısım III'ün yerine yazmış olduğu bu bölüm yeni on ikinci bölümün (*MES*, s. 875–1041) sonunda yer almaktadır.

Mevcut on ikinci bölüm, "Piyasaya Zora/Şiddete Dayalı Müdahalenin Ekonomisi", zora dayalı "hegemonik ilişkilerin" gönüllü mübadeleye bağlı ilişkilerle kesin farkını ortaya koyarak başlar.[81] Devletin, ikincinin barışçıl işleyişine müdahale etmesi birilerinin fayda sağlamasına diğerlerinin de zarara uğramasına yol açar ki, bu da sosyal çatışma yaratır (*MES*, s. 877-

[80] "Chapter XII: Government and the Free Market"; Rothbard Papers.

[81] Mises, bu fikri *İnsan Davranışı*'nda geliştirmiştir: (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, [1949] 1998), s. 196–99.

79). Rothbard "hiçbir Devlet müdahalesinin sosyal faydayı artıramayacağı" sonucuna ulaşır (*MES*, s. 882).

Rothbard yeni bir müdahale tipolojisi geliştirmiştir (bu, *İktidar ve Piyasa*'da geliştirilerek, daha bütüncül hale getirilmiştir). Ona göre iktisat teorisinde "dağıtım"la ilgili bütün tartışmalar hükümet müdahalesinin bir sonucudur (*MES*, s. 912). Rothbard'ın vergi politikasında "adalet"le ilgili mevcut teorilere yönelik eleştirisi geriye çok az şey bırakmıştır ve bu, kendisine verginin "konması" ve verginin "yansıması" hakkında bir hayli orijinal bir değerlendirme yapma imkânı sağlamıştır (yine bu da *İktidar ve Piyasa*'da daha bütüncül bir şekilde takdim edilmiştir).

Burada da biz, önemli "komuta merkezleri" kavramını getiren ve çatışma ve iktisadi hesaplamayla meşgul olan ekonomik tabanlı bir politik teorinin geniş bir çerçevesini buluyoruz (*MES*, s. 938-57).[82] Burada kralların ve demokratik olarak seçilmiş idarecilerin davranışlarıyla ilgili farklı iktisadi güdüler hakkında önemli bir kavrayış mevcuttur.[83] Frank Meyer'in öne sürdüğü gibi, burada John Kenneth Galbraith'in zamanında moda olan doktrinlerinin bir eleştirisi vardır.

"Yeni" on ikinci bölümün (125 sayfa) Rothbard'ın İlerleme Raporlarındaki çerçeveyle ve *İktidar ve Piyasa* (196 sayfa) ile karşılaştırılması, Rothbard'ın orijinal III.Kısmından çok fazla materyal kurtarabildiğini gösterir. Keynes'in eleştirisiyle birlikte tüm parasal müdahale alt bölümü yeni bir sonuç bölümünde toplanmıştır.

Kısım III: *İktidar ve Piyasa*

Ancak 1970'de basılabilen *İktidar ve Piyasa*'ya gelince söylenmesi gereken kısa birkaç şeyi aktaracağım. 1960'ların başlarından sonlarına kadar çalışmaya ait değişik daktilo nüshalarının karşılaştırılması, müsveddeden müsveddeye bazı küçük değişikliklerin varlığını ortaya koymaktadır. Rothbard, bizzat aynı şeyi tekrarlamaktan ziyade, *İktidar ve Piyasa*'nın ilk müsveddesini, *İnsan, İktisat ve Devlet*'de kullanılmayan eski Kısım III'ün alt başlıklarına

[82] Krş.: Rothbard, "The Anatomy of the State", "War, Peace, and the State", ve Murray N. Rothbard, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 2000), içinde, s. 55–88 ve 115–32.

[83] Bu düşünce çizgisi, Hans-Hermann Hoppe'un, *Democracy—The God That Failed: The Economics and Politics of Monarchy, Democracy, and Natural Order* (New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers, 2001) çalışmasıyla daha ileriye götürülmüştür.

büyük ölçüde dahil olan bir bölüm olarak hazırlamış gibi gözükmektedir. Bunun sebebi bakış açısı farklılığı ve Bölüm 12 (1962) ile *İktidar ve Piyasa* arasında belirli bir tekrarın var olmasıdır.

Volker Fund'ın kurumsal halefi konumundaki Beşeri İncelemeler Enstitüsünün ve Kenneth S. Templeton'ın dost yanlısı ideolojik desteği altında Kısım III'ün kalan bölümü 1970 yılında *İktidar ve Piyasa* olarak yayımlanmıştır.[84] Rothbard, önsözünde, bu çalışmanın "piyasaya yapılan zora dayalı müdahalenin kapsamlı, gözden geçirilmiş ve güncellenmiş bir analizini" sunduğunu yazmıştır.[85] *İnsan, İktisat ve Devlet*'in on ikinci bölümünde "üç taraflı müdahale" –yani bir "saldırganın" diğer iki insan arasındaki bir mübadeleyi ya yasaklaması ya da zorunlu kılması durumu- üzerine yazılan 15 sayfaya karşı, *İktidar ve Piyasa* bu analizi 41 sayfa boyunca sürdürmektedir. "Saldırganın" kendisiyle başka bir birey arasında bir mübadeleyi zorladığı durumu tanımlayan "iki yanlı müdahale" üzerine, bölüm 12'de 41 sayfa bulurken, *İktidar ve Piyasa*'da 86 sayfa yer almaktadır.

Böylece, bu iki müdahale biçimi *İktidar ve Piyasa*'da *İnsan, İktisat ve Devlet*'teki tartışmaya göre genişletilerek ele alınmıştır. Burada özellikle vurgulamaya değer olan şey, Rothbard'ın vergileme, yansıma ve yerleşmeyle ilgili mevcut teorileri acımasızca yapı çözümüne tâbi tutmasıdır. Devletle ilgili önemli bir alt bölüm olan "kumanda merkezleri" sonraki çalışmada yer almamaktadır, çünkü Rothbard okuyucuyu önceki kitaba yönlendirir; fakat ona ait olan ve 1959'da çok "tartışmalı" hale gelmiş bulunan devletsiz bir piyasa toplumuyla ilgili tartışma *İktidar ve Piyasa*'nın birinci ve yedinci bölümlerinde yer almaktadır.[86] Son olarak can alıcı ve çok önemli olan "Ahlâk Biliminin Praxeological Eleştirisi" altıncı bölümde mevcut bulunmaktadır.

İnsan, İktisat ve Devlet ile *İktidar ve Piyasa* Nasıl Karşılandı?

1962 Temmuz ayı başlarında Britanya Endüstrileri Federasyonu iktisat direktörü Arthur Shenfield, Rothbard'a yazdı ve 1958'de, Princeton'da

[84] Murray N. Rothbard, *İktidar ve Piyasa: Government and the Economy* (Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies, 1970).

[85] Ibid., s. vii. Rothbard Paper'lardaki ilk müsvedde versiyon basılı kitapla karşılaştırıldığında bazı gözden geçirmelerin ve 1960'lı yıllara ait yeni kaynakların kullanıldığı görülmekte, ancak yorumlayıcı konumda önemli bir değişikliğin yapılmadığı anlaşılmaktadır.

[86] s. 194'teki tipolojik çizelge bile tek başına zaman ayırmaya değerdir.

Mont Pelerin Cemiyeti toplantısında kısaca karşılaştıklarını belirtti. Rothbard'ın incelemesiyle ilgili okumasını "hayatımın en neşeli ve heyecan verici tecrübelerinden biri... O, benim için tam olarak Keats ve Chapman'ın *Homer*'ıdır" diye nitelemiştir. Monopol ve rekabetle ilgili bölüm hakkında şunları söylemiştir. "Bunun gibi bir kitabın daha önce hiç yazılıp yazılmadığı konusunda bir şey bilmiyorum; ve bunu, yıllardan beri, Devletin bu meyanda, anti-tekel ve anti-kartel mevzuat aracılığıyla piyasayı denetlemesi gerektiğine ve buna hakkı olduğuna, ve bunun gerçekten liberal bir çizgiyi temsil ettiğine inanmaya ikna edilmiş bir kişi olmama rağmen söylüyorum". Rothbard şöyle cevap verdi: "ben 5 Temmuz tarihli mektubunuzdan çok etkilendim".[87]

Shenfield Temmuz sonunda tekrar yazarak, Rothbard'a mektubu için teşekkür etti ve şunları ekledi:

> Eğer 5 Temmuz tarihli mektubu şimdi yazsaydım size yaptığım övgü çok daha kapsamlı ve zengin olurdu. Benim geçen haftalardaki boş zamanımın çoğu sizin kitabınızı okumakla geçti ve kitabın geri kalan kısmının hemen hemen tamamı, tekel ve rekabet hakkındaki alt bölümünüzün bende oluşturduğu yüksek beklentileri karşıladı. O, gerçek bir şaheser ve şimdi mevcut akademisyenlerin onu göz ardı etmek için nasıl bir yol bulacağını merak ediyorum.[88]

Temmuz sonunda, kongre eski üyesi Howard Buffett (Cumhuriyetçi-Nebraska) Rothbard'a şunları yazdı: "en azından biraz tecrübe sahibi olduğum bir alana giren II. Cildin ikinci kısmını okumaktan çok zevk aldım". Rothbard "kitabımla ilgili nazik ifadeleriniz için teşekkür ederim. Onun hoşunuza gitmesi beni çok memnun etti. Kitap meslekten olmayan yetenekli kişilere ya da üniversite öğrencilerine göre tasarlandı..." diye cevap vermiş ve "benim kitabımla ilgili olarak, Henry Hazlitt'in *National Review*'de *Wall Street Journal*'dakinden çok daha basiretli olacak bir inceleme yayımlayacağını anladım" diye ilave etmiştir.[89]

Arjantin'den Alberto Benegas Lynch, Ağustos'ta Rothbard'a "Profesör Mises'in *İnsan Davranışı*'ndan sonra iktisat bilimiyle ilgili en önemli çalışmanın bu olduğunu zannediyorum. Eminim ki, bu kitabın İspanyolca'sına

---

[87] Arthur Shenfield to Rothbard, July 5, 1962; Rothbard to Shenfield, July 26, 1962; Rothbard Papers.

[88] Shenfield to Rothbard, July 30, 1962; Rothbard Papers.

[89] Howard Buffett to Rothbard, July 31, 1962, ve Rothbard to Buffett, August 13, 1962; Rothbard Papers.

ihtiyacımız olacak. Onu İspanyolcaya çevirmeyle ilgili acaba bir şeyler projelendirebilir miyim?" diye yazmıştır.[90]

Lilly Endowment'ta çalışan ve eski bir Volker Fund üyesi (associate) olan Kenneth S. Templeton'a gönderilen 19 Kasım tarihli bir mektupta, Rothbard Amerikan tarihiyle ilgili önerdiği projenin devam etmesi için büyük heves duyduğunu belirtmiş ve şunları yazmıştır:

> İktisat teorisi aleminden ayrılma fırsatını yakaladığım için de çok mutluyum, çünkü yayımlanmış kitaplarla ve özellikle de *İnsan, İktisat ve Devlet* ile birlikte, ben iktisatla ilgili söylemem gerekenleri söylediğime inanıyorum ve şimdi daha ileri gitmek istiyorum. Çok sayıda bilim adamı için bir yaşam tarzı gibi görünmesine karşın, kendimi tekrar etmeye ve sahip olduğum eski materyali *sonsuza dek (ad infinitum)* sağmaya karşı bünyesel bir isteksizliğe sahibim.[91]

Rothbard'ın incelemesinin nasıl karşılandığına gelince, ana akım görüşler doğal olarak, kâfi derecede olumsuz olma eğilimi taşımaktaydı.[92] Olumlu görüşler Ludwig von Mises, Henry Hazlitt, Manuel Klausner ve Robert LeFevre'nin kalemlerinden gelmiştir.[93]

İnsan, İktisat ve Devlet'in değerlendirilmesini, kitabı ilk çıktığı zaman inceleyen iki yazarın tespitlerine bırakabiliriz. Bu değerlendirmeciler şüphesiz bütün dünyada böyle bir kitabı gözden geçirebilecek en vasıflı kimselerdi: Henry Hazlitt ve Ludwig von Mises.

Hazlitt Rothbard'ın hukuki ve politik mütalaalarının bazılarına mesafeli durmuş ve onları Rothbard'ın "aşırı önselciliğine (apriorism)" bağlamış,

[90] Alberto Benegas Lynch to Rothbard, August 9, 1962; Rothbard Papers. Yukarıda belirtildiği gibi Benegas Lynch, 1965 yılında Bölüm 10'u *Monopolio y Competencia* olarak yayımlamıştır.

[91] Rothbard to Templeton, November 19, 1962; Rothbard Papers. Tarih projesi dört ciltlik *Conceived in Liberty* haline geldi ve 1975-79 arasında yayımlandı.

[92] Krş.: Victor C. Heck, "Review of Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*," *American Economic Review* 53, no. 5 (June 1963): 460–61, ve Lewis E. Hill, "Review of Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*," *Southern Economic Journal* 29, no. 3 (January 1963): 252–54.

[93] Ludwig von Mises, "A New Treatise on Economics," *New Individualist Review* 2, no. 3 (Autumn 1962): 39-42; Henry Hazlitt, "The Economics of Freedom," *National Review* 13 (September 25, 1962): 231–32. Diğer bir olumlu değerlendirme Manuel S. Klausner'dan gelmiştir: "Book Note: *Man, Economy, and State*," *New York Law Review* 38, no. 4 (June 1963): 802–07.

fakat kitabın geri kalan kısmına karşı övgülü bir tavır sergilemiştir. Şunları yazmıştı:

> sadece faizin açıklanmasında değil, fakat bütün iktisadi faaliyetlerde, *zaman*ın doğasında bulunan ve her yerde ve vakitte geçerli olan (fakat ihmal edilen) rolünü bu derece bütüncül bir idrak ile veren başka bir kitap bilmiyorum. Rothbard, zamanı, daima her türlü üretimde vazgeçilmez bir faktör ve aynı zamanda tüm amaçlarımız açısından zorunlu, fakat "kıt" bir araç olarak vurgulamıştır.

Ayrıca:

> Rothbard diğer bazı önemli hususlarla ilgili olarak, kolay anlaşılabilirlik ve açıklık yönüyle de katkıda bulunmuştur: onun, bir para ekonomisinin, direkt mübadelenin yararlarının çok üstündeki muazzam faydalarını fevkalade anlatışı; ayrı bir "uluslararası" ticaret teorisinin neden gereksiz olduğunu ve bir ulusun "ödemeler dengesi probleminin" bir bireyinkinden neden farksız olduğunu izah etmesi; *pür* bir zaman tercihi faiz teorisini dikkatle ortaya koyması; sendikalarla ilgili yanılmaları belirgin biçimde aydınlatması; "anarşik" ya da "plansız" olmak şöyle dursun, bir serbest piyasanın, neden gerçek bir ekonomik denge ve düzenin kurulabileceği tek örgüt olduğunu güzelce açıklaması gibi.

Hazlitt, Rothbard'ın kitabının Mises'in incelemesinden farklı olduğunu düşünüyordu; çünkü Rothbard, "Mises tarafından daha bütüncül tarzda ortaya konan temel problemlerin bir kısmını değerlendirmeye daha az yer ayırarak, çalışmasının daha geniş bir kısmını muhalif doktrinlerin çürütülmesine tahsis etmiştir... İstatistiki ve matematiksel iktisatçılara karşı çok acımasız olmuştur". Hazlitt, bir bütün olarak çalışma hakkında "aslında Ludwig von Mises'in *İnsan Davranışı*'ndan (1949) beri iktisadın ilkeleri konusundaki en önemli genel incelemedir" ifadesini kullanmıştır.

Mises için, Rothbard'ın *İnsan, İktisat ve Devlet*'inin anlamı şuydu: "[ş]imdi Rothbard, yıllardır sürdürdüğü, ferasete ve sezgiye dayalı düşünmenin semeresi olarak, iktisadın ilkeleri üzerine bu hacimli ve sistematik incelemesinin yayımlanmasıyla birlikte, artık seçkin iktisatçılar arasına girmiş bulunmaktadır".

Hazlitt gibi Mises de Rothbard'ın hukuki meselelerle ilgili bazı fikirlerine katılmıyordu.

> Fakat bu konularda onun düşünceleriyle hemfikir olmamam beni Rothbard'ın çalışmasını, genel insan davranışı bilimine (praxeology) ve

onun pratik olarak en önemli ve şu ana kadar en iyi detaylandırılmış kısmı olan iktisada, çığır açan bir katkı olarak nitelememe engel değildir. Bundan böyle bu bilgi alanıyla ilgili tüm temel çalışmalar Dr. Rothbard tarafından genişletilen teori ve eleştirileri bütünüyle dikkate almak zorunda kalacaktır.

Kısım III'ün kalan kısmı 1970 yılında *İktidar ve Piyasa* olarak ayrıca basıldığında, bilimsel dergiler tarafından büyük ölçüde dikkate alınmamış olduğu gibi bir görüntü vardır. Çalışma, liberteryen yayımlar içinde geniş ölçüde değerlendirildi. Peter Witonski'nin *National Review*'deki incelemesi, Rothbard'ın "National Review çizgisi" adını vermiş olduğu –Rothbard yetenekli bir iktisatçı, fakat politik meseleler söz konusu olduğunda "tuhaf bir ahmak" idi- yolu benimsedi.[94] Ne sebeple olursa olsun, Rothbard'ın açık siyasal "liberteryen manifestosu"nu temsil eden *For A New Liberty*, 1973'te yayımlandığı zaman, gerçekten de daha çok ses getirmiş ve çok daha geniş incelemelere konu olmuştur.[95]

Nihai Bazı Gözlemler

Rothbard'ın çalışmasının ayırt edici özelliklerinden biri onun tanım, ifade ve izahatlarındaki berraklığı ve netliğidir. James Madison ve Karl Marx gibi düşünürlerin aksine, "Rothbard'ın gerçekten ne demek istediği" sorusu üzerine pek az tez, dergi makalesi veya büyük kitap yazılması gerekecektir. Çalışma, belirli bir konuda Rothbard'ın doğru mu yoksa yanlış mı olduğu çizgisi üzerinde daha ileriye götürülebilir.

Bu inceleme piyasa faaliyetlerinde sistematik, dinamik, birbiriyle ilişkili ve düzenli değişmelerin anlamını açığa çıkarmaktadır ki, bu, Rothbard'ın, tasdik edici ifadeyle Bastiat'ın çalışmasında bulunabileceğini söylediği bir şeydi (*MES*, s. 84, n. 7). Ayrıca, Mises'te olduğu gibi, –üstü kapalı ve açık- burada da daha ayrıntılı ele alınmayı bekleyen mütemmim bir sosyal teori sunumu vardır. Onun özellikleri içinde bireysel öz-mülkiyet fikri, hegemonik bağlara (ya da "devlet ilişkileri") karşı gönüllü mübadele, serbest piyasa refah analizi, farklı hükümet biçimleri altında saldırgan aktörle-

[94] Krş.: R. A. Childs, "Review of Murray N. Rothbard, *İktidar ve Piyasa*," *Libertarian Forum* 2, nos. 22–23, November 15–December 1, 1971, s. 4–7; Peter Witonski, "Rothbardian Utopia," *National Review* 23, January 26, 1971, s. 93–94.

[95] Murray N. Rothbard, *For A New Liberty: The Libertarian Manifesto* (New York: Collier Books, 1973).

re karşı getirilen müşevvik yapısı yer almaktadır (*MES*, s.956-57). Rothbard'ın saldırı çizgisinden çıkarılabilecek anahtar bir kavrayış vardır ki, o da iktisadi hayatta var olduğu söylenen "problemlerin" çoğunun (belki de tümünün) devlet politikaları ya da bizatihi devletin varlığı tarafından *yaratılması*dır. Mesela, şöyle yazıyor,

> Serbest piyasa, geliri dağıtmaz; gelir piyasanın üretim ve mübadele süreçlerinden doğal ve pürüzsüz biçimde ortaya çıkar. Böylece, üretimden ve mübadeleden ayrı bir şey olarak "dağıtım" kavramı, sadece hükümetin iki taraflı müdahalesinden doğabilir (*MES*, s. 912).

Başka bir yerde, Rothbard iktisadın ötesinde uygulamaya sahip olabilecek bir şey söylemektedir:

> Mübadeleden gelen ruhsal kazançları boş yere ölçmeye teşebbüs eden yazarlar "tüketici fazlaları" üzerine yoğunlaşmışlardır. Çoğu yeni teşebbüs, ölçümlerini, bir insanın bir maldan vazgeçme durumuyla karşılaşması halinde o mal için ödemiş olacağı fiyat üzerine dayandırmaya çalışır. Bu metotlar tamamen yanlıştır

çünkü "bireysel değer ölçekleri burada somut davranıştan ayrıştırılmaktadır". Bu çerçeve "insan davranışıyla ilgisi olmayan tam anlamıyla akademik bir sorundur" (*MES*, s. 259). Bu eleştirinin, aynı şiddetle, insan davranışlarının diğer alanlarında benzer hipotetik yapılara uygulandığını düşünmek çekici bir şeydir.[96]

Rothbard'ın, Mises'in Kantçı ve faydacı liberalizmiyle ilişkisini koparması, kendisini *tam anlamıyla devlet* meselesine vermesine, böylece Mises'in demokrasi savunmasından sapmasına ve serbest piyasa anarşizmine yönelmesine yol açtı. Onun "değişime uğramış felsefi pozisyonu" aynı zamanda rasyonel bir ahlâk biliminin uygulanabilirliği inancıyla da ilişkiliydi. Rothbard, kendi incelemesinde, bu meseleden birkaç kez söz etmiş; fakat onu, pür iktisatla ilgili "değerden-azade" (value-free/*Weltfrei*) açıklaması içerisinde bir kenara bırakmıştır. Başka yazarların haksız, beyan edilmemiş ahlâkî varsayımlarını kendi iktisadi analizlerine gayri meşru biçimde "taşıdığı" yerlerde, Rothbard görünüşe göre bu ayrımı her zaman muhafaza etmiştir. Daha açık analiz ve açıklama yapma amacıyla Rothbard, kişiler arası ve siyasi saldırılarla engellenmemiş bir piyasayı önerme olarak almış-

[96] Mesela, kendi ayrıntılı sosyal sözleşmelerini bir "bilgisizlik perdesi" arkasında benimsemiş olan John Rawls'ın sistemine karşı.

tır; ona göre kendisinin "praxeological ahlâk eleştirisi" iki alemi ayırt edemeyen yazarlara hücum etmektedir.

Rothbard *Özgürlük Ahlâkı*'nda *(The Ethics of Liberty)* kendi ahlâkî pozisyonunun temeline dönmüştür. Hans-Hermann Hoppe tam bir ferasetle *mülkiyet* kavramının Rothbard'ın iktisadi ve ahlâkî teorisi arasında köprü oluşturduğunu yazmıştır.[97] Bu yapı içinde, Rothbard, iktisatla ahlâk arasındaki ilişkiyi, esasen bir hürriyet bilimi yaratmaya dönük genel/toplam bir amacının parçaları olarak açıklamıştır.

Murray Rothbard'ın bu çalışmasıyla ilgili bir tartışmayı onun yazım tarzı hakkında bir şey söylemeksizin bitirmem mümkün değil. Bir mizah anlayışı var ki; bu "espriler" Frank Meyer'i telaşlandırmıştı. *Saçmalığa indirgemeler (reductiones ad absurdum)* ve çok miktarda Rothbarçı "Öyleyse Ne?" mevcut. Bazı yazarların, var olduğu iddia edilen tekelcileri, üretimi kısıtlama nedeniyle ayıpladığına dikkat çekerek, *herhangi* bir mamulün üretimi, muhakkak her zaman 'kısıtlanmaktadır' " diye yazıyor. Örneğin, yeterince kahvenin olmadığını düşünenler bu işe girmekte serbesttirler (*MES*, s.638).

Veya matematiksel iktisadın suiistimaliyle alay eden bir Rothbard var; mesela "(şapka) (pound şeker)" üzerinden "(7 şapka ve 1000 pound şeker) sent" gibi Fisherci "eşitlik" ve "oranlar"dan bahsediyor (*MES*, s. 839); yahut Keynezyen çarpan tartışmasında birdenbire "*yılın* bu konuyla ne ilgisi var?" diye soru yöneltiyor (*MES*, s. 871); veya Keynezyen kavramlar ve basit bir hesaplamayla, bir bireyin –okuyucunun- "harcamasının milli gelirde yüz bin katlık artışa yol açacağını" kanıtlıyor (*MES*, s.868).

Rothbard'ın dipnotları hakkında da birkaç şey söylemek lazım. Onlar, bir bilgi zenginliğini yansıtan ciddi bir okumanın karşılığını vermekte, ana metinde verilenlerin ötesine uzanan argümanlar geliştirmekte ve okuyucuyu şimdiye kadar tanınmayan kaynaklara yönlendirmektedir. Ayrıca onlar genellikle çok da eğlendiricidirler.

Restore edilmiş üç-kısımlık *İnsan, İktisat ve Devlet*'i, Rothbard'ın orijinal vizyonuna uygun olarak değerlendirirken, son sözü bizzat Rothbard'ın kendisine vereceğim. Mises'in *İnsan Davranışı* hakkında 1988'de şunları yazmıştı:

[97] Hans-Hermann Hoppe, "Introduction," Murray N. Rothbard, *The Ethics of Liberty* (New York: New York University Press, 1998) içinde, s. xii.

> İktisat; insanın var olduğu ve bu dünyada, en değerli amaçlara ulaşmak için araçları kullanarak hareket ettiği biçiminde ifade edilen, kaçınılmaz ve temel aksiyomlar temelinde ve... genel insan davranışları bilimi (prexeology) üzerinde, bütünsel hale getirilmiştir.[98]

Eminim aynı şeyi, Rothbard'ın kendi genel incelemesi için de söylemek mümkündür.

JOSEPH R. STROMBERG

JoAnn B. Rothbard Tarih Kürsüsü
Ludwig von Mises Enstitüsü
Auburn, Alabama

[98] Murray N. Rothbard, *Ludwig von Mises: Scholar, Creator, Hero* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988), s. 64.

Gözden Geçirilmiş Baskıya Önsöz[1]

Öyle gözüküyor ki, Birinci Dünya Savaşının mutsuz felaketlerinden biri ekonomik "ilkeler"le ilgili eski-tarz inceleme idi. Birinci Dünya Savaşından önce, iktisadi düşüncenin hem sunumunun hem de ilerlemesinin standart yöntemi, bir kişinin iktisat bilimi külliyatıyla ilgili görüşünü izah eden bir bilimsel inceleme yazması idi. Bu tarz bir çalışma, modern dünyada hiçbir şekilde bulunmayan çok sayıda meziyete sahipti. Bir yandan, iktisatla daha önce çok az haşır neşir olan ya da hiç olmayan, meslek dışı yetenekli bir insan da bu kitabı okuyabiliyordu. Öte yandan ise, yazar bizzat kendisini, ders kitabı biçimine, o an revaçta olan doktrinin istikrarsız ve aşırı basitleştirilmiş derlemeleri içine hapsetmiyordu. Çünkü iyi ya da kötü, o, iktisat teorisini arkitektonik (mimari) bir büyük yapı olarak biçimlendiriyordu. Bazen bu büyük yapı orijinal ve asil/yüce, bazen hatalı idi; fakat en azından yeni başlayanların görebileceği, üniversitelilerin benimseyebileceği ya da eleştirebileceği büyük bir bina *idi*. Teferruatla ilgili aşırı arıtmalar, iktisat bilimine bir bütün olarak bakmanın önündeki engeller olarak genellikle göz ardı edilmekte ve dergilere tevdi edilmekteydi. Üniversite öğrencisi de iktisadı, onun "ilkeleri" üzerindeki incelemelerden öğrenmekteydi; özel çalışmaların, orijinal doktrinden mahrum ve ders gereklerine uygun bölüm uzunluklarına sahip olması gerektiği düşünülmüyordu. O zamanlar, bu çalışmalar öğrenciler, meslek dışındaki yetenekli kişiler ve önde gelen iktisatçılar tarafından okunuyor ve onların hepsi de bundan faydalanıyordu.

[1] [YAYIMCININ NOTU: Bu "Gözden Geçirilmiş Baskıya Önsöz" *İnsan, İktisat ve Devlet*'in Mises Enstitüsü tarafından yayımlanan 1993 baskısına aittir.]

Bu ruhu en iyi şekilde, bu türün son çalışmalarının birinden alınan önsöz niteliğindeki şu paragraf tavsif etmektedir:

> Bu kitapta, iktisadın ilkelerini, daha önce konuyla ilgili herhangi bir sistematik inceleme yapmamış olan eğitilmiş ve yetenekli bir kişinin anlayabileceği bir biçimde anlatmaya çalıştım. Bu bağlamda kitap, yeni başlayanlar için tasarlanmış olmasına rağmen, güçlükler saklanmamakta ya da katı bir akıl yürütmekten sakınmamaktadır. Sürekli dikkat gerektiren bir akıl yürütme silsilesini takip etmeye isteksiz bir kişinin, bizzat kendisini iktisadi problemlerle ilgilenecek şekilde donatması ya da ekonomik fenomeni anlayabilmesi mümkün olmayacaktır. Yapmaya çalıştığım şey, ulaşılan sonuçları dayandırdığım temelleri olduğu kadar, bizzat sonuçları da dikkatle açıklamak ve berraklaştırmaktır, fakat her şeyi basitleştirme çabası içinde de olmadım.[2]

Wicksteed (1910), Taussig (1911) ve Fetter (1915)'in çalışmalarını bize kazandıran göz kamaştırıcı hamleden beri, iktisadi düşüncede bu tarz incelemeler ortadan kaybolmuş ve dehşete düşecek biçimde, iktisat; artık neredeyse bir *iktisadın* kalmadığı, bunun yerine binlerce koordinasyonsuz analiz parçasıyla karşılaştığımız bir aşamaya varacak kadar parçalı ve birbirinden ayrı hale gelmiştir. İktisat önce "kentsel arazi ekonomisi", "tarım ekonomisi", "çalışma ekonomisi", "kamu finansman ekonomisi" vs. gibi "uygulamalı" alanlara ayrılmış olup, bunlardan her biri diğerine karşı oldukça ilgisizdir. Daha da üzücü olan "iktisat teorisi" kategorisine hasredilmiş olan şeylerin parçalanması olmuştur. Fayda teorisi, monopol teorisi, uluslararası ticaret teorisi vs.'den lineer programlama ve oyun teorisine kadar, her alan keskin biçimde tecrit olmuş bir sahada hareket etmekte ve kendi aşırı rafine literatürüne sahip olmaktadır. Son zamanlarda, bu parçalanmışlığın getirdiği artan ilgisizlik bütün diğer "sosyal bilimler"le ilişkili olan, müphem bir "disiplinler arası" karışıma neden olmuştur. Karışıklık, daha kötü kafa karışıklığına yol açmış ve bu durum, iktisadın başka yerlere yayılmasından ziyade, çok sayıda diğer disiplinin iktisadı istila etmesiyle sonuçlanmıştır. Ne olursa olsun, iktisadı, *bizzat* iktisadı bütün hale getirmeden önce, başka şeylerle birleştirme teşebbüsleri çok delice girişimler olmuştur. İktisadın diğer disiplinler içindeki doğru yeri sadece bu durumda açık hale gelecektir.

Tek istisna dışında (Ludwig von Mises'in *İnsan Davranışı*) Birinci Dünya Savaşından beri iktisadın ilkeleri üzerine genel *bir* incelemenin görülme-

[2] Frank W. Taussig, *Principles of Economics* (New York: Macmillan, 1911), s. vii.

diğini söylemek sanırım doğrudur. Belki de en yakın yaklaşım Frank H. Knight'ın *Risk, Belirsizlik ve Kâr*'ı (*Risk, Uncertainty, and Profit*) idi ve *bu çalışma* 1921 gibi eski bir tarihte yayımlanmıştı. O zamandan beri geniş kapsamlı hiçbir kitap ortaya çıkmamıştır.

İktisadın belirli bir genişlikte ele alındığını gördüğümüz tek yer temel ders kitaplarıdır. Ancak, bu ders kitapları hakiki bir İlkeler için üzücü ikamelerdir. Doğaları gereği, sadece o anda geçerli olan doktrini sundukları için, onların çalışması yerleşik iktisatçı için çekici değildir. Üstelik, onlar sadece mevcut literatürü özetleyebildikleri için, öğrenciye, zorunlu olarak, birbiriyle çok az alakalı olan ya da hiç olmayan parçalı bölümlerden müteşekkil bir karışım sunmaktadır.

Birçok iktisatçı bütün bunları bir kayıp olarak görmemektedir; aslında, onlar bu gelişmeleri, bilimin bütün alanlarda yapmış olduğu muazzam ilerlemenin işaretleri olarak müjdelerler. Bilgi o kadar çok artmıştır ki, hiçbir insan onu bütünüyle ihata edemez. Fakat iktisatçılar, en azından, *iktisat* –kendi disiplinlerinin gövdesine ait esasları- bilmekten sorumlu olmalıdır. Şu ana kadar bu ilkeler muhakkak ki sunulmuş olmalıydı. Apaçık olan gerçek şudur: İktisat kesinlikle parçalanmıştır *çünkü* o, artık bir büyük yapı olarak görülmemekte; böylece bir izole parçalar yığını olarak değerlendirilmekte ve bu şekilde incelenmektedir.

Belki de bu değişimin anahtarı eski iktisadın mantıksal bir yapı olarak ele alınmasıydı. Esasen, derece ve hatta ortaya konan metodoloji farkları ne olursa olsun, iktisat sözlü (verbal) mantığı kullanan dedüktif bir bilim olarak görülmekteydi. Birkaç aksiyomda zemin bulan iktisadi düşüncenin büyük binası, adım adım çıkarılmaktaydı. Analiz çok ilkel, belirtilen metodoloji çok endüktif olduğu zaman bile bu, on dokuzuncu yüzyıl boyunca iktisadın özüydü. Bu nedenle, iktisadi "ilkeler" üzerindeki inceleme, -eğer iktisat birkaç basit ve açık aksiyom üzerine zemin bulmuş dedüktif bir mantıkla ilerlerse- o zaman iktisat külliyatı meslekten olmayan yetenekli bir kişiye, nihai bir ihtimam kaybı olmadan, (parçaları) birbiriyle ilişkili bir bütün olarak sunulabilir. Meslekten olmayan kişi adım adım ilerleyerek basit ve açık gerçeklerden daha karmaşık ve daha az açık olanlarına doğru yol alabilir.

"Avusturya" iktisatçıları bu metodu en iyi biçimde anlamış ve onu çok bütünsel ve ikna edici tarzda kullanmıştır. Onlar kısaca "praxeologic" metodun klasik kullanıcılarıydı. Bununla birlikte, günümüzde, yaygın epistemoloji, praxeology'i, çok ampirik ve çok "teorik" metotlar için bir çırpıda

terk etmiştir. Ampirizm iktisadı o derece parçalanmıştır ki, hiç kimse tam bir büyük yapıyı aramayı düşünmemektedir; ve, paradoksal olarak, iktisat, iktisatçıların, güya kendi teorilerini daha kolay "test edilebilir" hale getirmek için hatalı ve kestirme varsayımlar yapma hevesleriyle tahrif olmuştur. Alfred Marshall'ın "tümdengelimin uzun halkalarına" duyduğu güvensizlik ile bütün Cambridge'in bu tür kestirmelere yönelik dürtüleri, bu çöküşe büyük bir katkıda bulunmuştur. Öte yandan, iktisat teorisinde sözlü mantığın yerini, görünüşte daha kesin olan ve fiziksel bilimlerin sahip olduğu şöhretin tadını çıkaran matematik almıştır. Matematiksel iktisatçıların dominant ekonometrik kanadı da ampirik doğrulamalar aramakta ve böylece her iki metodun hatalarını birleştirmektedir. Pür teorik entegrasyon düzeyinde bile matematik, insan davranışıyla ilgili bir bilime hiçbir şekilde uygun değildir. Aslında, matematik, ekonominin bölümlere ayrılmasına katkıda bulunmuştur –aşırı rafine edilmiş bir matris, eşitlik ve geometrik grafikler labirentini niteleyen uzman monografilere. Fakat gerçekten önemli olan şey, matematikçi olmayanların onları anlamaması *değil*dir; kritik nokta, matematiğin iktisat bilgisine katkıda bulunamayacağıdır. Aslında, ekonometrisyenlerin matematiksel iktisadı son zamanlarda fethetmesi, iktisatta pür matematik teorinin semeresiz olduğunun idrak edilmesine dair bir işarettir.

Dolayısıyla, bu kitap, 40 yıllık dönemin muazzam boşluğunu doldurmaya dönük bir teşebbüstür. İktisadi "ilkeler" üzerine son incelemeden bu yana, iktisat birçok alanda uzun bir mesafe kaydetti ve onun metodolojisi, praxeological gelenek içinde çalışmaya devam edenler tarafından tahmin edilemeyecek derecede geliştirildi ve güçlendirildi. Dahası, praxeological külliyat içinde hâlâ büyük boşluklar mevcuttur, çünkü onun biçimlendirilmesinde az sayıda iktisatçı çalışmıştır. Bu nedenle, elinizdeki kitap, eskitarz çalışmaların yaptığı gibi, iktisat biliminin büyük yapısını kendi "ilkeleri" üzerine geliştirme, yani birleşik ve uyumlu bir ekonomik gerçek yapısını temel aksiyomlar üzerine tedricen ve mantıksal biçimde inşa etme teşebbüsüdür. Aşırı arıtmalardan mümkün olduğunca kaçınılmıştır. Kısaca, Profesör Taussig'den aktarılan amaçla ilgili ifadeler benim için de geçerlidir; yalnız şunu ilave edelim ki, ben uygun noktalarda birbirine zıt temel doktrinlerin bazılarının çürütülmesini (incelemeye) dahil etme gereğini hissettim. Buna, özellikle, iktisadi yanılgının, Taussig'in zamanından çok daha geniş ölçüde yaygın olması nedeniyle ihtiyaç duyulmuştur.

Birinci Dünya Savaşından bu yana *tek* genel inceleme ortaya çıktığına kısaca işaret etmiştim. Profesör Paul Samuelson, Keynes'in *Genel Teori*'sinin basıldığı dönemde otuz yaşında genç olmanın verdiği keyfin heyecanıyla yazmıştır. Ben de aynı şeyi 1949 yılında Ludwig von Mises'in *İnsan Davranışı*'nın yayımlanması için söyleyebilirim. Çünkü burada da en azından iktisat yine *bütün*, yine bir büyük bina idi. Burada, iktisadın yapısı bizzat Profesör Mises'in yeni yapmış olduğu katkı unsurlarının çoğuna sahipti. Burada Mises'in iktisat bilimine yaptığı büyük katkıları sunmak ya da açıklamak için yer yoktur. Bunun başka bir yerde yapılması gereklidir. Bundan sonra, *İnsan Davranışı*'ndan başlamadıkça, iktisatta çok az yapıcı çalışma gerçekleştirilebileceğini söylemek yeterli olacaktır.

İnsan Davranışı genel bir incelemedir, fakat eski-tarz bir İlkeler (incelemesi) değildir. Aksine, o eskinin hacimli iktisat bilgisini kabul etmekte ve geniş sınırlar içinde sayısız felsefi ve tarihsel kavrayışları içine almaktadır. Bir anlamda, elinizdeki çalışma, anladığım şekliyle, Misesçi yapının detaylı manalarını açıklamaya, iktisadiyi izole etmeye ve araları/boşlukları doldurmaya teşebbüs etmektedir. Bununla birlikte, Profesör Mises'in hiçbir şekilde bu sayfalardan mesul olduğu düşünülmemelidir. Gerçekten de, o bu çalışmanın birçok başlığıyla kuvvetli biçimde farklı düşünebilir. Fakat ümidim şudur ki, bu çalışma, iktisat biliminin, en modern ve gelişmiş biçimine *İnsan Davranışı*'nın sayfalarında ulaştığı asil yapısına birkaç tuğla ilave etmeyi başarabilir.

Bu çalışma iktisadın bütün külliyatını, birkaç basit ve müsellem aksiyomdan çıkarmıştır. Temel *davranış* Aksiyomu; buna göre insan amaçlara ulaşmak için araçları kullanır, ve iki tamamlayıcı önermede bulunur: bir beşeri ve doğal kaynaklar *çeşitliliği* vardır, ve boş zaman bir tüketim malıdır. Birinci bölüm davranış aksiyomu ile başlar ve onun direkt sonuçlarını çıkarır; ve bu sonuçları "Crusoe ekonomisine" uygular ki bu, vahşi Doğaya karşı birey olarak insanı koyan ve onun bundan kaynaklanan davranışlarını inceleyen çok iftiraya maruz kalmış, ancak oldukça faydalı bir analizdir. Bölüm 2 diğer insanları ve bunun sonucunda sosyal ilişkileri ele alır. Burada kişilerarası ilişkilerin çeşitli türleri analiz edilmekte ve *direkt mübadele* ekonomisi (takas) açıklanmaktadır. Mülkiyet hakları bütün olarak tanımlanmadıkça, mübadelenin yeteri düzeyde analiz edilmesi mümkün olmayacağından, Bölüm 2, hür bir toplumda mülkiyeti inceler. Aslında, Bölüm 2, kitabın gövdesinin başlangıcını –gönüllü mübadele ekonomisinin analizi– oluşturur. Bölüm 2 serbest takas piyasasını ele alır, sonraki bölümler ise

indirekt –ya da parasal- mübadele ekonomisini inceler. Böylece, kitap analitik olarak, mülkiyet ilişkilerinden para ekonomisine, serbest piyasa ekonomisini baştan sona ele almaktadır.

Bölüm 3 para ile başlamakta, piyasada indirekt mübadele yapılarının izini sürmektedir. Bölüm 4 tüketim ekonomisini ve tüketim mallarının fiyatlandırmasını ele almaktadır. Bölüm 5-9 serbest piyasada üretimi analiz etmektedir. Bu tüketim ve üretim teorisinin özelliklerinden biri, Profesör Frank A. Fetter'ın parlak ve tamamıyla ihmal edilmiş *kira* (rent) teorisini, yani bir birim hizmetin istihdam/kiralama bedeli olarak kira kavramını, yeniden canlandırmasıdır. O zaman *kapitalizasyon* bir malın beklenen gelecek kiralarının bugünkü değerlerini belirleme süreci haline gelir. Fetter-Mises pür zaman tercihi faiz teorisi Fetter'ın kira teorisiyle, Avusturya üretim yapısı teorisiyle ve *orijinal* üretim faktörlerinin *üretilmiş* üretim faktörlerinden ayrılmasıyla sentezlenmektedir. Bizim üretim analizimizin "radikal" bir özelliği şu an revaçta olan "kısa-dönem" firma teorisiyle tam bir kopma olup, onun yerine genel bir marjinal verimlilik değeri ve kapitalizasyon teorisi getirmesidir. O, statik ve şu anda popüler Walrasçı anlamda değil, dinamik ve Avusturya anlamında bir "genel denge" analizidir.

Bölüm 10 tamamen yeni bir tekel teorisi ortaya koymaktadır ki, burada monopolün sadece Devlet tarafından verilen bir imtiyaz ihsanı olarak anlamlı biçimde tanımlanabileceği ve bir tekel fiyata sadece böyle bir ihsanla ulaşılabileceği belirtilmektedir. Kısaca, serbest piyasada tekelin ya da tekel fiyatın olması mümkün değildir. Tekelci rekabet teorisi de tartışılmaktadır. Ve bölüm 11 Keynezyen teorilerin kapsamlı bir tartışmasıyla birlikte, serbest piyasada para teorisini izah etmektedir.

Tam serbest piyasa teorisini tamamladıktan sonra, son bölümde, praxeological analizi zora dayalı müdahalenin çeşitli biçimleri ve dereceleriyle onların sonuçlarına dair tartışmaya uyguladım. Zora dayalı müdahalelerin etkileri ancak tam bir serbest piyasanın inşasını bütünüyle analiz ettikten sonra incelenebilir. Bölüm 12 bir müdahale tipolojisi sunmakta, onun direkt ve indirekt sonuçlarını ve fayda üzerindeki etkilerini tartışmakta, ve fiyat kontrolleri, monopol ihsanları, vergileme, enflasyon ve devlet girişimi ve harcamaları dahil, çeşitli önde gelen müdahale tiplerinin mecburen kısa bir analizini yapmaktadır. Bu bölüm ve kitap, serbest piyasanın müdahaleci ve diğer zora dayalı sistemlerle karşılaştırıldığı, kısa bir özet değerlendirmeyle sona ermektedir.

Bu gözden geçirilmiş baskı için, orijinal metni ve dipnotları aynen korumayı ve bu revize edilmiş önsöz için herhangi bir değişikliğe gitmemeyi kararlaştırdım. Profesör Mises 1973'te öldü ve takip eden sene, şansıma, Mises'in neredeyse yer altında yaşatmayı başardığı Avusturya iktisat Okulu harikulade bir canlanma göstermeye başladı. Daha önce egemen olan Keynezyen paradigmanın gerçek bir çöküşüyle aynı zamana denk gelen bu canlanma bir tesadüf değildi. Keynezyenlerin taahhüdüne göre, ekonomiyi enflasyonist patlama ve resesyon ile işsizliğin tekrar eden tehlikelerinden kolaylıkla uzak tutacak bir şekilde yönetmek mümkündü; onlar bizi enflasyonsuz tam istihdama getirerek, sürekli ve istikrarlı refahı garanti edeceklerdir. Ancak, Keynezyen planlamanın üç on yılından sonra, Keynezyen paradigma içerisinde açıklanmak şöyle dursun, orada mevcut bile olmayan yeni bir durumla karşılaştık: resesyon ve yüksek işsizlik*le birleşmiş* bir enflasyon. Bu sevimsiz hayalet ilk olarak 1973-74 yıllarının enflasyonist resesyonunda görülmüş ve o zamandan beri, son kez 1990-? resesyonu olmak üzere, tekrar tekrar ortaya çıkmıştır.

1974 tarihli Avusturya dirilişini aynı yıl F. A. Hayek'in Nobel iktisat Ödülü alması da teşvik etmiştir ki, Hayek bu ödüle layık görülen ilk serbest piyasa taraftarı ve matematikçi olmayan iktisatçıydı. İktisat mesleğinin Nobel'e olan takıntısı Hayek'e ve Avusturya Okuluna olan ilgiyi yeniden uyandırmıştır. Fakat Hayek'e verilen bu ödül de rastlantı değildi, çünkü o, iktisatçıların Keynezyen makro modellerle ilgili hayal kırıklığını yansıtmaktaydı.

1974'ten beri, Avusturya okulu mensuplarının ve onlar tarafından yazılan kitap ve makalelerin sayısı yanında okula yönelik ilgi de büyük ölçüde artmıştır. Bu, iki ülkede akademi kalitesinde mevcut olan farkın da bir tezahürü idi; oransal olarak Britanya'da Avusturya Okuluna mensup iktisatçıların sayısı Birleşik Amerika'dan daha az olmasına rağmen, Avusturya iktisadı Britanya'da çok daha büyük bir itibar kazanmıştır. İngiliz ders kitapları ve fikir araştırmalarında Avusturya iktisadı, genellikle uzlaşma elde edememesine karşın, iktisadi düşüncenin itibarlı bir kolu olarak nesnel ve adil bir şekilde ele alınmaktadır. Birleşik Amerika'da ise bunun aksine, bu mesleğin çok sayıda sempatizanı ve taraftarı bulunurken, Avusturya mensupları iktisatçıların büyük çoğunluğu tarafından hâlâ marjinalize edilmekte, umursanmamakta ve okunmamaktadır.

Bununla birlikte entelektüel merak özellikle üniversite ve lisansüstü öğrenciler arasında, başarı kazanma alışkanlığına sahiptir. Sonuçta,

Avusturya Okulu katı kurumsal engellere rağmen, son iki on yıl içinde gelişip büyümüştür.

Aslında, Avusturya Okulu mensuplarının sayısı o kadar büyük ve tartışma o kadar yaygıdır ki, (okul içinde) görüş farkları ve düşünce kolları meydana gelmiş ve bazı durumlarda bu, gerçek fikir çatışmalarına doğru ilerlemiştir. Fakat onların tümü, okul dışından ve hatta okul içinden bazıları tarafından bir araya toplanmış ve tıkıştırılmıştır; bu da büyük bir entelektüel karışıklığa, yeterince açık olunamamasına ve belirgin yanlışlara neden olmuştur. Bu gelişen tartışmaların iyi yönü, her bir tarafın temel önermelerini ve dünya-görüşünü berraklaştırması ve belirginleştirmesidir. Gerçekten de son yıllarda Avusturya iktisadı içinde çok farklı ve birbiriyle çatışan üç paradigma ortaya çıktığı görülmektedir: (1) bu kitabın yazarının da mensup olduğu orijinal Misesçi ya da praxeological paradigma; (2) praxeological "davranış" ve "tercih"ten çok "bilgi" ve "keşfe" vurgu yapan ve şu anda baş savunucusu Profesör Israel Kirzner olan Hayekçi paradigma (3) Müteveffa Ludwig Lachmann'ın nihilist görüşü –burada (İngiliz) "subjektivist"-Keynesçi G. L. S. Shackle'dan alınan kurumsalcı anti-teori yaklaşımı söz konusudur. Neyse ki, şu anda okuyucuların Avusturya iktisadıyla ilgili süregelen gelişmeleri ve diğer yayınları, konferansları ve Ludwig von Mises Enstitüsünün eğitici kurslarını öğrenebildiği bir bilimsel dergi (*The Review of Austrian Economics*,[3]) vardır. Mises'in doğumunun yüzüncü yılında kurulan Mises Enstitüsü, onun ruhunu ve bilime ve dünyaya miras bıraktığı paradigmayı bir arada yaşatmaya devam etmektedir. Üç Avusturya paradigmasından sonuncusu için, okuyucu benim şu çalışmama baş vurabilir: Mises Institute Working Paper, "The Present State of Austrian Economics" (November, 1992).[4]

Tabiî, benim en büyük entelektüel borcum Ludwig von Mises'edir. Fakat bunun dışında, ona olan kişisel borcumu tam olarak hiçbir zaman ifade edemeyeceğim. Onun bilgisi, iyilikseverliği, heyecanı, hoş mizacı ve öğrencilerinden birinde çok küçük bir üretkenlik işareti gördüğünde bile, onun için bitmek tükenmek bilmeyen teşviki, kendisini tanıyanlar için hayat boyu bir ilham kaynağı olmuştur. O, büyük bir iktisatçı olduğu kadar büyük

[3] [YAYIMCININ NOTU: Buna ilaveten, *The Quarterly Journal of Austrian Economics* dergisi 1998'de yayımlanmaya başlanmıştır.]

[4] [YAYIMCININ NOTU: Bu deneme Murray N. Rothbard, *The Logic of Action I: Method, Money, and the Austrian School* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997, adlı çalışmada yedinci bölüm olarak yeniden basılmıştır.]

de bir iktisat hocasıydı. Bana New York Üniversitesi, İleri İktisat Teorisi Seminerinde yıllar boyunca araştırma yapma fırsatı verdiği için kendisine müteşekkirim.

Yine tam olarak asla şükranlarımı ifade edemeyeceğim bir kişi Llewellyn H. Rockwell, Jr. dir ki, o Misesçi iktisadın zor zamanlarında bağışlar olmadan, büyük destek taahhütleri olmadan, sadece tek fikre sarılmış, Ludwig von Mises Enstitüsünü kurmuş ve hayatını ona adamış bir kişidir. Lew, Enstitüyü kurmak ve büyütmekle olağanüstü bir iş yapmış ve kendini Misesçi paradigmaya adamıştır. Buna ilaveten, Lew yıllardan beri yakın ve değerli bir dost ve entelektüel bir mesai arkadaşı olmuştur. Açıktır ki, onun çabaları olmasaydı, bu yeni baskı ortaya çıkamazdı.

Son olarak, en azından Mises Enstitüsünden ve Liberal Araştırmalar Merkezi (Burlingame, California) başkanı, uzun süreli mesai arkadaşım Burton S. Blumert'e olan minnettarlığımı ifade edebilmek için uğraşmam gerekecek. Alçak gönüllü ve vazgeçilmez olan Burt daima bilgili, akıllı, iyiliksever ve dost canlısı olmuştur.

Yıllar boyunca Avusturya iktisadı alanında veya geniş politik iktisat arenasında ve özgürlüğün zorlayıcı doğası hakkında beni bilgilendirmiş ve bana ilham kaynağı olmuş bütün arkadaşları ve tanıdıkları listelemem imkânsızdır. Onların hepsine müteşekkirim. Tabiî, onlardan hiçbiri buradaki hatalardan mesul değildir.

MURRAY N. ROTHBARD
Las Vegas, Nevada
Mayıs, 1993

Birinci Bölüm

İnsan Davranışının Temelleri[1]

1. Davranış Kavramı

İnsanın incelenmesinde en ayırt edici ve kritik özellik *davranış (action)* kavramıdır. *İnsan hareketi en basit şekliyle bilinçli bir davranış olarak tanımlanır*. Bu yüzden o, insan açısından, gözlemlenebilir maksatsız hareketlerden kesin biçimde ayırt edilebilir. Söz konusu hareketler, maddenin gözlemlenmiş inorganik hareketlerini ve tamamen refleks türündeki insan davranışlarını, yani belirli uyarılara karşı gösterilen gayri ihtiyari tepkilerin tümünü kapsar. Öte yandan *insan davranışı*, diğer insanlar tarafından anlamlı

[Yayımcının notu: metinde parantez içinde verilen sayfa numaraları mevcut baskıya gönderme yapmaktadır].

[1] Bu konuda daha fazla bilgi için başvurulabilecek en iyi kaynak Ludwig von Mises'in çığır açan şu kitabıdır: *Human Action,* (New Heawen: Yale University Press, 1949), s.1-143 ve *passim.*

biçimde yorumlanabilir; çünkü o, aktörün görünürde sahip olduğu belli bir amaç tarafından idare edilir.[2] Bir insanın hareketinin amacı onun kendi *gayesidir*; bu gayeye ulaşma isteği davranışı başlatan insani güdüdür.

Bütün insanlar kendi varlıklarından ve kendi doğalarının insan olmasından dolayı *davranışta* bulunurlar.[3] Bizim, ortada istedikleri ve ulaşmaya çalıştıkları amaçları olmayan ve bilinçli olarak davranışta bulunmayan insanlar tasavvur etmemiz mümkün değildir. Davranışta bulunmayan, bilinçli olarak davranmayan şeyler, artık insan olarak sınıflandırılamazlar.

Bu temel gerçek -insan davranışı aksiyomu- incelememizin anahtarını oluşturmaktadır. Tüm praxeology (genel insan davranışları bilimi) alemi ve onun en iyi alt bölümü olan iktisat, bu kavramın zorunlu mantıksal anlamlarının analizine dayalıdır.[4] İnsanların, insan olmalarından dolayı davranışta bulunmaları gerçeği kesin ve inkar edilemezdir. Aksini düşünmek saçmalıktır. Bunun aksi, yani motive edilmiş davranışların olmayışı, sadece bitkiler ve cansız maddeler için geçerlidir.[5]

2. Kavramın İlk Anlamları

İnsan davranışı hakkında ilk keşfedilecek şey, *onun sadece bireysel "aktörler" tarafından yerine getirilebileceğidir*. Sadece bireyler, amaçlara sahiptir ve onlara ulaşmak için davranışta bulunabilirler. "Grupların", "toplulukların"

[2] Krş.: *ibid*., s. 11; F. A. Hayek, "The Facts of the Social Sciences," *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), içinde s. 57–76; Hayek, *The Counter-Revolution of Science* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1952), s. 25–35; ve Edith T. Penrose, "Biological Analogies in the Theory of the Firm," *American Economic Review,* December, 1952, s. 804–19, özellikle 818–19.

[3] Krş.: Aristotle, *Ethica Nicomachea*, Bk. I., özellikle vii. bölüm.

[4] Bu bölüm sadece, insan davranışının varlığına ait mantıksal anlamların geliştirilmesinden oluşmaktadır. Takip eden bölümler –yapının ileriki parçaları- çok küçük sayıdaki ikincil varsayımların yardımıyla geliştirilmektedir. Krş.: Aşağıda Ek kısım ve Murray N. Rothbard, "Praxeology: Reply to Mr. Schuller", *American Economic Review,* December, 1951, s. 943–46; ve "In Defense of Extreme Apriorism", *Southern Economic Journal,* January, 1957, s. 314–20.

[5] Burada, düşük organizmalardan daha yüksek primatlara kadar hayvan davranışlarıyla ilgili zor meseleye girmeye gerek yoktur; bu sadece tepkisel ve motive edilmiş davranışlar arasında bir çizgi üzerindeymiş gibi değerlendirilebilir. Ne olursa olsun insanlar (ancak gözlemle ayırt edilebilmesi nedeniyle) böyle bir davranışı, sadece (anlamalarının mümkün olduğu) hayvansal güdülere isnat edebildikleri ölçüde *anlayabilirler*.

ya da "Devletlerin", çeşitli muayyen bireylerin eylemleri olarak vuku bulmayan davranışları yahut amaçları diye bir şey yoktur. "Topluluklar"ın ya da "gruplar"ın tek tek kendi üyelerinin davranışları dışında bağımsız bir varlıkları yoktur. Böylece, "hükümetin" davranışta bulunduğunu söylemek, sadece bir metafordur; gerçekten de belli bireyler, diğer bireylerle, belli ilişki içindedirler ve kendilerinin ve diğer bireylerin "hükümetsel" olarak kabul edeceği şekilde hareket ederler.[6] Bu metafor, kolektif kurumun, çeşitli bireylerin davranışları dışında bizatihi bir gerçekliğe sahip olduğu anlamında düşünülmemelidir. Benzer şekilde bir birey kendi ailesi adına hareket edebilir ya da diğer bir bireyi temsil edecek şekilde bir sözleşme yapabilir. Hükümet gibi bir kurumun mevcudiyeti, ancak üyeler olarak görülen ve görülmeyen bireylerin davranışlarını etkileme yoluyla anlamlı hale gelir.[7]

Davranışı başlatmak için, fert olarak insanın, ulaşmak istediği ancak ulaşılmamış amaçlara sahip olması yeterli değildir. *İnsan aynı zamanda belli davranış biçimlerinin kendisini, bu amaçlara ulaşmaya muktedir kılacağını ümit etmelidir*. Bir insan güneş ışığını arzu edebilir, fakat o, buna ulaşmak için hiçbir şey yapamayacağını fark ederse bu arzusunu gerçekleştirmek için davranışta bulunmayacaktır. O, amaçlarına nasıl ulaşacağı konusunda belli *fikirlere* sahip olmalıdır. Böylece davranış, bireylerin, kendi gayelerine ulaşabileceklerine inandıkları yollarla, amaçlara yöneltilmiş hareketlerinden oluşur. Davranış, arzu edilen bir amaç imajını ve "teknolojik fikirleri" ya da bu amaca nasıl ulaşacağıyla ilgili planları gerektirir.

İnsanlar, kendilerini belli bir *çevre*, veya *durum* içerisinde bulurlar. Bireyin, amaçlarına ulaşmak için bir şekilde değiştirmeye karar verdiği şey bu durumdur. Fakat insan, sadece, amaçlarının karşılanmasını sağlamak için çevresinde bulduğu sayısız unsurları yeniden düzenlemek suretiyle çalışabilir. Belirli bir davranış dikkate alınırsa, bireyler için dışsal olan çevre iki kısma ayrılabilir: Kontrol edemeyeceğine ve öylece bırakılmasının zorunlu olduğuna inandığı unsurlar ve amaçlarına ulaşmak için değiştirebileceği (veya, daha doğrusu değiştirebileceğini düşündüğü) unsurlar. Bunlardan ilki, davranışın *genel koşulları*, ikincisi ise kullanılan *araçlar* olarak adlandırı-

[6] Sadece bireylerin davranabileceğini söylemek, onların, kendi isteklerinde ve hareketlerinde –çeşitli toplulukların ya da grupların üyeleri olması mümkün- diğer bireylerin davranışlarından etkilenmekte olduğunun reddi anlamına gelmez. Bazı iktisat eleştirmenlerinin öne sürdüğü gibi biz burada bireylerin birbirinden izole edilmiş "atomlar" olduğunu kesinlikle düşünmüyoruz.

[7] Krş.: Hayek, *Counter-Revolution of Science*, s. 34. Keza Krş.: Mises, *Human Action*, s. 42.

labilir. Dolayısıyla bireysel aktör kendi amaçlarına ulaşmak için değiştirmek istediği bir çevreyle yüz yüzedir. Davranışta bulunmak için, onun, amaçlarına varmada yollar, yani ***araçlar*** olarak, çevrenin bazı unsurlarını nasıl kullanacağı hakkında teknolojik fikirleri olmalıdır. Bu nedenle her davranış, arzu edilen belli amaçlara ulaşmak için, bireysel aktörler tarafından araçların kullanımını içermelidir. Dışsal çevrede genel koşullar herhangi bir insan davranışının gayeleri olamaz; sadece araçlar davranışta kullanılabilir.[8]

Bütün insan hayatının ***zaman içinde*** ortaya çıkması kaçınılmazdır. İnsan aklı zaman içinde yer almayan bir davranışı ya da varlığı idrak bile edemez. İnsan bir hedefi gerçekleştirmek için davranışta bulunmaya karar verdiği zaman onun hedefi veya amacı, nihai ve tam olarak sadece ***gelecekte*** bir noktada gerçekleştirilebilir. Şayet gayelerin tümüne şu anda hemen ulaşılabilirse, o zaman insanların gayeleri tamamen gerçekleşmiş olacak ve onların davranışta bulunması için bir neden kalmayacaktır. Davranışta bulunmanın insanın doğası açısından zaruri olduğunu görmüştük. Dolayısıyla, aktör bir kişi, tam olarak sadece gelecekte bir noktada ulaşılabilir nitelikteki beklenen bir gayeyi gerçekleştirmek için, düşüncelerine uygun biçimde kendi çevresinden araçlar seçer. Belirli bir davranışı düşünürsek, ilgili zamanı üç dönem içinde inceleyebiliriz: Davranış öncesi dönem, davranış esnasındaki dönem ve davranışın tamamlanmasından sonraki dönem. Davranışların tümü aktör için, gelecekte bir zamanda, davranışta bulunmaması halinde karşılaşacağı şartlarla mukayese edildiğinde, daha tatmin edici koşullar yaratmayı hedefler.

İnsanın zamanı daima kıttır. İnsan ölümsüz değildir; yeryüzündeki zamanı sınırlıdır. Ömrünün her gününde amaçlarına ulaşmak için sadece 24 saati bulunmaktadır. Dahası, tüm davranışlar zaman içinde meydana gelmektedir. Bu nedenle zaman, insanın amaçlarına ulaşmak için kullanması gereken bir ***araçtır***. O, bütün insan faaliyetleri için her zaman ve her yerde var olan bir araçtır.

Davranış, araçları kullanarak karşılanacak amaçları seçmek suretiyle vuku bulur. Zaman, insan için, karşılamayı tercih ettiği amaç ne olursa olsun, sadece, tatmin edilmeden kalan başka amaçları olacağı için ***kıt***tır. Bir aracı, bazı amaçları karşılamadan bırakacak şekilde kullanmamız gerektiği zaman, ***amaçlar arasında bir seçim*** yapma zorunluluğu ortaya çıkar. Mesela, Jones

[8] Krş.: Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Ill.:The Free Press, 1949), s. 44 ff.

televizyonda beysbol oyunu seyretmekle meşguldür. O, sonraki bir saatini harcamada şu tercihlerle karşı karşıyadır: (*a*) beysbol oyununu seyretmeye devam etmek, (*b*) briç oynamak, veya (*c*) sürüşe gitmek. O, bunların üçünü de yapmak ister, fakat araçları (zaman) yetersizdir. Netice olarak, o *seçim yapmak* zorundadır; bir amaç karşılandığı zaman diğerlerinin karşılanmadan kalması gerekecektir. Varsayalım ki o, A istikametinde karar vermiştir. Bu, onun, A amacını karşılamayı, B ya da C amacını karşılamaktan daha yüksek *sıraladığının* açık bir göstergesidir.

Bu davranış misalinden birçok anlam çıkarılabilir. İlk olarak, *tüm araçlar kıttır*, yani onlar, muhtemel olarak hizmet edebildikleri amaçlar açısından sınırlıdır. Eğer araçlar sınırsız miktarda olursa, o zaman onların, herhangi bir insanî davranışın ilgi unsuru olarak hizmet etmesine gerek olmaz. Örneğin, çoğu durumda hava sınırsız miktardadır. Bu nedenle o, bir araç değildir ve amaçların karşılanması için bir araç olarak kullanılmamaktadır. Zamanda olduğu gibi, onun, daha önemli amaçların karşılanması için dağıtılmasına gerek yoktur, çünkü o, tüm insan ihtiyaçları için yeterince bol bulunmaktadır. Şu halde, hava vazgeçilmez olmasına karşın, bir araç değildir, fakat insan davranışının ve insan refahının *genel bir koşuludur*.

İkinci olarak, bu kıt araçlar, aktör tarafından belli amaçlara hizmet edecek ve diğer amaçları karşılanmamış hâlde bırakacak şekilde dağıtılmalıdır. Bu *seçim* davranışına araçların, en çok arzu edilen amaçlara hizmet edecek şekilde *iktisadileştirilmesi* denebilir. Örneğin, zaman, aktör tarafından en çok istenilen amaçların karşılanmasına hizmet edecek şekilde iktisadileştirilmelidir. Bu, aktörün, kendi alternatif amaçlarını, onların kendisi için taşıdığı *değere* bağlı olarak sıraladığı şeklinde yorumlanabilir. Amaçlarla ilgili bu ölçeklendirme, aktör tarafından *değer* sıralamasının belirlenmesi veya bir *değerlendirme* (valuation) süreci olarak tarif edilebilir. Böylece, Jones'un bir saatlik zamanın kullanımıyla ilgili olarak alternatif amaçlarını şu şekilde sıraladığını varsayalım:

(Birinci) 1. Beysbol oyununu seyretmeye devam etmek

(İkinci) 2. Araba sürmek

(Üçüncü) 3. Briç oynamak

Bu, onun *değerler ölçeği* ya da *tercihler ölçeği* idi. Elde edilebilir araçlar (zaman) arzı bu amaçlardan sadece birinin karşılanması için yeterliydi, ve onun beysbol oyununu seçmesi onu, en üst (ya da birinci) sıraya yerleştirdiğini gösterir. Şimdi varsayalım ki, o iki saatlik zamanını dağıtacaktır; ve

her iş için bir saat harcayabilmektedir. Eğer o, bir saati oyun, sonra bir saati de araba sürme için sarf ederse bu, onun tercihler sıralamasının yukarıdaki gibi olduğunu gösterir. En altta-sıralanan amaç –briç oynamak- karşılanmamış halde kalır. Böylece elde edilebilir araçlar arzı ne kadar fazla olursa, o kadar çok amaç karşılanabilir; ve karşılanmadan kalan amaçlar dizisi o kadar düşük olur.

Çıkarılacak diğer bir ders *davranışın,* mutlaka, bireyin, konuşma dilindeki manasıyla "pasif"in tersi olarak "aktif" olduğu manasına gelmediğidir. Davranış mutlaka bir ferdin yapmakta olduğu şeyi yapmayı kesmesi ve başka bir şeyi yapması anlamına gelmez. Birey, yukarıdaki örneklerde olduğu gibi, değiştirme fırsatı kendisine açık olsa bile, önceki istikamette devam etmeyi tercih edecek şekilde de davranır. Oyunu seyretmeye devam etmek sürüşe gitmek kadar *davranış*tır.

Ayrıca davranış, kesinlikle, bireyin bir davranış kararı vermek için çok fazla zaman harcayacağı anlamına gelmez. Birey, arzu ettiği seçimine göre aceleyle ya da uzun süre düşünüp taşındıktan sonra davranışta bulunma kararı alabilir. O, davranışa sakin halde ya da kızgınlıkla karar verebilir; bu istikametlerden hiçbiri, davranışta bulunuluyor olmasını etkilemez.[9]

İnsan davranışının varlığından çıkarılabilecek diğer temel bir anlam *geleceğin belirsizliği*dir. Bu, doğru olmalıdır, çünkü onun aksi, davranış ihtimalini tamamıyla reddetmek olacaktır. Eğer insan gelecekteki olayları tam olarak bilseydi, kendi davranışının, durumu değiştirememesi nedeniyle hiçbir zaman davranışta bulunmazdı. Böylece, davranış gerçeği, geleceğin aktörler için belirsiz olduğunu gösterir. Gelecek olaylarla ilgili bu belirsizlik iki temel kaynaktan doğar: insanın seçim davranışlarının öngörülemezliği ve doğal fenomenler hakkında yetersiz bilgi. İnsan, doğal fenomenler hakkında, onlarla ilgili bütün müstakbel gelişmeleri tahmin edecek kadar bilgi sahibi olmadığı gibi gelecekteki beşeri seçimlerin muhtevasını da bilemez. Bütün beşeri tercihler, amaçlara giden en uygun araçlarla ilgili değişen fikirler ve değişen değerlendirmeler nedeniyle, sürekli olarak değişmektedir. Tabiî, bu, insanların gelecekteki gelişmeleri tahmin etmek için ellerinden geleni yapmayacakları anlamına gelmez. Gerçekten de, bir aktör, araçları kullandığı zaman, kendi arzuladığı amacına böylece ulaşacağını tahmin etmiş demektir. Fakat o, hiçbir zaman kesin bir gelecek bilgisine sahip

[9] Bazı yazarlar, aslı astarı olmadan, praxeology'nin ve iktisadın, bütün davranışların soğuk, hesaba dayalı ve bilinçli olduğunu varsaydığına inanmışlardır.

değildir. Onun bütün davranışları, zaruri olarak, gelecek olayların seyriyle ilgili *yargısına* dayanan *spekülasyonlar*dan ibarettir. Belirsizliğin her an ve her yerde mevcut olması, insan davranışında hiç bitmeyen bir *hata* ihtimalini ortaya çıkarır. Aktör, eylemini tamamladıktan sonra, araçların, kendi amacına ulaşmak için *uygunsuz* olduğunu keşfedebilir.

Özetlemek gerekirse, buraya kadar insan davranışı hakkında öğrendiğimiz şey şudur: İnsan olmanın ayırt edici karakteristiği, tüm insanların *davranışta bulunmasıdır*. Davranış, gelecekte bir dönemde amaçların elde edilmesine yönelik maksatlı bir harekettir ki, bu davranış olmadığı takdirde ihtiyaçlar, tatmin edilmeden kalacak isteklerin gerçekleştirilmesini gerektirecektir. Davranış, davranışın sonucu olarak, daha az eksik karşılanmış bir durum beklentisini içerir. Bireysel aktör, çevresindeki unsurları, onları, (en az değer verdiği amaçları bırakıp) en çok değer verdiği amaçlarına yönlendirerek ve aklının, kendisine bu amaçları elde etmede en münasip olduğunu söylediği yollarda iktisadileştirerek, amaçlarının umulan elde edilişine giden araçlar olarak kullanmayı seçer. Onun metodu (kendi seçilmiş araçları) uygunsuz çıkabilir ya da çıkmayabilir.

3. Daha İleri Düzeyde Anlamlar: Araçlar

İnsanın ihtiyaçlarını karşılamada kullanılan araçlara *mal* denir. Bu malların hepsi iktisadileştirmenin hedefleridir.[10] Bu tür malların tümü şu iki kategoriden birinde sınıflandırılabilir: (*a*) onlar aktörün ihtiyaçlarının karşılanmasında hemen ve *doğrudan hizmet edebilirdir*, veya (*b*) onlar sadece gelecekte bir zamanda doğrudan hizmet edebilir mallara dönüştürülebilir, yani indirekt hizmet edebilir araçlardır. Bunlardan ilkine *tüketim malları* ya da *tüketici malları* yahut *alt-düzey mallar* denir. İkincisine ise *üretim malları* ya da *üretim faktörleri* yahut *üst-düzey mallar* adı verilir.

Jambonlu bir sandviç yemek gibi, tipik bir insanî amacı dikkate alarak bu mallar arasındaki ilişkileri tasvir etmeye çalışalım: Jambonlu bir sandviçe ihtiyaç duyulduktan sonra, insan, bunun karşılanması gereken bir ihtiyaç olduğuna karar verir ve jambonlu bir sandviçin hazırlanmasına imkân veren metotlarla ilgili değerlendirmesine dayalı olarak davranışa geçer. *Tüketim malı* yenilme noktasındaki jambonlu sandviçtir. Açıktır ki, bütün direkt araçlarda olduğu gibi, bu tüketim malında da bir kıtlık vardır; yoksa o,

[10] Ekonomik mallarla serbest mallar (hava gibi) arasındaki yaygın ayrım hatalıdır. Yukarıda açıklandığı gibi hava bir araç değildir, fakat insan refahının genel bir koşuludur ve davranışın gayesi değildir.

hava gibi her zaman elde edilebilir olacak ve davranışın amacı olmayacaktır. Fakat eğer tüketim malı kıtsa ve aşikâr olarak elde edilebilir değilse, o nasıl elde edilebilir hâle getirilecektir? Bunun cevabı, insanın, çevresindeki çeşitli unsurları ihtiyaç duyulan yerde jambonlu sandviç –tüketim malı- *üretmek* için yeniden düzenlemek zorunda olduğudur. Diğer bir ifadeyle, insan, direkt araçlara ulaşmak için, çeşitli *indirekt* araçları birlikte-işleyen üretim faktörleri olarak kullanmak zorundadır. Bütün davranışları kuşatan bu mecburi sürece, *üretim* denir; bu, insanın, çevresindeki elde edilebilir unsurları, en sonunda, kendi amacına ulaşmada direkt olarak kullanabileceği bir tüketim malına varmak için, indirekt araçlar olarak –birlikte-işleyen faktörler olarak- kullanmasıdır.

Şimdi bir tüketicinin kullanımına hazır bir tüketim malı olarak modern gelişmiş bir ekonomide jambonlu bir sandviç üretimine giren, birlikte-işleyen birçok faktörden bazılarının yapısını ele alalım. Tipik olarak, koltuğundaki Jones'a jambonlu bir sandviç üretmek için, karısının, ekmeğin paketini açarken, jambonu dilerken, jambonu ekmeğin dilimleri arasına yerleştirirken ve onu Jones'a götürürken enerji harcaması gerekir. Tüm bu çalışmaya ev kadınının *emeği* denebilir. O zaman, tüketim malına ulaşmak için doğrudan doğruya gerekli, birlikte-işleyen faktörler ev hanımının emeği, mutfaktaki ekmek, mutfaktaki jambon, jambonu kesmede kullanılan bıçaktır. Aynı zamanda, yaşamak ve bu faaliyetleri gerçekleştirmek için bulunması gereken bir toprağa ihtiyaç vardır. Ayrıca bu süreç, tabiî, *zaman* almalıdır ki o, diğer bir vazgeçilmez birlikte-işleyen faktördür. Yukarıdaki faktörler *alt-düzey (ilk-seviye) üretim malları* olarak adlandırılabilir, çünkü bu örnekte, onlar tüketim malının üretiminde birlikte işlerler. Bununla beraber, alt-düzey üretim mallarının çoğu da yine doğada elde edilebilir değildir ve onların da diğer üretim mallarının yardımıyla *üretilmesi* gerekir. Böylece mutfaktaki ekmek, aşağıdaki faktörlerin birlikte işlemesiyle üretilmelidir: *perakende-dükkânındaki-ekmek* ve onu taşımak için gereken *ev hanımının emeği* (artı durulacak yer olarak sürekli var olan bir toprak ile zaman). Bu prosedürde bu faktörler ikinci-düzey üretim mallarıdır; çünkü onlar birinci düzey malların üretilmesinde birlikte işlerler. Üst-düzey faktörler alt-düzey faktörlerin üretilmesinde birlikte-işleyen faktörlerdir.

Böylece herhangi bir üretim süreci (veya *yapısı*) farklı *aşamalarda* meydana gelirken analiz edilebilir. *Erken* veya "yüksek" aşamalarda, ileride diğer üretim mallarının üretiminde birlikte-işleyecek üretim malları imal edilmelidir ki, onlar da bu çerçevede, istenilen tüketim malının üretiminde

birlikte işleyecektir. Bu nedenle, gelişmiş bir ekonomide, muayyen bir tüketim malının üretim yapısı çok karmaşık bir yapı olabilir ve çok sayıda aşamayı içerebilir.

Bununla birlikte, tüm üretim süreçlerine uygulanan önemli genel sonuçlar çıkarılabilir. İlk olarak, her üretim aşaması *zaman* alır. İkinci olarak, üretim faktörleri iki sınıfa ayrılabilir: bizzat *üretilmekte olanlar* ve *doğada, yani insanın çevresinde zaten elde edilebilir hâlde olanlar*. İkinciler, daha önce üretilmiş olmaksızın indirekt araçlar olarak kullanılabilirler. Birinciler ise en başta *daha sonraki* (veya "daha düşük") üretim aşamalarına yardım etmek için, faktörlerin desteğiyle üretilmelidirler. Birinciler *üretilmiş üretim faktörleridir*; ikinciler ise *orijinal üretim faktörleridir*. Orijinal faktörler de, sonuçta, *beşeri enerji harcaması* ve *doğanın sağladığı beşeri olmayan unsurların kullanımı* olarak iki sınıfa ayrılabilir. Bunlardan ilkine *Emek*, ikincisine ise Tabiat ya da *Toprak* denir.[11] Böylece, üretim faktörleri sınıfları Emek ve Toprak ile *Sermaye Malları* olarak adlandırılan üretilmiş faktörlerdir.

Emek ve Toprak, şu ya da bu şekilde, üretimin her aşamasına girmektedir. Emek tohumun buğdaya, buğdayın una, domuzun jambona, unun ekmeğe vs. dönüşmesine yardım eder. Üretimin her aşamasında mevcut olan sadece Emek değildir; aynı şey Tabiat için de öyledir. Toprak, sürecin her aşamasında yer sağlamak için elde edilebilir olmalıdır, ve yukarıda ifade edildiği gibi, zaman, her aşamada gereklidir. Ayrıca eğer biz, her üretim aşamasını orijinal kaynaklara kadar geriye götürmek istersek, sermaye mallarının olmadığı ve sadece emek ve doğanın mevcut olduğu bir noktaya ulaşmamız gerekir. Bu, mantıksal anlamda, doğru olmalıdır, çünkü tüm sermaye malları daha önceki aşamalarda emeğin yardımıyla üretilmiş olmalıdır. Eğer biz her üretim sürecini zaman olarak yeteri kadar geriye götürebilseydik, insanın, kendi güçlerini üretilmiş üretim faktörlerinin yardımı olmadan doğayla birleştirdiği noktaya –en erken aşamaya- varabilmemiz gerekir. Çok şükür ki, insan aktörler için bu görevi yerine getirmek gerekli değildir, çünkü davranış, *gelecekte* arzu edilen amaçlara ulaşmak için bugün elde edilebilir olan materyalleri kullanır ve onun *geçmişteki* gelişmeyle ilgilenmesine gerek yoktur.

[11] "Toprak" terimi bu bağlantıda muhtemelen hatalı olacaktır, çünkü kelimenin popüler anlamıyla kullanılmamaktadır. O, su, petrol ve mineraller gibi *doğal* kaynakları ihtiva eder.

Her üretim sürecinin her aşamasında vazgeçilmez olan başka bir müstesna üretim faktörü tipi vardır. Bu, bir safhadan diğerine nasıl geçileceğine ve nihayetinde istenilen tüketim mallarının nasıl elde edileceğine dair "teknolojik fikir"dir. Bu, sadece yukarıdaki analizin bir uygulamasıdır; yani herhangi bir davranış için, aktörün, arzu edilen amaçlara giden kesin/belli yollar sıfatıyla, eşyanın/şeylerin, araç olarak nasıl kullanılacağı hakkında bir *planı* ya da fikri olmalıdır. Bu tür planlar veya fikirler olmaksızın, davranış olmayacaktır. Bu planlara, *yöntemler* (recipe) denebilir; onlar aktörün kendi amacına ulaşmakta kullandığı yöntemlere dair fikirlerdir. Bir *yöntem (recipe)*, aktörün daha sonraki bir aşamaya geçtiği her bir üretim sürecinin her bir aşamasında mevcut olmalıdır. Aktör demiri çeliğe, buğdayı una, ekmeği ve jambonu sandviçe vs. çevirmek için bir yönteme sahip olmalıdır.

Bir yöntemin (recipe) ayırt edici özelliği şudur: *bir kere öğrenildiği zaman*, onun genellikle tekrar öğrenilmesine gerek yoktur. O, not edilebilir ve hatırlanabilir. Hatırlandığı zaman, artık üretilmesine lüzum yoktur; aktörün yanında, asla bitmeyecek ya da insan davranışı tarafından iktisadileştirilmesine gerek olmayacak *sınırsız* bir faktör olarak kalır. O da havayla aynı şekilde insan refahının genel bir koşulu haline gelir.[12]

Üretim sürecinin sonunun –tüketim malı- onun, insan ihtiyaçlarını karşılamanın direkt bir aracı olması nedeniyle değer kazandığı açıktır. Tüketim malı *tüketilir* ve bu *tüketim* davranışı insan ihtiyaçlarının karşılanmasını oluşturur. Bu tüketim malı ekmek gibi maddi bir nesne ya da arkadaşlık gibi maddi olmayan bir şey olabilir. Onun önemli niteliği maddi olup olmadığı değil, fakat insan tarafından ihtiyaçlarını karşılamanın bir aracı olarak değerlendirilip değerlendirilmediğidir. Bir tüketim malının bu fonksiyonuna, onun insan ihtiyaçlarını karşılama *hizmeti* denebilir. Böylece, maddi ekmek, bizzat varlığından dolayı değil, ihtiyaçların karşılanmasındaki hizmetinden dolayı değerlidir; aynı şekilde müzik ya da tıbbî tedavi gibi gayri maddi bir şey de açıkçası böyle bir hizmet nedeniyle değer kazanır. Tüm bu hizmetler ihtiyaçları karşılamak için "tüketilirler". "İktisadi" hiçbir şekilde "maddi"ye eşit değildir.

Yine açıktır ki üretim faktörlerine –çeşitli üst-düzey üretim mallarına- *sadece müstakbel tüketim mallarının üretimine ya da tüketim mallarının meydana getirilmesine yardımcı olacak alt-düzey üretim mallarının üretimine yar-*

[12] Bu noktada, biz aktörün herhangi bir yöntemin orijinal öğrenimiyle –ki bu, insan davranışının gayesidir- alakalı olan karışıklıklarla ilgilenmeyeceğiz.

dım etmedeki beklenen faydalılıklarından dolayı değer verilir. Üretim faktörlerinin değerlendirilmesi (alt aşamalarda) aktörlerin, onların ürünleriyle ilgili kıymet takdirinden ileri gelir; tüm bunlar da nihayetinde kendi değerlendirmelerini son üründen –tüketim malı- alırlar.[13]

Dahası tüketim mallarının kıt olmasıyla ilgili genel geçer hakikat, geriye doğru üretim faktörleri cephesine de yansıtılmalıdır. Tüketim mallarının kıtlığı onların faktörlerinin de kıt olduğu anlamına gelmelidir. Eğer faktörler sınırsız olsaydı, o zaman tüketim malları da sınırsız olacaktı ki, böyle bir durumun olması mümkün değildir. Bu, *bazı* faktörlerin, mesela yöntemlerin (recipe), sınırsız ve bu yüzden de kıt indirekt araçlardan ziyade, genel refah koşulları olabileceği ihtimalini yadsımaz. Fakat her üretim aşamasındaki diğer faktörler kıt arzda olmalıdır ve bu, nihai ürünün kıtlığını açıklamalıdır. İnsanın, kendi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yollar için bitmez tükenmez arayışı *–yani kendi tüketim malları üretimini artırmak için-* iki biçime bürünmektedir: kendi elde edilebilir üretim faktörleri arzını artırmak ve kendi yöntemlerini iyileştirmek.

Üretimin her aşamasında birkaç birlikte-işleyen faktörün var olduğu aşikâr görünmesine rağmen, her tüketim malı için, *daima birden fazla kıt üretim faktörünün olması gerektiğini* idrak etmek önemlidir. Bu, insan davranışının kesinkes var olması anlamına gelmektedir. Sadece tek bir üretim faktörünün bir tüketim malını ürettiği ve hatta bir tüketim malını, onun önceki üretim aşamasından daha ileriye taşıdığı bir durumu tasavvur etmek bile imkânsızdır. Böylece, eğer sandalyedeki sandviç önceki aşamalarda birlikte-işleyen faktörleri (hazırlamadaki emek sarfı, taşıma, ekmek, jambon, zaman vs.) gerektirmeseydi, o zaman daima bir tüketim malı statüsünde –sandalyedeki sandviç- olacaktı. Örneği basitleştirmek için, sandviçin zaten hazır ve mutfakta olduğunu varsayalım. O zaman, bir tüketim malını bu aşamadan sonra üretmek için şu faktörlere gerek vardır: (1) sandviç; (2) onu sandalyeye taşımak; (3) zaman; (4) elde edilebilir toprak. Eğer biz onun sadece bir faktörü –sandviç- gerektirdiğini varsayarsak, o zaman, sandviçin hiçbir çaba olmaksızın sihirle ve birdenbire mutfaktan sandalyeye taşındığını düşünmemiz gerekecekti. Fakat bu durumda, tüketim malını üretmek kesinlikle mümkün olmazdı, ve biz imkânsız bir Cennet varsayımı içinde olurduk. Benzer şekilde üretken süreçlerin her aşamasında malın, en

[13] Krş.: Carl Menger, *Principles of Economics* (Glencoe, Ill.:The Free Press, 1950), s.51 –67.

azından, birden *fazla* (üst-düzey) kıt birlikte-işleyen faktörle üretilmiş olması gerekir; yoksa bu üretim aşaması kesinlikle mevcut olamazdı.

4. Daha İleri Düzeyde Anlamlar: Zaman

Zaman, iktisadileştirilmesi gereken bir araç olarak insan davranışında her zaman ve her yerde mevcuttur. Her davranış, zamanla şu şekilde ilişkilidir:



Şekil 1

... *A,* davranışın başlamasından önceki zaman dilimidir. *A,* davranışın başladığı zaman noktasıdır. *AB* davranışın vuku bulduğu esnada geçen periyottur. *B,* davranışın sona erdiği zaman noktasıdır. *B*... davranışın bitmesinden sonraki dönemdir.

AB üretim dönemi –davranışın başlangıcından tüketim malının elde edilebilir hale getirilmesine kadar geçen dönem- olarak tanımlanabilir. Bu dönem, her biri bizzat bir zaman dönemi alan çeşitli aşamalara ayrılabilir. Üretim dönemi esnasında sarf edilen zaman, çalışma *enerjisinin* (yahut *çalışma zamanı*) harcandığı esnadaki zaman ile *olgunlaşma zamanından*, yani eş zamanlı emek sarfı mecburiyeti olmaksızın gereken vakitten oluşur. Tarımın durumu buna açık bir örnektir. Toprağın işlendiği zaman ile ürünün hasat edildiği zaman arası altı ay olabilir. Emek sarf edilmesinin gerekli olduğu toplam zaman, üç hafta olabilir; buna karşılık kalan beş ayı aşkın zaman, ürünün, olgunlaşması ve doğal süreçler tarafından yetiştirilmesi esnasında gereken zamandan oluşur. Uzunca bir olgunlaşma zamanına dair diğer bir örnek, kalitesinin artması için şarabın yıllanmasıdır.

Açıkçası, her tüketim malının, kendine ait üretim dönemi vardır. Çeşitli malların üretim dönemlerinin gerektirdiği zaman arasında farklar olabilir, ve bunlar çok sayıdadır.

Davranışı ve üretim dönemini değerlendirirken vurgulanması gereken önemli bir nokta, davranışta bulunan insanın geçmiş üretim süreçlerinin izini onların orijinal kaynaklarına kadar sür*mediğidir*. Önceki bölümde, tüm sermaye mallarının *orijinal olarak* sadece emek ve doğa tarafından üretildiğini göstererek, hem tüketim hem de üretim mallarının izini onların orijinal kaynaklarına kadar sürmüştük. Bununla birlikte, davranışta bulu-

nan insan geçmiş süreçlerle ilgilenmez, fakat sadece beklenen müstakbel amaçlara ulaşmak için *o anda elde edilebilir araçları* kullanmakla meşgul olur. Aktörün davranışa başladığı herhangi bir zaman noktasında (mesela *A*), kendisi için elde edilebilir olan şeyler emek, doğanın sağladığı unsurlar ve *daha önceden üretilmiş sermaye mallarıdır*. O, B'de amacına ulaşmayı ümit ederek A'da davranışa başlar. *Kendisi* için üretim dönemi *AB*'dir, çünkü o, kendi sermaye mallarının geçmiş üretimine ya da onların üretilmesini sağlayan metotlara harcanan zaman miktarıyla ilgilenmez.[14] Böylece, kendi toprağını gelecek mevsim ürün yetiştirmek için kullanmaya hazırlanan bir çiftçi, toprağının orijinal mi, yoksa doğanın sağladığı bir faktör mü olup olmadığı ya da ne ölçüde öyle olduğuyla ya da daha önce toprağı tarıma açanların ve çiftçilerin iyileştirmelerinin sonucu olup olmadığıyla ilgilenmez. O, bu geçmiş ıslahçılar tarafından harcanan zamanla da alakadar olmaz. O, sadece bugünkü ve gelecekteki sermaye (ve diğer) mallarıyla ilgilenir. Bu, davranışın bugün vuku bulmasının ve geleceği hedeflemesinin zorunlu bir sonucudur. Böylece aktör insan, bugün elde edilebilir olan üretim faktörlerini, kesinlikle geçmişte bu faktörlere ne olduğuna göre değil, onların müstakbel tüketim mallarının üretiminde umulan hizmetlerine bağlı olarak dikkate alır ve değer verir.

İnsan davranışı hakkında temel ve değişmez bir gerçek şudur: *insan, kendi amacına mümkün olan en kısa sürede ulaşmayı tercih eder*. Muayyen bir tatmin düzeyi söz konusu iken, ona ne kadar çabuk ulaşılırsa, o kadar iyi olur. Bu sonuç, zamanın daima kıt ve iktisadileştirilmesi gereken bir araç olmasından kaynaklanır. Herhangi bir amaca ne kadar erken ulaşılırsa, o kadar iyi olur. Böylece, ulaşılacak *özgül* herhangi bir amaç için, faaliyet, yani üretim dönemi ne kadar kısa olursa, bu, aktör için o kadar tercih edilebilir olur. *Bu, evrensel zaman tercihi gerçeğidir*. Herhangi bir zaman noktasında, ve herhangi bir davranış için, aktör en çok, kendi amacına en yakın zamanda ulaşmayı tercih eder. Onun için sonraki en iyi, en yakın gelecektir, ve amaca ulaşılması gelecekte ne kadar fazla ileriye doğru sarkacak gibi gözükürse, o kadar az tercih edilir hale gelir. *Bekleme zamanı ne kadar az olursa,* davranış kendisi için o kadar tercih edilir hale gelir.[15]

[14] O zaman, her aktör için, üretim dönemi onun *bekleme zamanına* –kendi davranışının başlangıcından sonra kendi amacına ulaşmak için beklemeyi umması gereken zamana- denktir.

[15] Zaman dönemleri boyunca karşılaştırılmakta olan şeyin *aynı* tatmin (ya da "mal") olduğunu hatırlamak koşuluyla, *zaman tercihi, bugünkü tatminin gelecekteki*

Zaman, insan davranışına sadece üretimdeki bekleme zamanı yönüyle değil, aynı zamanda ***tüketim mallarının tüketicinin ihtiyaçlarını karşılayacağı zaman süresi***yle de girer. Bazı tüketim malları, tüketicinin ihtiyaçlarını kısa bir zaman dönemi boyunca, diğerleri ise daha uzun bir zaman dönemi boyunca karşılayacaktır, yani tüketici kendi amaçlarına ulaşacaktır. Onların daha kısa ya da daha uzun dönemler boyunca tüketilmeleri mümkündür. Şekil 2'de görüldüğü gibi, bu, bir davranış grafiğine dahil edilebilir. Bu zaman aralığı, *BC,* tüketim malının ***hizmet edebilirlik süresidir***. Bu, tüketim malının hizmet ettiği ***amaca*** ulaşmanın devam ettiği zaman dönemidir. Bu hizmet sunabilirlik süresi her tüketim malı için farklılaşır. O, jambonlu bir sandviç için dört saat olabilir; bu zaman süresinden sonra aktör başka bir yiyecek ya da diğer bir sandviç arzu eder. Bir evi inşa eden kişi, onu, 10 yıl boyunca kendi ihtiyaçlarına hizmet edecek şekilde kullanmayı bekleyebilir. Açıkçası, tüketim malının tüketicinin amacına hizmet etmede beklenen süreklilik/dayanıklılık gücü aktörün planlarına girecektir.[16]



Şekil 2: Tüketim ve Üretim Dönemi

Açıkça söylemek gerekirse, diğer bütün şeyler sabit iken, aktör, daha dayanıklı bir tüketim malını daha az dayanıklı olana tercih edecektir, çünkü ilki daha fazla toplam hizmet sağlayacaktır. Öte yandan, aktör, iki tüketim malının sağladığı toplam hizmeti eşit olarak değerlendirirse, zaman tercihinden dolayı daha az dayanıklı malı seçecektir, çünkü onun toplam hizme-

---

tatmine ya da ***bugünkü malın gelecekteki mala*** tercih edilmesi diye tanımlanabilir. Böylece, evrensel zaman tercihi iddiasına ortak bir itiraz türü, kış mevsiminde, bir insanın, müteakip yaz (gelecekte) dondurma almayı bugün dondurma almaya tercih edeceğidir. Ancak, bu, "mal" kavramını bir şeyin maddi özellikleriyle karıştırır, halbuki, mal, gerçekte sübjektif tatminleri ifade eder. Çünkü yaz mevsimindeki dondurma, kış mevsimindeki dondurmadan farklı ve (daha büyük) tatmin sağladığı için, onlar ***aynı*** değil, fakat ***farklı*** mallardır. Eşyanın ***fiziki*** özelliği aynı olabilmesine rağmen, bu örnekte, karşılaştırılan şeyler farklı tatminlerdir.

[16] Daha uzun bir hizmet edebilirlik süresine sahip tüketim mallarını ***dayanıklı mallar***, daha kısa bir süreye sahip olan malları ise ***dayanıksız mallar*** diye sınıflandırmak adet haline gelmiştir. Ancak, açıkçası dayanıklılığın sayısız dereceleri vardır, böyle bir ayrım sadece keyfi ve bilim dışı olabilir.

tini diğerine nazaran daha evvel elde edecektir. Aktör daha az dayanıklı malın toplam hizmeti için daha az beklemek zorunda kalacaktır.

Üretim dönemi ve hizmet edebilirlik süresi kavramları bütün insan davranışlarında mevcuttur. Davranışa giren üçüncü bir zaman dönemi daha bulunmaktadır. Her ferdin, bugünden geleceğe uzanan, o süre boyunca çeşitli faaliyet türlerini planladığı genel bir zaman ufku vardır. Üretim dönemi ve hizmet edebilirlik süresi spesifik tüketim mallarıyla ilgiliyken ve her tüketim malı için farklılaşırken, ***tedarik dönemi*** (zaman-ufku) her aktörün, kendi ihtiyaçlarını karşılamayı planladığı gelecek zaman dilimidir. Bu yüzden tedarik dönemi, her biri kendi üretim ve dayanıklılık dönemine sahip, çok farklı türlerdeki tüketim malları için planlanmış faaliyeti içerir. Bu tedarik dönemi aktörler arasında, onların tercihlerine bağlı olarak farklılaşır. Bazı insanlar daha sonraki zaman dönemlerini çok fazla hesaba katmadan günlük yaşarlar; diğerleri de sadece kendi hayat süresi için değil, aynı zamanda çocukları için de plan yaparlar.

5. Daha İleri Düzeyde Anlamlar

A. Amaçlar ve Değerler

Bütün davranışlar, kıt araçların en değerli amaçlara ulaşmak için kullanılmasıyla ilişkilidir. İnsan, çeşitli alternatif amaçlar için kıt araçları kullanma seçimiyle karşı karşıyadır ve seçtiği amaçlar, en fazla değer verdiği amaçlardır. En az acil ihtiyaçlar karşılanmadan bırakılmış olanlardır. Aktörlerin, kendi amaçlarını bir değerler ölçeği, veya bir tercihler ölçeği üzerinde *sıraladıkları* düşünülebilir. Bu ölçekler hem muhtevaları hem de tercihlerin düzenleri açısından her şahıs için farklıdır. Dahası, onlar farklı zamanlarda aynı birey için bile farklılaşırlar. Böylece, başka bir zaman noktasında, yukarıda ikinci bölümde adı geçen aktör oyun seyretmeye devam etmekten ziyade, sürüşe gitmeyi veya sürüşe gitmeyi ve ardından briç oynamayı seçebilir. Bu takdirde, aktörün tercih ölçeği sıralaması şu düzene doğru bir kayma gösterir:

(Birinci) 1. Sürüşe gitmek

(İkinci) 2. Briç oynamak

(Üçüncü) 3. Beysbol seyretmeye devam etmek

Üstelik, bu aralıkta yeni bir amacın ortaya çıkması mümkün olabilirdi. Öyle ki, aktör konsere gitmeyi isteyebilir ve bu, onun değer ölçeğini aşağıdaki gibi değiştirebilir:

(Birinci) 1. Sürüşe gitmek

(İkinci) 2. Konsere gitmek

(Üçüncü) 3. Briç oynamak

(Dördüncü) 4. Beysbol oyunu seyretmeye devam etmek

Aktörün değerler ölçeğine hangi amaçların gireceğine dair seçimi ve çeşitli amaçlarla ilgili sıralama tayini, ***değer yargısı*** sürecini oluşturur. Aktör, çeşitli amaçlar arasında sıralama ve seçim yaptığı her zaman, onların kendisi açısından değeri hakkında yargıda bulunur.

Bütün beşeri aktörler tarafından yapılan bu değer ölçeğine bir *isim* vermek hayli faydalıdır. Biz insanların amaçlarının spesifik *muhtevasıyla* kesinlikle ilgilenmiyoruz, fakat sadece çeşitli amaçların, sahip oldukları önem düzeni (order) içinde sıralanmasıyla meşgulüz. Bu tercih ölçekleri *mutluluk* ya da *refah* ya da *fayda* ya da *tatmin* ya da *memnuniyet* olarak isimlendirilebilir. Değer ölçeği için hangi ismi seçeceğimiz önemli değildir. Ne olursa olsun, o, bize bir aktörün belirli bir amaca ulaştığı zaman, tatmin ya da memnuniyet ya da mutluluk vs. düzeyini *artırdığını* söyleme imkânı vermektedir. Bunun tersine, bir insan kendini daha kötü durumda gördüğü zaman, ve amaçlarının daha azı gerçekleştiği zaman, onun tatmini, mutluluğu, refahı vs. *azalmış* demektir.

Mutlulukta ya da tatmindeki artışları ya da azalışları *ölçme* ihtimalinin kesinlikle olmadığını idrak etmek önemlidir. Sadece farklı insanların tatminindeki değişiklikleri ölçmek ya da karşılaştırmak imkânsız değildir, aynı zamanda belirli bir şahsın mutluluğundaki değişiklikleri ölçmek de imkân dışıdır. Bir ölçümün mümkün olabilmesi için, onunla diğer birimleri karşılaştırmamızı mümkün kılacak, her zaman sabit ve objektif olarak muayyen bir birimin olması gerekir. Beşeri değerlendirme alanında böyle objektif bir birim yoktur. Birey, herhangi bir değişikliğin sonucunda, bizzat kendi durumunun iyiye mi yoksa kötüye mi gittiğini sübjektif olarak belirlemelidir. Onun tercihi sadece basit bir tercih, veya *sıralama* açısından ifade edilebilir. Böylece o, briç oynamak yerine konsere gittiği için "daha iyiyim" ya da "daha mutluyum" (ya da "konsere gideceğim için daha iyi olacağım") diyebilir; fakat kendisi için, kendi tercihlerine esas olan birimleri tayin etmeye çalışması ve mesela bu seçimden dolayı, "briç oynamış olmam halinde bulunacağım durumdan iki buçuk kat daha mutluyum" demesi tamamen anlamsız olacaktır. İki buçuk kat *ne*? Karşılaştırma ve dolayısıyla toplama ya da çarpma amacıyla kullanılması mümkün bir mutluluk birimi yoktur.

Bu yüzden, değerler ölçülemez; değerler ve faydalar toplanamaz, çıkarılamaz ve çarpılamaz. Onlar sadece daha iyi ya da daha kötü diye sıralanabilirler. Bir insan daha fazla mutlu ya da daha az mutlu olduğunu ya da olacağını bilebilir; fakat "ne kadar mutlu" olduğunu, bunun ölçülebilir bir miktarını bilemez.[17]

Tüm davranışlar daha az tatmin edici olan bir durumun daha fazla tatmin edici olan bir durumla mübadelesine yönelik bir teşebbüstür. Aktör kendisini eksik (nonperfect) bir durum içinde bulur (ya da bulmayı bekler) ve kendi en acil ihtiyaç duyduğu amaçlara ulaşmaya teşebbüs ederek daha iyi bir durumda olmayı ümit eder. O, tatmin olarak kazancı ölçemez, fakat hangi ihtiyaçlarının diğerlerinden daha acil olduğunu elbette ki bilir, ve yine durumunun ne zaman iyileştiğinin pekâlâ farkındadır. Dolayısıyla, *bütün davranışlar, mübadeleyi ihtiva eder -X* gibi bir durumun, aktörün daha tatmin edici bir durum (ve dolayısıyla kendi değer ölçeğinde daha yüksek) olacağını tahmin ettiği Y ile mübadelesi. Eğer onun beklentisi doğru çıkarsa, kendi tercih ölçeğinde Y'nin değeri X'in değerinden daha yüksek olacak ve kendi tatmin ya da fayda durumu itibariyle *net bir kazanç* elde edecektir. Şayet onun hata yaptığı meydana çıkarsa ve vazgeçtiği durumun $-X$- değeri Y'nin değerinden daha yüksek olursa, *net bir kayba* maruz kalmıştır. Bu ruhsal kazanç (ya da *kâr*) ve kayıp, birimler açısından ölçülemez; fakat aktör her zaman bir davranış-mübadelesi neticesinde ruhsal bir kâr mı yoksa ruhsal bir zarar mı yaşadığını bilir.[18]

İnsan aktörler, *araçlara*, tam olarak, bu araçların hizmet edebileceğine inandıkları amaçlarla ilgili değerlendirmelerine uygun biçimde kıymet biçerler. Açıkçası, tüketim malları, değer itibariyle, insanların, karşılamayı umdukları amaçlara uygun olarak derecelendirilir. Böylece, jambonlu bir sandviçin ya da bir evin sağladığı hazza verilen değer, bir insanın bizzat

[17] Buna paralel olarak, amaçların değerler ölçeğinde sıralandığı sayılar ***kardinal*** değil, ***ordinal*** sayılardır. Ordinal saylar sadece sıralanır; ölçüm süreçlerine tâbi tutulamaz. Böylece, yukarıdaki örnekte söyleyebileceğimiz tüm şey, konsere gitmenin briç oynamaktan daha değerli olduğu; ve bunların ikisinin de oyun seyretmekten daha değerli olduğudur. Konsere gitmenin oyun seyretmekten "iki kat daha" değerli olduğunu söylememiz mümkün olmadığı gibi; iki ve dört sayılarını toplama, çarpma vs. süreçlere tâbi tutmak da imkânsızdır.

[18] Hatalı bir davranışın neticesinde kayba maruz kalmaya bir örnek olarak, konsere gitmek ve onu kesinlikle eğlenceli bulmamak olacaktır. Bu takdirde aktör, oyunu seyretmeye ya da briç oynamaya devam etseydi, daha mutlu olacağını fark eder.

jambonlu sandviçe ya da eve vereceği değeri belirleyecektir. Benzer şekilde, üretim malları, onların tüketim malları üretiminde beklenen katkısına göre değerlendirilir. Daha üst-düzey (higher-order) üretim malları, onların daha alt düzey üretim mallarının oluşumundaki beklenen hizmetlerine uygun olarak değerlendirilir. Bu nedenle, daha yüksek değerli amaçların ulaşılmasına hizmet eden tüketim malları, daha az değerli amaçlara hizmet edenlere göre daha kıymetli olacaktır, ve keza daha yüksek değerli tüketim mallarının üretimine hizmet eden üretim malları, bizatihi diğer üretim mallarından daha kıymetli olacaktır. Böylece, ***değerlerin mallara bağlanması/atfi*** (imputation) ***süreci*** üretim sürecindekine göre ters yönde meydana gelir. Değer, tüketim malına dönük amaçlardan çeşitli birinci düzey üretim mallarına, ikinci düzey üretim mallarına vs. doğru ilerler.[19] Değerin orijinal kaynağı insan aktörler tarafından amaçların sıralanmasıdır ki, insan bu şekilde değeri, tüketim mallarına ve diğer üretim malları düzeylerine, onların çeşitli amaçlara hizmet etmeye dönük beklenen katkı yapma kabiliyetine uygun olarak bağlamış (impute) olur.[20]

B. Marjinal Fayda Kanunu

Eşyanın daha fazla ya da daha az acil diye değerlendirilen amaçlara ulaşmadaki kabiliyetlerine uygun araçlar olarak kıymetlendirildiği açıktır. İnsan davranışına giren (direkt ya da indirekt) ***bir aracın her fiziki birimi*** ayrı ayrı değerlendirilir. Böylece aktör, sadece kendi somut davranışına giren veya gireceğini düşündüğü araçların birimlerini değerlendirmekle ilgilenir. Aktörler genel anlamda "kömür" ya da "tereyağı" arasında değil, fakat kömür ve tereyağının belirli birimleri arasında seçim yaparlar ve değer tayininde bulunurlar. İnekleri ya da atları satın almak arasında seçim yaparken, aktör, inek sınıfı ile at sınıfı arasında değil, fakat onların belirli birimleri arasında seçim yapar -mesela üç ata karşı iki inek gibi. Somut davranışa giren her birim ayrı ayrı sıralanır ve değerlendirilir. Sadece bazı birimler, insan davranışına birlikte girdikleri zaman, onların hepsi birlikte değerlendirilirler.

Farklı malların spesifik birimlerinin değerlendirilmesine giren süreçler şu örnekle gösterilebilir:[21] İki inekle üç ata sahip bir fert, bir inek ya da bir

[19] Bu kitabın büyük bir kısmı, bu değer atfı sürecinin modern, kompleks bir ekonomide nasıl yerine getirilebildiği problemiyle ilgilidir.

[20] Bu, iktisadi alanda yazanları yıllardır meşgul eden bir problemin (malların değerinin kaynağı) çözümüdür.

[21] Krş.: Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (New Haven: Yale University Press, 1953), s.46.

attan vazgeçme arasında seçim yapma zorunda kalabilir. Bu örnekte o, atı tutmaya karar verebilir, bu, onun stokunun bu durumunda, kendisi açısından bir atın bir inekten daha değerli olduğunu gösterir. Öte yandan, bu kişi, ya tüm inek stokunu ya da tüm at stokunu tutma tercihiyle de yüz yüze gelebilir. Böylece onun ahır ve mandırası yangına maruz kalabilir ve kişi, bir ya da diğer binanın sakinlerini tutma seçimiyle karşı karşıya gelir. Bu durumda iki inek, birey için üç attan daha değerli olabilir; böylece o, inekleri tutmayı tercih edecektir. Dolayısıyla, aktör, ***her bir mal için onlardan sahip olduğu mütemmim stok***a göre davranmak zorunda kalırsa, Y malını tercih edebilirken; stokunun birimleri arasında karar verirken, X malını Y malına tercih edebilecektir.

Belirli birimlere göre gerçekleşen bu değerlendirme süreci, yüzyıllardır yazarları şaşkına çevirmiş meşhur "değer paradoksu" için de çözüm sağlamaktadır. Soru şuydu: "ekmeğin" "platin"den çok daha faydalı olduğu aşikâr iken, insanoğlu nasıl olur da ekmeğe platinden daha az değer verebilmektedir? Cevap şudur: davranışta bulunan insan, kendisine açık olan malları soyut sınıflara göre değil, elde edilebilir spesifik birimler açısından değerlendirir. O, kendisi için "genel olarak ekmeğin" "genel olarak platin"den daha fazla mı yoksa az mı değerli olduğunu değil; fakat elde edilebilir bugünkü ekmek ve platin stoku veri iken, "bir somun ekmeğin" kendisi için "bir ons platinden" daha fazla mı yoksa az mı değerli olduğunu bilmek ister. Çoğu durumda, insanın ikinciyi tercih etmesi artık şaşırtıcı değildir.[22]

Yukarıda açıklandığı gibi değer, veya fayda ölçülemez ve dolayısıyla toplanamaz, çıkarılamaz veya çarpılamaz. Bu, diğer bütün değer karşılaştırmaları için geçerli olduğu gibi, aynı malın spesifik birimleri için de geçerlidir. Böylece eğer tereyağı insan amaçlarına hizmet eden bir madde ise, iki pound tereyağının bir pound tereyağından daha değerli olacağını biliriz. Bu, tereyağının, insan ihtiyaçlarının karşılanması için sınırsız miktarda elde edilebilir hale geldiği ve böylece bir araç statüsünden insan refahının genel bir koşulu statüsüne transfer olduğu noktaya kadar geçerli kalacaktır. Bununla birlikte, bizim iki pound tereyağının bir pounddan "iki kat daha faydalı ve değerli" olduğunu söylememiz mümkün ***değildir***.

[22] Keza krş.: T. N. Carver, *The Distribution of Wealth* (New York: Macmillan & Co., 1904), s. 4–12. İnsanın, spesifik birimler üzerindeki değerlendirmelerine, elde edilebilir stok büyüklüğünden gelen etkilere dair daha ayrıntılı tartışma için aşağıya bakınız.

"Bir malın spesifik birimleri" şeklindeki bu anahtar kavrama neler girmiştir? Bu örneklerde, malın birimleri, ***aktör açısından birbiriyle değiştirilebilir*** olmuştur. Böylece tereyağının somut herhangi bir poundu, bu örnekte tam olarak diğer bir pound tereyağı ile eşit biçimde değerlendirilmiştir. A ineği ve B ineği birey tarafından eşit olarak değerlendirilmiştir ve kendisi için, hangi ineği elde tutma seçimiyle karşılaştığı önemli olmamıştır. Benzer şekilde, A atı, B atıyla ve C atıyla eşit biçimde değerlendirilmiş ve aktör hangi belirli atı seçmek zorunda kaldığıyla ilgilenmemiştir. Bir mal, ***aktör için aynı hizmeti eşit olarak sağlamaya muktedir belirli homojen birimler*** halinde elde edilebilir olduğu zaman, elde edilebilir bu stok bir ***arz*** olarak nitelendirilir. ***Bir malın arzı*** spesifik birimler halinde elde edilebilirdir ki, bu birimlerden her biri diğeriyle tam olarak ikame edilebilir. Yukarıda birey iki inek ve üç atlık bir elde edilebilir arz ile bir tereyağı poundları arzına sahip bulunmaktaydı.

Eğer bir pound tereyağı aktör tarafından başka bir pound tereyağından daha nitelikli olarak görülürse ne olur? Bu durumda, iki "tereyağı" aktör açısından gerçekten farklı mallar olup, farklı biçimde değerlendirilecektir. İki pound tereyağı şimdi iki farklı maldır ve artık bir malın arzının iki birimi değildir. Benzer şekilde, aktörün her atı ya da her ineği aynı biçimde değerlendirmiş olması gerekir. Eğer o, bir atı diğerlerinin her birine, veya bir ineği diğerine tercih etmişse, o zaman onlar artık aynı malın arzının birimleri değildir. Artık onun atları birbiriyle değiştirilebilir değildir. Eğer o, A atını diğerlerinin üstünde derecelendirirse ve B ve C atlarını farklı olarak görürse, o zaman aktör (inekleri göz ardı ederek) iki farklı malın arzına sahiptir; söz gelimi, "A derece atlar -bir birim; B derece atlar -iki birim". Eğer spesifik bir birim diğer bütün birimlerden farklı değerlendiriliyorsa, o zaman bu malın arzı sadece bir birimdir.

Yine burada, insan davranışı için önemli olan şeyin bir malın fiziki özelliğinin ***değil***, fakat aktörün o malla ilgili değerlendirmesinin olduğunu idrak etmek önemlidir. Böylece fiziksel olarak, bir pound tereyağı ile başka bir pound tereyağı arasında, veya bir inek ile diğeri arasında ayırt edilebilir bir fark olmayabilir. Fakat eğer aktör onları farklı olarak değerlendirmeyi seçerse, artık onlar aynı malın arzlarının parçası olmazlar.

Bir malın arzını oluşturan birimlerin birbirleriyle değiştirilebilirliği, somut birimlerin gerçekten eşit olarak değerlendirildiği anlamına gelmez. Onlar, ***arzdaki pozisyonları*** farklı olduğu her zaman, farklı biçimde değerlendirilebilir ve değerlendirilecektir. Böylece varsayalım ki izole bir birey, peş peşe bir at,

ardından ikinci at, ardından da üçüncü bir at bulmuş olsun. Her at aynı ve birbiriyle değiştirilebilir olabilir. Birinci at, bir atın hizmet edebileceği en acil ihtiyaçları karşılayacaktır; bu, davranışın, kıt araçları henüz tatmin edilmemiş en acil ihtiyaçların karşılanması için kullanacağı şeklindeki evrensel gerçekten kaynaklanır. İkinci at bulunduğu zaman, kişi geriye kalan ihtiyaçların en acilini karşılamaya çalışacaktır. Bununla birlikte, bu ihtiyaçların önceki atın karşılamış olduğu ihtiyaçlardan daha düşük derecede sıralandırılmış olması gerekir. Benzer şekilde, elde edilen üçüncü at, diğerleriyle aynı hizmeti görme kabiliyetine sahip olabilir; fakat kişi, geriye kalan ihtiyaçların en yüksek olanını karşılamaya çalışacaktır; yine bu, değer olarak diğerlerinden daha düşük olacaktır.

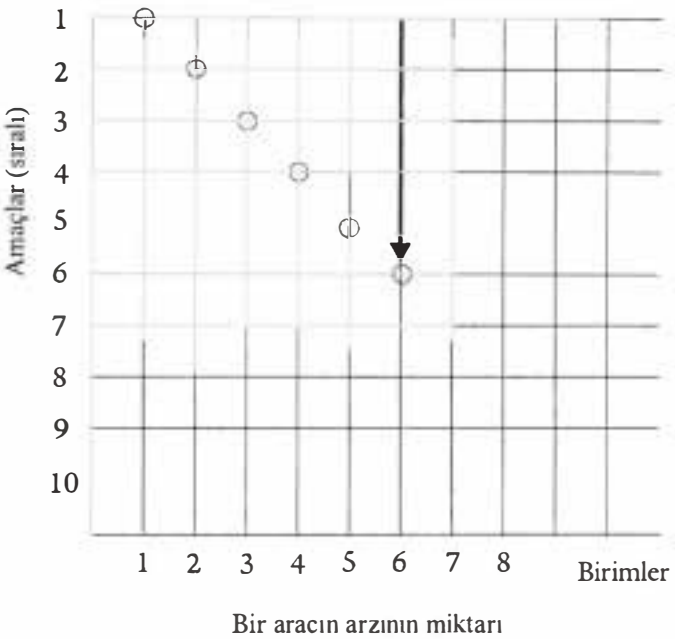
Aktör için hâlihazırda elde edilebilir arz (stok) miktarı ile elde edilecek ya da vazgeçilecek birim arasındaki ilişki önemli bir faktördür. Böylece ne tür bir mal olursa olsun, bir malın birimleri elde edilebilir değilse, ilk birim, böyle bir malın karşılamaya muktedir olduğu en acil ihtiyaçları karşılayacaktır. Eğer bu bir birimin arzına ikinci bir birim ilave edilirse, ikincisi kalan en acil ihtiyaçları karşılayacak, fakat bunlar ilk tatmin edilenlerden daha az acil olacaktır. Bu nedenle, ikinci birimin aktör için değeri birinci birimin değerinden daha az olacaktır. Benzer şekilde, (iki birimlik bir stoka ilave edilmiş olan) arzın üçüncü biriminin değeri ikinci birimin değerinden daha az olacaktır. Burada birey için, *hangi* atın ilk, *hangi* atın ikinci seçildiği, veya tereyağının *hangi* poundunu tükettiği önemli değildir, fakat elbette ki ilk kullandığı birimler, daha fazla değer verdiği birimler olacaktır. *Böylece, bütün insan davranışları için, bir malın arz (stok) miktarı arttıkça, her ilave birimin faydası (değeri) azalır.*

Şimdi de bir arzı, bir artıştan ziyade, muhtemel bir *azalış* açısından ele alalım. Bir adamın (birbiriyle değiştirilebilir) altı atlık bir arza sahip olduğunu varsayalım. Onlar, adamın ihtiyaçlarının karşılanmasında çalıştırılmaktadır. O an için onun bir attan vazgeçmek zorunluluğuyla yüz yüze geldiğini farz edelim. Şimdi bu daha küçük araç stokunun, adama, daha büyük arz kadar hizmet sağlama gücünde olmayacağı ortadadır. Bu, malın, bir araç olarak açık varlığından kaynaklanır.[23] Dolayısıyla, *bir malın X birimlerinin faydası X-1 birimlerinin faydasından her zaman daha büyüktür.* Ölçüm imkânsızlığı nedeniyle, bir değerin diğerinden *ne kadar daha fazla*

[23] Bu, sadece "malın" bir araç olmaması, fakat insan refahının genel bir koşulu olması halinde doğru olmayacaktır, ki bu durumda bir birim daha az arz, insan davranışı için bir farklılık doğurmayacaktır. Fakat bu takdirde, o, insan davranışının iktisadileştirmesine bağımlı olan bir *mal* olmayacaktır.

olduğunu belirlemek mümkün değildir. Şimdi, şöyle bir soru ortaya çıkıyor: aktör bir birimden mahrum kalması nedeniyle, hangi faydayı, hangi amacı terk eder? Açıkçası o, *daha büyük stokun karşılamış olacağı ihtiyaçların en az acil olanını* terk eder. Böylece eğer birey, at binme keyfi için bir at kullanıyor idiyse ve bunu, altı at tarafından karşılanan ihtiyaçlarının en az önemlisi olarak değerlendiriyorsa, bir atın kaybı onun için, at binme keyfinden vazgeçmesine neden olacaktır.

Bir arzın faydasıyla ilgili ilkeler aşağıdaki değer-ölçeği grafiğinde gösterilebilir (Şekil 3). Bir arzın homojen birimlerine, ki bunlardan her biri bir diğeriyle değiştirilebilirdir ve yine her biri diğer birimlerle eşit hizmet vermeye muktedirdir, bölünebilir olan muayyen herhangi bir araçla ilgileniyoruz. Arz, karşılamaya muktedir olduğu amaçlara nispetle kıt olmalıdır; diğer türlü o, bir mal değil, fakat insan refahının genel bir koşulu olacaktır. Kolaylık açısından, bu araçların karşılayabildiği on amacın olduğunu ve araçların her biriminin, amaçların birine hizmet etme kabiliyetinde olduğunu varsayalım. Eğer malın arzı 6 birim ise, o zaman değerlendirme yapan bireyin önem sırasına göre dizdiği ilk altı amaç, karşılanmakta olan amaçlardır. 7-10 arasında sıralananlar ise karşılanmadan kalır. Eğer biz, stokun peş peşe birimler halinde geldiğini düşünürsek, o zaman ilk birim birinci amacın, ikinci birim ikinci amacın vb. karşılanmasına gitmiştir. Altıncı birim altıncı amaca hizmet için kullanılmıştır. Noktalar, birimlerin farklı amaçlar için nasıl kullanıldığını, ok ise sürecin yöneldiği istikameti (yani en önemli amaçlara ilk olarak, sonrakine ikinci olarak vd. hizmet edildiğini) göstermektedir. Grafik, daha fazla birimin faydasının (değerinin) daha az birimin faydasından daha büyük olduğu ve arz miktarı arttıkça, birbirini izleyen her birimin faydasının daha az olduğu şeklindeki mezkûr kanunları göstermektedir.



Şekil 3: Değer-Ölçeği Grafiği

Şimdi, aktörün, kendi stokunun bir biriminden vazgeçme zorunluluğuyla karşılaştığını varsayalım. Onun toplamı altı değil, beş birim olacaktır. Açıkçası o, altıncı sıradaki amacın karşılanmasından vazgeçer ve daha önemli olan 1-5 arasındaki amaçları karşılamaya devam eder. Birimlerin birbirleriyle değiştirilebilir olması nedeniyle, aktör için altı birimden *hangisini* kaybetmesi gerektiği önemli değildir; hadise onun bu altıncı amacı karşılamaktan vazgeçeceğidir. Davranışın, geçmişi değil sadece bugünü ve geleceği göz önüne alması nedeniyle, aktör için geçmişte *hangi* birimi ilk olarak elde ettiği önemli değildir. O sadece hâlihazırda elde edilebilir olan stokuyla ilgilenir. Diğer bir deyimle, onun daha önce aldığı altıncı atı ("Seabiscuit" isminde) binicilik keyfi hizmetine tahsis ettiğini varsayalım. Yine farz edelim ki şimdi o, daha önce gelmiş olan ve bir yük arabasını çekmek gibi daha önemli bir işte kullanılan diğer bir attan ("Man o' War") vazgeçmek zorundadır. O, sadece Seabiscuit'i bu işten alıp yük arabasını çekme amacına transfer etmek suretiyle yine altıncı amaçtan vazgeçecektir. Bu sonuç, birimlerin kesin (olan) birbiriyle değiştirilebilirliğinden ve bugün ve gelecek için önemi olmayan geçmiş olayların dikkate alınmamasından kaynaklanır.

Böylece aktör orijinal stokun (bu örnekte, altı birim) karşılamaya kadir olduğu en-alt sıradaki ihtiyaçtan vazgeçer. Aktörün vazgeçilecek diye görmek zorunda kaldığı bu bir birime ***marjinal birim*** denir ve o, "kenardaki/marjinaldeki" birimdir. Stok tarafından karşılanmayan bu en az önemli amaca, ***marjinal birimin sağladığı tatmin,*** veya ***marjinal birimin faydası***, kısaca marjinal tatmin veya marjinal fayda adı verilir. Eğer marjinal birim bir birimse, o zaman ***arzın marjinal faydası,*** bir birimin kaybı sonucunda vazgeçilmesi gereken amaç olur. Şekil 3'te marjinal fayda amaçlar içinde altıda sıralanmıştır. Eğer arz dört birimden oluşsaydı ve aktör bir birimden vazgeçme zorunluluğuyla yüz yüze gelseydi, o zaman marjinal birimin değeri, veya ***marjinal fayda*** dördüncü sıraya sahip olacaktı. Stok bir birimden oluşsaydı ve bundan da vazgeçilmek zorunda kalınsaydı, marjinal birimin değeri bir (en yüksek sıralı amacın değeri) olacaktı.

Şimdi yukarıda gösterilen önemli bir kanunu tamamlayacak bir konuma gelmiş bulunuyoruz, fakat farklı bir anlatımla: ***Bir malın arzı ne kadar büyük ise, marjinal fayda o kadar azdır; arz ne kadar azsa marjinal fayda o kadar büyüktür***. İktisadın bu temel kanunu insan davranışının temel aksiyomundan türetilmiştir; o da bazen ***azalan marjinal fayda kanunu*** olarak bilinen ***marjinal fayda kanunudur***. Burada yine, "faydanın" toplama, çarpma vs. gibi ölçüm süreçlerine bağımlı kardinal bir miktar olmadığı vurgulanmalıdır. O, insanın tercihlerinde sadece daha yüksek ya da daha düşük düzey/sıra (order) açısından ifade edilmesi mümkün olan ***sıralanmış*** bir ***sayıdır***.

Marjinal fayda kanunu dikkate alınan biriminin büyüklüğü ne olursa olsun, bütün mallar için geçerlidir. Birimin büyüklüğü somut insan davranışına giren bir unsur olacaktır; fakat bu büyüklük, ne kadar olursa olsun aynı ilke uygulanır. Böylece belli durumlarda, aktör, tek tek atlar yerine stokuna katacak ya da ondan çıkaracak birimler olarak sadece ***at çiftlerini*** dikkate almak zorunda kalırsa, göz önünde tutulacak daha az arz birimleriyle birlikte yeni ve daha kısa bir amaçlar ölçeği inşa edecektir. O zaman amaçlara hizmet edecek araçların tayinini benzer bir süreçle tekrar gerçekleştirecek ve arzın bir birimini bırakması gerektiğinde, en az değerli amacı terk edecektir. Amaçlar en basit haliyle, tek tek atların değil, at çiftlerinin alternatif kullanımları açısından sıralanacaktır.

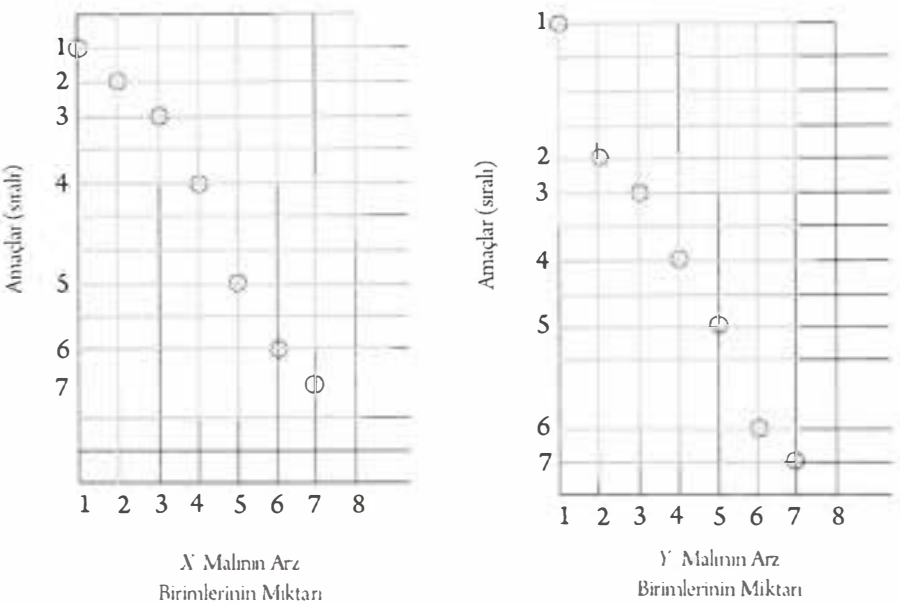
Bir mal, davranışın amaçları açısından homojen birimlere bölünemezse ne olacaktır? Malın, insan davranışında bir bütün olarak değerlendirilmesi gerektiği durumlar vardır. Marjinal fayda kanunu böyle bir duruma uygu-

lanır mı? Elbette uygulanır; çünkü bu takdirde biz arzı ***bir birimden*** müteşekkil olarak ele alırız. Bu durumda, marjinal birim, ölçek olarak, aktörün arzu ettiği ya da sahip olduğu toplam arza eşittir. Marjinal birimin değeri ***toplam malın hizmet edebileceği amaçların ilk sırasına*** eşittir. Böylece bir birey altı atlık kendi toplam stokunu elden çıkarmak zorundaysa, veya altı atlık bir stoku birlikte alması gerekirse, altı at bir birim olarak değerlendirilir. O zaman onun arzının marjinal faydası ***altı atlık*** birimin sunabileceği ilk sıradaki amaca eşit olacaktır.

Eğer yukarıdaki gibi, stoktaki azalmalar yerine, stoka ***ilaveler*** durumunu dikkate alırsak, bu durum için türetilmiş kanunu (arz miktarı arttıkça her ilave birimin faydası azalır) yeniden hatırlamamız gerekir. Fakat bu ilave birim kesin olarak ***marjinal birim***dir. Böylece biz eğer arzı altı attan beş ata düşürmek yerine beşten altıya ***çıkarırsak,*** ilave atın değeri altıncı sıradaki amacın değerine, söz gelimi at binme keyfine eşittir. Bu, stokun altıdan beşe düşmesinde olduğu gibi, aynı faydaya sahip aynı marjinal birimdir. Böylece daha önce türetilmiş olan kanun, marjinal fayda kanununun sadece başka bir biçimidir. Bir malın arzı ne kadar büyükse, marjinal fayda o kadar düşüktür, arz ne kadar küçükse, marjinal fayda o kadar büyüktür. Marjinal birim ister stoka eklenen isterse çıkarılan birim olsun, bunlar aktör tarafından dikkate alındığı zaman, bu kanun geçerlidir. Eğer bir insanın bir maldan arzı X birimlerine eşitse ve bu kişi bir birim ilaveyi dikkate alıyorsa, o, marjinal birimdir. Eğer onun arzı $X+1$ birimleri ise ve bir birimden vazgeçmeyi düşünüyorsa, bu da onun marjinal birimidir ve onun değeri (kişinin amaçlarının ve onlara ait sıralamasının her iki durumda da aynı olması koşuluyla) öncekiyle aynıdır.

Fayda kanunlarıyla, onları, insan davranışında ele alınan her bir mala uygularken ilgilendik. Şimdi çeşitli mallar arasındaki ilişkiyi göstermemiz gerekiyor. İnsan davranışında birden fazla malın mevcut olduğu açıktır. Bu, zaten açıkça kanıtlanmıştı, çünkü birden fazla üretim faktörünün, ve bu nedenle birden daha fazla malın mevcut olması gerektiği gösterilmişti. Aşağıda Şekil 4, insan davranışında çeşitli mallar arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Burada iki malın (X ve Y) değer ölçekleri dikkate alınmaktadır. Her mal için marjinal fayda kanunu geçerlidir ve arz ve değer arasındaki ilişki, her mal için grafikte gösterilmiştir. Basitleştirme için X'in atları Y'nin inekleri gösterdiğini ve bireyin elinde, bunları temsil eden değer ölçeklerinin şu şekilde olduğunu varsayalım (iki mala ait amaçların sıralamasındaki ilişkiyi göstermek için, yatay çizgiler her amaçta baştanbaşa çizilmiştir): Y-1 amacı

en yüksek (yani birinci inek) sıralamaya sahiptir; sonra X-1, X-2 ve X-3 (birinci, ikinci ve üçüncü atlar); Y-2; Y-3; X-4; X-5; Y-5; X-6; X-7; Y-6; Y-7 amaçları gelir.



Şekil 4: Değer Ölçekleri

Şimdi, bir kişinin değer ölçekleri, onun bu iki malla ilgili davranış alternatiflerine ait seçimlerini açığa vuracaktır. Diyelim ki onun stoku 3Y (inek) ve 4X (at) tır. O, *ya bir inekten ya da bir attan* vazgeçme alternatifiyle karşı karşıyadır. O, kendisini muhtemel en az değerli amaçtan mahrum bırakacak alternatifi seçecektir. Her malın marjinal faydası yoksun kalacağı en az önemli amacın değerine eşit olduğu için, *o, X'in marjinal faydasını Y'nin marjinal faydasıyla karşılaştırır*. Bu örnekte, X'in marjinal faydası X-4'lük bir sıralamaya, Y'nin marjinal faydası ise Y-3'lük bir sıralamaya sahiptir. Fakat Y-3 amacı kendi değer ölçeğinde X-4'ten daha yüksek sıralanmaktadır. Bu nedenle, bu örnekte, Y'nin marjinal faydası X'in marjinal faydasından daha yüksek (ya da daha büyük) tir. O, mümkün olan en düşük faydadan vazgeçeceği için, X'in bir birimini bırakacaktır. *Böylece vazgeçilecek malların birimleriyle ilgili bir seçimle karşılaştığında, kişi, kendi değer ölçeğinde en düşük marjinal faydalı birimlere sahip maldan vazgeçecektir*. Bireyin stokunun üç at ve iki inekten oluştuğunu varsaydığımız başka bir örnek düşünelim. Birey, 1X ya da 1Y'den vazgeçme alternatifiyle karşı karşıyadır.

Bu örnekte, Y'nin marjinal faydası Y-2'de, ve X'inki ise X-3'te sıralanmaktadır. Fakat X-3, kişinin değer ölçeğinde Y-2'den daha yüksek bir pozisyona sahiptir ve bu nedenle Y'nin marjinal faydası, bu noktada X'in marjinal faydasından daha düşüktür. Birey, Y'nin bir biriminden vazgeçer.

Eğer bu adam, kendi stokunu bir birim X ya da bir birim Y kadar *artırma* alternatifleri arasında seçim yapmak zorunda kalırsa, yukarıdakinin tersi olur. Böylece onun stokunun 4 birim X ile 4 birim Y'den oluştuğunu farz edelim. O, bir at ya da bir inek ilave etme arasında seçim yapmak zorundadır. O zaman bu şahıs, artışın marjinal faydasını, yani henüz karşılanmamış ihtiyaçlardan en önemli olanının değerini karşılaştırır. Şu durumda X'in marjinal faydası X-5'te, Y'ninki ise Y-5'te sıralanmıştır. Fakat kişinin değer ölçeğinde X-5 Y-5'ten daha yüksek sıradadır ve bu nedenle o, birinciyi seçecektir. *Böylece, malların birimlerini ilave etme seçimiyle karşılaştığı zaman, birey, kendi değer ölçeğinde marjinal faydası en yüksek olan birimi seçecektir.*

Başka bir örnek: Daha önce ($4X$, $3Y$) pozisyonunda kişinin, ya X'ten ya da Y'den bir birim vazgeçme seçimiyle karşılaşması halinde, onun, daha düşük marjinal faydası olan X'in bir birimini bırakacağını gördük. Diğer bir deyimle, o, ($3X$, $3Y$) pozisyonunu ($4X$, $2Y$) konumuna yeğ tutacaktır. Şimdi şahsın, ($3X$, $3Y$) pozisyonunda olduğunu ve bir birim X ya da bir birim Y ilave etme tercihiyle karşılaştığını düşünelim. Artan X'in marjinal faydası Y'ninkinden daha büyük olduğu için, birey, X birimini ilave etmeyi ve ($3X$, $4Y$)'den ziyade ($4X$, $3Y$) pozisyonuna ulaşmayı tercih edecektir. Okuyucu, aktörün stokunun bütün muhtemel kombinasyonları için hipotetik tercihler yapabilir.

Ya X'in ya da Y'nin birimlerini ilave etme ya da onlardan vazgeçme arasındaki seçim davranışında, aktörün aslında her iki malı da *tek, üniter bir değer ölçeği* üzerine yerleştirmesi gerektiği açıktır. O, karşılaştırma amacıyla X'i ve Y'yi *tek bir* değer ölçeği üzerinde yerleştirmediği müddetçe, X'in dördüncü biriminin marjinal faydasının Y'nin dördüncü biriminin marjinal faydasından daha yüksek olduğunu belirlemesi mümkün olamazdı. Birden çok mal arasında seçim yapmayla ilgili bu kesin davranış gerçeği bu malların birimlerinin, karşılaştırma amacıyla, aktöre ait bir değer ölçeği üzerinde sıralanmış olması gerektiği anlamına gelir. Aktörün, faydadaki farklılıkları ölçme gücü ve ihtimali yoktur; fakat onun, ilgili bütün malları bir değer ölçeği üzerinde sıralamayla meşgul olması gerekir. Böylece bizim aslında iki aracın hizmet ettiği amaçları, aşağıdaki gibi bir değer ölçeği üzerinde sıralanmış olarak dikkate almamız uygun olur:

Amaçlar (Sıralanmış)

1 — Y-1	8 — Y-4
2 — X-1	9 — X-5
3 — X-2	10 — Y-5
4 — X-3	11 — X-6
5 — Y-2	12 — X-7
6 — Y-3	13 — Y-6
7 — X-4	14 — Y-7

Bu prensiplerin ikiden herhangi bir mal miktarına kadar genişletilmesi imkân dahilindedir. Mal sayısı ne olursa olsun, bir insan, kendi stokunda daima belli bir mal birimleri bileşimi bulunduracaktır. O, seçebileceği herhangi bir malın bir biriminden vazgeçmek seçimiyle karşı karşıya gelebilir. İlgili birimler tarafından hizmet edilen amaçları ve çeşitli malları sıralamak suretiyle, aktör kendisi için marjinal faydası en düşük olan malın biriminden vazgeçecektir. Benzer şekilde, aktör, kendi stokunda muayyen bir mal bileşimi var iken ve elde edilebilir malların herhangi birinden bir birim daha ilave etme seçimiyle karşılaştığında, artışın marjinal faydasının en yüksek olacağı malı seçecektir. Diğer bir deyimle, bütün mallar hizmet ettikleri amaçlara uygun olarak tek bir değer ölçeğinde sıralanır.

Eğer aktörün elinde bazı malların birimleri yoksa, bu durum, mevcut ilkeyi etkilemeyecektir. Böylece eğer aktör, elinde X ya da Y'nin birimleri yoksa, ve bir birim X ve bir birim Y ilave etme arasında seçim yapmak zorundaysa, bu durumda, en büyük faydaya sahip marjinal birimi (bu örnekte Y) seçecektir. Bu ilke kolaylıkla n kadar mal örneğine teşmil edilebilir.

Burada değer ölçeklerinin, somut davranış seçimlerinden ayrı, bir boşluk içinde var olmadığın yinelemek gerekir. Böylece eğer aktörün ($3X$, $4Y$, $2Z$ vb.) gibi bir stoku varsa, onun stoka ekleme yapma ya da stoktan eksiltme yapma tercihleri bu bölgede meydana gelir ve kişinin, eğer kendi stoku ($6X$, $8Y$, $5Z$, vb.) olsaydı, kendisi için, seçimlerinin ne olacağını belirlemek amacıyla hipotetik değer ölçekleri formüle etmeye gerek olmazdı. Hiç kimsenin, kendi seçimlerinin seyrini, onların, davranış aksiyomundan türetilmiş olan

marjinal fayda kanununu izleyecekleri dışında, kesinlikle tahmin etmesi mümkün değildir.

Yukarıda zikredilen değer paradoksunun çözümü şimdi tam manasıyla açık hale gelmektedir. Bir insan bir ons platini beş somun ekmeğe tercih ederse, iki malın birimleri arasında elde edilebilir arza dayalı olarak seçimde bulunuyor demektir. Platinin ve ekmeğin elde edilebilir arzı temelinde, platinin bir biriminin marjinal faydası ekmeğin bir biriminin marjinal faydasından daha büyüktür.[24]

6. Üretim Faktörleri: Verimler Kanunu

Bir malın bir biriminin değerinin, o malın herhangi bir zaman noktasındaki marjinal faydasına eşit olduğu ve bu değerin elde edilebilir mallar stoku ile aktörün ihtiyaçlar ölçeği arasındaki ilişki tarafından belirlendiği sonucuna ulaşmış bulunuyoruz. Malların tüketim ve üretim malları olmak üzere iki çeşidinin olduğunu; tüketim mallarının doğrudan doğruya insan ihtiyaçlarına hizmet ettiğini, üretim mallarının ise nihayetinde tüketim mallarının üretimi için üretim sürecine yardım ettiğini biliyoruz. Bir tüketim malının faydasının doğrudan doğruya hizmet ettiği amaç olduğu açıktır. Bir üretim malının faydası ise tüketim mallarının üretimine yaptığı katkıdır. Değerin, amaçlardan tüketim mallarına, çeşitli düzey üretim malları vasıtasıyla geriye doğru bağlanması sonucu, bir üretim malının faydası kendi ürününe --daha düşük aşamadaki üretim malına ya da tüketim malına- olan katkısı haline gelir.

Yukarıda tartışıldığı gibi, tüketim mallarının kesinkes üretilmesi zorunluluğu, üretim faktörlerinin kıtlığı anlamını taşır. Eğer üretim faktörleri her aşamada kıt olmasaydı, o zaman sonraki daha düşük aşamanın faktörlerinden, sınırsız elde edilebilir miktarlar olurdu. Benzer şekilde, her üretim aşamasında, ürünün *birden daha fazla* kıt üst-düzey üretim faktörüyle üretilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştı. Eğer bu süreç için sadece tek faktör gerekseydi, o zaman, bizzat bu süreç gereksiz olacak ve tüketim malları sınırsız bollukta elde edilebilir olacaktı. Bu bakımdan, her üretim aşamasında, üretilmiş mallar birden daha fazla faktörün yardımıyla üretilmiş olmalıdır. Bu faktörler üretim sürecinde *birlikte-işlerler* ve *tamamlayıcı faktörler* olarak isimlendirilirler.

[24] Marjinal faydanın bu mütemmim konusu hakkında, *bkz.* Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* (New York: G.E. Stechert, 1930), s.138–65, özellikle s.146–55.

Aynen tüketim mallarında olduğu gibi, üretim faktörleri de homojen bir arzın birimleri olarak elde edilebilirdir. Bir aktör bir üretim faktörünün bir birimini hangi ilkelere göre değerlendirecektir? Aktör, arzın bir birimini, birim faktörden mahrum kalması halinde vazgeçmek zorunda kalacağı, önem olarak en az değerli ürün esasına göre değerlendirecektir. Diğer bir deyimle, bir faktörün her birimini, onun marjinal biriminin –bu örnekte, *onun marjinal ürününün faydası*- sağladığı tatminlere eşit olarak değerlendirecektir. Marjinal ürün, marjinal birimin kaybıyla vazgeçilen üründür ve onun değeri ya *onun* müteakip üretim aşamasındaki marjinal ürünü, ya da eğer tüketim malıysa, karşıladığı amacın faydası tarafından belirlenir. Böylece bir üretim faktörünün bir birimine verilen değer, *onun marjinal ürün değerine,* veya *marjinal verimliliğine* eşittir.

İnsan kendi amaçlarının, mümkün olduğu kadar fazlasını mümkün olan en kısa süre içinde karşılamak istediği için (yukarıya bakınız), buradan kaçınılmaz olarak onun *her üretim aşamasında muayyen faktör birimlerinden maksimum ürün* elde etmeye çabalayacağı anlamı çıkar. Mallar homojen birimlerden oluştuğu müddetçe, onların miktarı söz konusu birimler açısından ölçülebilir, ve aktör onların arz miktarlarının ne zaman daha büyük ne zaman da daha küçük olduğunu bilebilir. Böylece değerin ve faydanın ölçülmesi ya da toplanması, çıkarılması vs. mümkün değilken, bir arzın homojen birimlerinin miktarları ölçülebilir. Bir insan kaç tane ata ya da ineğe sahip olduğunu ve yine dört atın iki atın miktarının iki katı olduğunu bilir.

P gibi bir ürünün (ki bu, bir üretim malı ya da tüketim malı olabilir) *X*, *Y* ve *Z* gibi üç tamamlayıcı faktörle üretilmekte olduğunu varsayalım. Bunların hepsi üst-düzey üretim mallarıdır. Malların arzları miktar olarak tanımlanabilir olduğu için ve doğada kantitatif nedenler kantitatif olarak gözlemlenebilir sonuçlara yol açtığı için, biz daima şunu söyleyebilecek bir konumda bulunuyoruz: *X*'in *a* miktarları *Y*'nin *b* miktarlarıyla ve *Z*'nin de *c* miktarlarıyla birleşerek *P* ürününün *p* miktarlarına yol açar.

Şimdi de *b* ve *c* gibi kantitatif miktarları değiştirmediğimizi varsayalım. *a* ve dolayısıyla *p* miktarları değişebilmektedir. Maksimum *p/a*'yı, yani faktöre göre maksimum ortalama ürün verimini sağlayan *a* değerine, *X*'in *optimum* miktarı denir. *Verimler kanunu tamamlayıcı faktörlerin miktarı sabit tutulurken, değişken faktörün daima optimum bir miktarı olduğunu ifade eder*. Değişken faktörün miktarı optimumdan azalma ya da artma gösterirse, *ortalama birim ürün, p/a*, azalma gösterir. Bu azalmanın kantitatif düze-

yi her bir durumun somut koşullarına bağlıdır. Değişken faktörün arzı arttıkça, bu optimumun hemen altında, değişen faktöre göre ortalama ürün verimi artmakta; optimumdan sonra ise azalmaktadır. Bunlar, optimum noktada maksimum verimle birlikte, faktöre göre ***artan verimler*** ve ***azalan verimler*** durumu olarak isimlendirilebilir.

Böyle bir optimumun mevcut olması gerektiği kanunu, ters yönde bir akıl yürütmeyle de ispatlanabilir. Eğer optimum olmasaydı, ortalama ürün, X faktörünün miktarı arttıkça sonsuza dek artacaktı. (Faktör miktarı sıfır olduğu zaman, ürün de sıfır olacağı için, miktar ***azalırken*** ortalamanın sürekli olarak artması mümkün olmayacaktır). Fakat eğer p/a her zaman, sadece a'yı artırmak suretiyle yükseltilebiliyorsa, bunun anlamı istenilen bir P miktarının sadece X'in arzının artırılması yoluyla sağlanabileceğidir. Bu da Y ve Z faktörlerinin oransal arzının devamlı bu kadar küçük olabileceği; onların arzındaki bir azalmanın, üretimi daima X'in arzını artırmak suretiyle artırarak telafi edilebileceği anlamına gelir. Bu, X faktörünün Y ve Z faktörleriyle tam ikame edilebilir olduğunu ve X faktörü bol miktarda elde edilebilir olduğu müddetçe, aktör için Y ve Z faktörlerinin kıtlığının bir endişe unsuru oluşturmayacağını gösterir. Fakat onların kıtlığıyla ilgili bir endişenin olmaması Y ve Z'nin ***artık kıt faktörler olmayacağı*** anlamına gelir. Geriye sadece bir kıt faktör, X, kalacaktır. Fakat üretimin her aşamasında, birden fazla faktörün olması gerektiğini görmüştük. Dolayısıyla, çeşitli üretim faktörlerinin somut olarak varlığı, her bir faktör için ortalama ürün veriminin maksimum, veya optimum bir değer alması gerektiği anlamına gelir.

Bazı durumlarda, bir faktörün optimum miktarı, üretim sürecinde etkin olarak birlikte-işleyebilen ***bir*** miktar olabilir. Böylece bilinen bir kimyasal formül ile, bir birim su meydana getirmek için tam olarak iki parça hidrojen bir parça oksijen gerekebilir. Eğer oksijen arzı bir birim düzeyinde sabit ise, o zaman iki parça halindeki bir hidrojen arzı hiç ürün üretmeyecek ve iki hidrojenin dışındaki tüm parçalar tamamen faydasız olacaktır. İki hidrojen bir oksijen bileşimi sadece optimum kombinasyon olmayacak, aynı zamanda üretim sürecinde kesinlikle faydalı olacak tek hidrojen miktarı da olacaktır.

Değişken bir faktöre göre ***ortalama ürün*** ve ***marjinal ürün*** arasındaki ilişki Tablo1'de yer alan hipotetik örnekle gösterilebilir. Burada diğer faktörler sabit iken, değişken bir faktöre göre verimlerin hipotetik görünümü yer almaktadır. Ortalama birim ürün, beş birim X'te, sekizde zirve yapıncaya kadar artmaktadır. Bu, değişken faktör için optimum noktadır. *Mar-*

jinal ürün, marjinal birimin toplam üründe gerçekleştirdiği artışa eşittir. Muayyen bir *X* faktörü birimleri arzında, bir birimlik bir kayıp toplam üründe marjinal ürüne eşit bir kayıp yaratacaktır.

Böylece *X*'in arzı üç birimden dört birime çıkarsa, toplam ürün 18'den 30 birime çıkar ve bu artış, dört birimlik bir arzla birlikte, *X*'in marjinal ürününü oluşturur. Benzer şekilde, eğer arz dört birimden üç birime düşerse, toplam ürünün 30'dan 18 birime inmesi gerekir ve böylece marjinal ürün 12 olur.

Tablo 1

Y faktörü *b* birimleri	*X* faktörü *a* birimleri	Toplam ürün *p* birimleri	Ortalama birim ürün *p/a*	Marjinal ürün *Δp/Δa*
3	0	0	0	...
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7	4

Açıktır ki ortalama ürünün optimumunu sağlayan *X* miktarının, mutlaka faktörün marjinal ürününü maksimize eden miktar olması gerekmez. Marjinal ürün ekseriyetle en üst seviyesine ortalama üründen önce ulaşır. Bir faktörün ortalama ve marjinal ürünü arasında matematiksel olarak her zaman geçerli olan ilişki şudur: *ortalama ürün artarken (artan verimler), marjinal ürün ortalama üründen daha büyük olur. Aksi durumda ortalama ürün azalırken (azalan verimler), marjinal ürün ortalama üründen daha az olur.*[25]

[25] Cebirsel bir kanıt için, *bkz.* George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan & Co., 1946), s. 44–45.

Bundan, doğal olarak ortalama ürün maksimum olduğunda, marjinal ürüne eşit olacağı sonucu çıkar.

Değişir faktör bir tane olduğu zaman, aktör için, optimum faktör verimini sağlayan faktörler oranını tespit etmenin kolay olduğu açıktır. Fakat faktörlerin hepsinin kendi arzları itibariyle değişir olması halinde, aktörün optimum bir faktörler bileşimi tayin etmesi nasıl mümkün olabilir? Eğer bir X, Y ve Z miktarları bileşimi X için ve diğer bir bileşim de Y için optimum bir verim sağlıyorsa, aktör hangi kombinasyonu seçeceğini nasıl belirleyecektir? Aktör, X birimlerini Y ya da Z birimleriyle nicel olarak karşılaştıramadığı için, optimum faktörler oranını nasıl belirleyebilir? Bu, insan davranışı için temel bir problemdir ve onun çözüm metotları daha sonraki bölümlerde ele alınacaktır.

7. Üretim Faktörleri: Çevrilebilirlik (Convertibility) ve Değerlendirme (Valuation)

Üretim faktörleri, nihai tüketim mallarının üretimindeki beklenen katkılarına bağlı olarak kıymetlendirilirler. Bununla birlikte, faktörler, *sahip oldukları özgüllük derecesi*, yani üretimine hizmet edebilecekleri tüketim mallarının çeşitliliği yönünden farklılaşırlar. Belli mallar *tamamen spesifiktir*, sadece tek bir malın üretiminde faydalıdırlar. Böylece eski çağlarda adamotundan elde edilen esans, hastalıkları iyileştirmede faydalı olarak görüldüğü zaman, adamotu tamamen spesifik bir üretim faktörüydü -sırf bu amaç için yararlıydı. İnsanların düşünceleri değiştiğinde ve adamotu değersiz addedilmeye başlanınca, bu yabani ot, kıymetini tamamen kaybetmiştir. Diğer üretim malları nispeten gayri spesifik ve geniş bir kullanımlar dizisinde istihdam edilme olanağına sahip olabilir. Onlar hiçbir zaman bütünüyle gayri spesifik -bütün tüketim malları üretiminde eşit biçimde faydalı- olmazlar, çünkü böyle bir durumda onlar, bütün amaçlar için sınırsız bollukta elde edilebilir olan genel refah koşulları haline geleceklerdir. Onları iktisadileştirmeye gerek kalmayacaktır. Bununla birlikte, kıt faktörler, nispeten gayri spesifik olanlar dahil, kendi en acil kullanımlarında istihdam edilmelidir. Nasıl ki bir tüketim malları arzı öncelikle en acil ihtiyaçların, ardından sonraki en acil ihtiyaçların vd. karşılanmasına gidiyorsa, aynı şekilde bir faktörler arzı da aktör tarafından, öncelikle tüketim malları üretiminde en acil, ardından ikinci acil vd. kullanımlara tahsis edilecektir. Bir faktör arzının bir biriminin kaybı, hâlihazırda tatmin edilmiş kullanımların en az acil olanının kaybını gerektirecektir.

Bir faktör ne kadar az spesifik ise, çeşitli kullanımlar için o kadar fazla *çevrilebilir/konvertibl* olur. Adamotu, kendi değerini başka kullanımlara çevrilememesi nedeniyle kaybetmiştir. Bununla birlikte, demir ve ağaç gibi faktörler, çok geniş bir kullanım dizisine çevrilebilirdir. Eğer bir tüketim malı türü kullanılamaz duruma düşerse, demir üretimi, oradan başka bir üretim hattına kaydırılabilir. Öte yandan demir, bir makineye dönüştürüldüğü zaman, daha az kolay çevrilebilir nitelik kazanır ve genellikle tamamen ürüne özgü hale gelir. Faktörler, tüketim malının değerindeki bir azalma nedeniyle, değerlerinin büyük bir kısmını kaybettikleri zaman, eğer mümkünse, daha büyük değerdeki başka bir kullanıma çevrilebileceklerdir. Ürünün değerindeki azalmaya rağmen, eğer faktörün çevrilebildiği daha iyi bir kullanım yoksa, o bu üretim alanında kalmaya devam edecektir; ya da eğer tüketim malının artık değeri yoksa, onun kullanımı tümüyle sona erecektir.

Örneğin, puroların tüketim malı olarak değerini birdenbire kaybettiğini; onların artık arzu edilmediğini varsayalım. Başka bir kullanım kapasitesi olmayan puro makineleri değersiz hale gelecektir. Bununla birlikte, tütün yaprakları, değerinin bir kısmını kaybedecek, fakat az bir değer kaybıyla, sigara üretimi gibi kullanımlara çevrilebilecektir. (Bununla birlikte, toprağın bir bölümü, tütün üretiminden pamuk üretimine kaymasıyla değer kaybından korunabilmesine rağmen, tütüne olan genel arzudaki bir kayıp, faktörlerin değerinde oldukça büyük bir düşüşle sonuçlanacaktır).

Öte yandan, puronun, değerini kaybetmesinden bir süre sonra, bu malın halkın beğenisini ve böylece eski değerini yeniden kazandığını varsayalım. Daha önce değersiz kalmış olan puro makineleri şimdi uğramış oldukları büyük değer kaybını telafi edecektir. Diğer taraftan, daha önce purodan diğer kullanımlara gitmiş olan tütün yaprakları, toprak vs., yeniden puro üretimine yönelecektir. Bu faktörler değer kazanacak, fakat onların kazancı, eski kayıplarında olduğu gibi, tamamen spesifik olan faktörün kazancından daha az olacaktır. Bunlar, *ürünün değerindeki bir değişmenin, spesifik faktörlerin değerinde, nispeten gayri spesifik faktörlerin değerine göre daha büyük bir değişmeye neden olduğu* şeklindeki genel kanunun örnekleridir.

Çevrilebilirlik ve değerlendirme arasındaki ilişkiyi daha ayrıntılı göstermek için, $10X$, $5Y$ ve $8Z$ gibi tamamlayıcı faktörlerin $20P$'lik bir arzı ürettiğini varsayalım. İlk olarak, bu faktörlerin her birinin tamamen spesifik olduğunu ve hiçbir faktör arzının, başka birimlerle değiştirilemediğini düşünelim. Sonra, faktörlerden birinin arzının (söz gelimi $10X$) kaybolması halinde, tüm ürünün yok olduğunu ve diğer faktörlerin değersiz hale gel-

diğini farz edelim. Bu takdirde, diğer faktörler sıfır kıymete sahipken, vazgeçilmesi ya da terk edilmesi gereken bu faktörün arzı, kıymet itibariyle tüm ürünün ($20P$) değerine eşittir. Tamamen spesifik faktörlerle yapılan bir üretim örneği bir çift ayakkabıdır; bir ayakkabının kaybı olasılığı tüm çiftin değeriyle kıymetlenir; öte yandan bir kayıp durumunda diğer ayakkabı değersiz hale gelir. Böylece *ortaklaşa olarak,* $10X$, $5Y$ ve $8Z$ faktörleri, aktörün değer ölçeğinde, söz gelimi on birinci sırayla kıymetlendirilen bir mamul üretmektedir. Faktörlerden birinin arzının kaybı halinde diğer tamamlayıcı faktörler tamamen değersiz hale gelmektedir.

Şimdi, ikinci olarak, varsayalım ki faktörlerden her biri gayri spesifiktir, ve $10X$, değer ölçeğinde, söz gelimi 21.sırada bulunan bir mamul üretecek başka bir üretim hattında kullanılabilirken; diğer bir kullanımda $5Y$ aktörün değer ölçeğinde 15.sırada yer alan bir mal sağlayacaktır; $8Z$ ise 30. sıradaki bir ürünün üretilmesinde kullanılabilir. Bu durumda, $10X$'in kaybının anlamı, on birinci sıradaki bir ihtiyacın karşılanması yerine, Y ve Z birimlerinin sonraki en değerli kullanımlarına kaydırılacağı ve on beş ve otuzuncu sıralarda yer alan ihtiyaçların karşılanacağıdır. Biz, aktörün 11. sıradaki bir ihtiyacın karşılanmasını 15. ve 30. sıradaki ihtiyaçların karşılanmasına tercih ettiğini biliyoruz; başka türlü, faktörler, ilk olarak P'nin üretiminde kullanılmış olmayacaktır. Fakat şimdi değer kaybı toplam olmaktan uzaktır, çünkü diğer faktörler hâlâ öteki kullanımlarda bir getiri sağlayabilir.

Tüketim malları, hizmet edebildikleri amaçlar arasında dağıtılırken hangi ilkeler geçerli ise çevrilebilir faktörlerin farklı üretim hatları arasındaki tahsisi de aynı ilkelere göre gerçekleşecektir. Arzın her birimi, henüz karşılanmamış ihtiyaçların en acil olanının karşılanmasına, yani onun marjinal ürün değerinin en yüksek olduğu yere tahsis edilecektir. Faktörün bir biriminin kaybı, aktörü, sadece hâlihazırda karşılanmış kullanımların en az önemli olanından, yani marjinal ürün değerinin en düşük olduğu kullanımdan mahrum bırakacaktır. Bu seçim, bir malın marjinal faydasının diğer malın marjinal faydasıyla karşılaştırıldığı daha önceki örneklerde yer alan seçime benzemektedir. Bütün kullanımlar dikkate alındığında, en altsıradaki marjinal ürün, faktörün herhangi bir biriminin marjinal ürün değeri olarak dikkate alınabilir. Böylece yukarıdaki örnekte, X'in binlerce farklı kullanıma sahip çevrilebilir bir faktör olduğunu varsayalım. Eğer X'in bir birimi, mesela $3P$ lik bir marjinal ürüne sahipse ve diğer bir kullanımda marjinal ürün $2Q$, $5R$ vs. ise, aktör X'in bu marjinal ürün değerlerini kendi

değer ölçeğinde sıralar. Aktörün onları şu düzen içinde sıraladığını varsayalım: 4*S*, 3*P*, 2*Q*, 5*R*. Bu durumda, aktörün, *X*'in bir biriminin kaybıyla yüz yüze geldiğini varsayalım. Aktör, marjinal ürünün en düşük sıralamaya sahip olduğu *R*'nin üretiminde, *X*'in bir biriminin kullanımından vazgeçecektir. Bu kayıp, *P* üretiminde meydana gelse bile, aktör, 3*P*'den vazgeçmeyecek, ancak *X*'in bir birimini, daha az değerli kullanım olan *R*'den kaydıracak ve 5*R*'den vazgeçecektir. Böylece aktör, nasıl ki atın kullanımından -onu ilk kullanımdan ikinci kullanıma kaydırmak suretiyle- yük arabası çekmede değil de binicilik keyfi seçeneğinde vazgeçtiyse, aynı şekilde bir ev inşa etme niyetiyle (mesela) bir deste odundan vazgeçen bir aktör, bu desteden kendisi için daha az değerli olan bir hizmet amacıyla –söz gelimi bir kızak inşa etmek gibi- vazgeçecektir. Böylece bir faktörün bir biriminin marjinal ürün değeri onun marjinal kullanımındaki değerine, yani aktörün değer ölçeği üzerinde marjinal ürünü en düşük sıralanan faktör stokunun hizmet ettiği kullanımın değerine eşit olacaktır.

Şimdi mamullerin spesifik *ve* tahvil edilebilir faktörlerle imal edildiği durumlarda, *P*'nin değerinde ya da onun üretim koşullarında bir değişmeye karşı, çevrilebilir faktörlerin değerinin, spesifik faktörlerin değerinden daha az değişmesi şeklindeki genel kanunun nedenini daha ayrıntılı görebiliriz. Bir çevrilebilir faktörün bir biriminin değeri, ***bütün*** kullanımları dikkate alındığında, onun ***tek*** ürün tipinde istihdam edilmesi koşulları tarafından değil, kendi marjinal ürün değeri tarafından belirlenir. Spesifik bir faktör sadece tek bir üretim hattında kullanılabilir olduğundan, onun birim değeri, yalnızca, o ürün hattındaki marjinal ürün değerine eşit olarak belirlenir. Bu nedenle, kıymetlendirme sürecinde spesifik faktörler, ***muayyen bir üretim sürecindeki*** koşullara gayri spesifik faktörlere nazaran çok daha fazla duyarlıdırlar.[26]

Optimum oranlar probleminde olduğu gibi, tüketim malından faktörlere değer atfı (imputation) süreci, daha sonraki bölümlerde tartışılacak olan çok sayıda problem ortaya çıkarır. Bir ürün diğer ürünler mukabilinde ölçülemediği ve farklı faktörlerin birimleri birbiriyle karşılaştırılamadığı için, modern bir ekonomide olduğu gibi, binlerce ürünle ve çevrilebilir ve çevrilebilir olmayan faktörlerle birlikte, üretimin yapısı çok kompleks olduğu zaman değer nasıl atfedilebilir? Değer atfının, izole olmuş Crusoe-tipi aktörler için kolay olduğu; fakat kompleks bir ekonomide değer atfı

[26] Bu konuda hakkında daha fazla okuma için, *bkz.* Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 170–88; ve Hayek, *Counter-Revolution of Science*, s. 32–33.

sürecinin yanı sıra faktör-tahsisi sürecinin de meydana gelmesine imkân veren bazı özel koşullara ihtiyaç duyulduğu görülecektir. Özellikle, çeşitli ürünlerin ve faktörlerin birimleri (tabiî, değerler *değil*) aynı ölçüyle ölçülebilir ve karşılaştırılabilir hale getirilmelidir.

8. Üretim Faktörleri: Boş Zamana Karşı Çalışma

Üretimi, en çok istenilen hatlar arasında tahsis etme ve bir ürünü diğeri mukabilinde ölçme problemi bir kenara bırakılırsa, her insanın, ***birim zaman başına kendi tüketim malları üretimini maksimize etmek*** isteyeceği açıktır. İnsan, mümkün olduğu kadar çok önemli amacını mümkün olan en erken zamanda karşılamaya çalışır. Fakat kendi tüketim malları üretimini artırmak için, o, kıt üretim faktörlerinin nedretini hafifletmeli; bu kıt faktörlerin elde edilebilir arzını artırmalıdır. *Doğa-vergisi* faktörler insanın çevresiyle sınırlıdır ve dolayısıyla artırılmaları mümkün değildir. Bu, insanı, kendi ***sermaye malları*** arzını artırma ya da ***emek sarfını*** artırma seçimiyle baş başa bırakmaktadır.

İnsanın kendi üretimini artırmasının bir diğer yolunun, onun ihtiyaç duyulan malların nasıl üretileceğine dair teknik bilgisini geliştirmek –kendi üretim yöntemlerini (recipes) iyileştirmek- olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, bir üretim yöntemi sadece, insanın kendi üretimindeki artışlarının ***harici sınırlarını*** belirleyebilir; fiili artışlar ancak üretken faktörlerin arzındaki bir artışla gerçekleştirilebilir. Böylece, Robinson Crusoe'un, teçhizat olmaksızın, ıssız bir adaya çıktığını varsayalım. O, çok yeterli bir mühendis olabilir ve kendisi için bir konak inşa etme konusunda gerekli süreçlere dair tam bilgiye sahip bulunabilir. Fakat elde edilebilir gerekli faktörler arzı olmadan, bu bilgi konağın inşası için yeterli olamayacaktır.

O zaman, insan için birim zaman başına üretimi artırmayı mümkün kılan bir yöntem, onun kendi emek sarfını artırmasıdır. Bununla birlikte, öncelikle, bu büyümenin imkânları –herhangi bir zamanda mevcut insan sayısıyla ve günün saatleri miktarıyla- sert biçimde sınırlanır. İkinci olarak, her çalışanın kabiliyeti yönünden bir sınırlama söz konusudur ve bu kabiliyet değişme eğilimi gösterir. Nihayetinde, emek arzı üzerinde üçüncü bir sınırlama daha vardır ki, o da çalışmanın kendi başına doğrudan doğruya

tatmin edici olup olmadığıdır; çalışma her zaman, cazip bir mal olarak *boş zamandan* vazgeçmeyi gerektirir.[27]

Boş zamana ihtiyaç duyulmadığı ve çalışmanın sadece iktisadileştirilecek faydalı bir kıt faktör olduğu bir dünya tasavvur edebiliriz. Böyle bir dünyada, elde edilebilir toplam emek arzı, insanların sarf etmeye güç yetireceği toplam emek miktarına eşit olacaktır. Artan çalışmanın ihtiyaç duyulan tüketim mallarının üretiminde artışa yol açması nedeniyle, herkes maksimum kapasitede çalışmaya gayret edecektir. Çalışma kapasitesinin korunması ve sürdürülmesi için gerekli olmayan tüm zaman, emeğe sarf edilmiş olacaktır.[28] Böyle bir durum mantık çerçevesinde var olabilir ve bu temel üzerine bir ekonomik analiz yapılabilir. Ancak biz, ampirik gözlemlerden, böyle bir durumun insan davranışı için çok nadir olduğunu biliyoruz. Neredeyse bütün aktörler için, *boş zaman*, bizzat çaba sarfından doğan muhtemel tatmin dahil, henüz üzerinde karar verilmemiş diğer tüketim mallarının elde edilmesi ihtimaline karşı tartılan *bir tüketim malıdır*. Bir insan ne kadar çok çalışırsa, o kadar az boş zaman bulabilir. Dolayısıyla daha fazla emek, elde edilebilir boş zaman arzını ve çalışmaya ayrılan zamanın faydasını azaltır. Netice olarak, "insanlar sadece çalışmanın verimine, boş zamanın kısaltılması sonucu tatminde meydana gelen azalmadan daha yüksek değer verdikleri zaman çalışırlar".[29] Çalışmayla sağlanan bu tatmin "getirisi" içinde, üretken bir gaye uğruna ihtiyari bir enerji sarfı olarak, bizatihi emeğin tatmininin de girmiş olması muhtemeldir. Çalışmadan gelen bu tür tatminler mevcut olmadığı zaman, sadece bu çabayla sağlanan ürünün beklenen değeri, boş zamandan vazgeçmenin içerdiği *yararsızlık* ile –vazgeçilen boş vaktin faydası- tartılacaktır. Çalışmanın açıkça dahili tatminler sağladı yerde, elde edilen ürünün faydası bizzat bu çabanın sağladığı faydayı ihtiva edecektir. Bununla birlikte, çabanın miktarı arttıkça, bizzat çalışmanın sağladığı tatminlerin faydası azalır ve böylece nihai ürünün birbirini takip eden birimlerinin faydası da düşer. Hem nihai ürünün marjinal faydası

[27] Bu bölümde, davranış aksiyomundan çıkarılmamış olan ilk önerme budur. Bu, fiili insan davranışının ampirik gözlemine dayalı ikincil bir varsayımdır. Genellikle mevcut olmamasına rağmen, zıddı tasavvur edilebilir olduğu için, onun insan davranışından türetilebilmesi olası değildir. Öte yandan, yukarıda sebep ve sonuçla ilgili kantitatif ilişkilere dair varsayımlar mantıksal olarak davranış aksiyomu içinde saklıydı, çünkü kesin sebep-ve-sonuç ilişkileri hakkında bilgi, herhangi bir davranış kararı için gereklidir.

[28] Krş.: Mises, *Human Action*, s. 131.

[29] *Ibid*., s. 132.

hem de çalışma-tatmininin marjinal faydası, onların miktarındaki bir artışla birlikte azalma gösterir, çünkü her iki mal da evrensel marjinal fayda kanununu takip eder.

İnsan, emeğinin sarfını değerlendirirken (diğer bütün faktörlere gereksinimi olduğu için) sadece onun hizmet edebildiği en değerli amaçların –ki bu amaçlar mümkünse bizzat üretken emekten edinilen tatmini de içerirneler olduğunu dikkate almaz, *aynı zamanda* tüketim malı olarak boş zaman kazanmak *için* emek sarfından kaçınma ihtimalini de tartar. Boş zaman, diğer herhangi bir mal gibi, marjinal fayda kanununa tâbidir. Boş zamanın birinci birimi daha acil hissedilen bir ihtiyacı karşılar; sonraki birimi daha az değerli, üçüncü birimi biraz daha az değerli vd. bir amaca hizmet eder. Boş zamanın marjinal faydası, arz arttıkça azalır ve bu fayda, boş zaman biriminin kaybıyla vazgeçilmesi gereken amacın değerine eşittir. Fakat bu durumda, çalışmanın marjinal faydasızlığı, (vazgeçilen boş zaman açısından) sarf edilen emek miktarındaki her artışla birlikte *artar*.

Bazı durumlarda, çalışma, kendi başına sadece vazgeçilen boş zamandan dolayı değil, aynı zamanda aktörün hoş bulmadığı belirli emeğe atfedilen spesifik koşullardan dolayı da pozitif olarak can sıkıcı olabilir. Bu gibi durumlarda çalışmanın marjinal yararsızlığı, hem bu koşulların neden olduğu faydasızlığı hem de vazgeçilen boş zamanın yol açtığı hoşnutsuzluğu kapsar. Boş zamandan vazgeçmek gibi çalışmanın acılı yönlerine, nihai ürün kazancı hatırına katlanılmaktadır. Belli çalışma türlerine can sıkıcılık unsurunun katılması, çalışmayla geçirilen zaman arttıkça vazgeçilen boş zaman toplamının yarattığı marjinal faydasızlık artışını ziyadeleştirebilir ve kesinlikle etkisizleştirmez.

Böylece her fert ve sarf edilen her tür emek için, çabanın muhtemel birimlerine ait ürünün marjinal faydasının, çabanın marjinal faydasızlığına karşı dengelenmesi vazgeçilen boş zamanın ve nihai ürünün değerlendirilmesine ilaveten, bizzat çalışmanın tatminini ya da tatminsizliğini de içerecektir. Çalışma bizzat pozitif tatmin, pozitif acı ya da tatminsizlik sağlayabilir veya nötr olabilir. Bununla birlikte, emeğin bizzat pozitif tatminler sağladığı durumlarda, ***bunlar birbirine karışır; ve onlar nihai ürünün elde edilmesi beklentisinden ayrı tutulamazlar***. İnsan nihai üründen mahrum kaldığında, kendi emeğini anlamsız ve faydasız görecek ve emek artık kendi başına pozitif tatminler sağlamayacaktır. *Sırf* kendi hatırı için yapılan aktiviteler emek değil, pür *oyun*dur ve onlar kendi çaplarında tüketim mallarıdır. Oyun, bir tüketim malı olarak diğer bütün mallar gibi marjinal fayda

kanununa tâbidir ve oyunla geçirilen zaman, temin edilebilir diğer mallardan sağlanacak faydaya karşı dengelenecektir.[30]

Bu bakımdan, insan bir saatlik emek sarfında, ilgili emeğin faydasızlığını (vazgeçilen boş zaman artı bizzat çalışmanın kendinden kaynaklanan herhangi bir tatminsizlik dahil), istenilen malların üretimine (müstakbel mallar ve bizzat çalışmadan sağlanan her hangi bir zevk dahil), o saat içinde yapacağı katkının faydasına karşı, yani kendi ***marjinal ürününün değerine*** karşı tartar. Her bir saatte o, emeğini, kendi değer ölçeğinde marjinal ürünü en yüksek olan ***malın*** üretimine harcayacaktır. Eğer o, bir saatlik emekten vazgeçmek zorunda kalırsa, kendi değer ölçeğinde marjinal ürünü en düşük olan malın bir biriminden vazgeçecektir. O, her bir noktada kendi değer ölçeğinde ürünün faydasını daha fazla çalışmanın faydasızlığına karşı dengeleyecektir. Biz biliyoruz ki çaba sarfıyla elde edilen malların insana olan marjinal faydası, onun çaba sarfı arttıkça azalacaktır. Öte yandan, her yeni çaba sarfıyla birlikte, çabanın marjinal faydasızlığı artmaya devam eder. Bundan dolayı, bir insan, verimin marjinal faydası emek sarfının marjinal faydasızlığını ***aştığı*** müddetçe, kendi emeğini sarf edecektir. Emeğin marjinal faydasızlığı, bu emekle birlikte maldan sağlanan artışının marjinal faydasından daha büyük olduğu zaman, insan çalışmayı durduracaktır.[31]

O halde, insanın boş zaman tüketimi arttıkça, en sonunda vazgeçilen marjinal ürünlerin faydası boş zamanın marjinal faydasından daha büyük hale gelinceye kadar, vazgeçilen malların marjinal faydası artarken, boş zamanın marjinal faydası azalacak ve aktör tekrar çalışmayı bırakacaktır.

Emek sarfı kanunlarıyla ilgili bu analiz, boş zamanın bir tüketim malı olarak varsayılmasından ve davranış aksiyomunun anlamlarından türetilmiştir.

9. Sermaye Teşekkülü

Doğanın-sunduğu unsurların insanın çevresi tarafından sınırlandırılması ve insan emeğinin hem onun elde edilebilir arzıyla hem de faydasızlığıyla kı-

[30] Boş zaman, emek olarak harcanmayan zaman miktarıdır ve oyun, boş zamanın tatmin sağlarken aldığı biçimlerden biri olarak düşünülebilir. Emek ve oyun hakkında, krş.: Frank A. Fetter, *Economic Principles*, (New York: The Century Co., 1915), s. 171–77, 191, 197–206.

[31] Krş.: L. Albert Hahn, *Common Sense Economics*, (New York: Abelard-Schuman, 1956), s. 1 ff.

sıtlanması nedeniyle, insanın birim zaman başına tüketim malları üretimini artırabileceği tek bir yol vardır: sermaye mallarının miktarını artırmak. İnsan, bir başına emek ve doğa ile başlayarak, kendi verimliliğini artırmak için kendi çalışma enerjisini doğanın unsurlarıyla, sermaye malları oluşturacak şekilde birleştirmelidir. Bu mallar, insan ihtiyaçlarının karşılanmasında direkt hizmet sunabilir değildir, onların daha fazla emekle daha altdüzey sermaye mallarına ve nihayetinde arzu edilen tüketim mallarına dönüştürülmeleri gerekir.

Sermaye teşekkülünün doğasını ve sermayenin üretimdeki konumunu açıkça ortaya çıkarmak için, ıssız bir adaya çıkan Robinson Crusoe hipotetik örneğiyle başlayalım. Robinson'un, karaya çıktığında, kendini, herhangi bir sermaye yardımı olmaksızın bulduğunu varsayıyoruz. Elde edilebilir olan şey, topu topu kendi emeği ile doğanın kendisine sunduğu unsurlardır. Crusoe'un, sermaye olmadan, sadece en acil olarak seçeceği birkaç ihtiyacını karşılayabileceği açıktır. Diyelim ki sermaye yardımı olmaksızın, elde edebilir olan yegâne mallar yumuşak/kabuksuz meyveler (berries) ve boş zamandır. Varsayalım ki o, bir saatte 20 yenebilir yumuşak meyve toplayabileceğini keşfeder, ve bu temel üzerine, günde 10 saat meyve toplamakta çalışır ve 14 saatlik bir günlük boş zamanı kullanır. Sermayenin yardımı olmaksızın, kendi tüketimine açık olan yegâne malların, ***en kısa üretim dönemine*** sahip olan mallar olduğu ortadadır. Yumuşak meyveler çok kısa bir üretim dönemine sahipken, boş zaman neredeyse eşanlı üretilmekte olan bir maldır. Yirmi yumuşak meyve bir saatlik bir üretim dönemine sahiptir. Crusoe için, daha uzun üretim dönemine sahip mallar, sermaye malları edinmediği müddetçe, elde edilebilir olmayan mallardır.

Daha uzun üretim süreçlerinin, sermaye kullanımı yoluyla verimliliği artırabileceği iki yol bulunmaktadır. (1) onlar birim zaman başına ***aynı*** malın daha büyük miktarda bir üretimini sağlayabilir; veya (2) onlar, aktöre, daha kısa üretim dönemleriyle ***kesinlikle elde edilebilir olmayan*** malları tüketme imkânı verebilir.

Verimlilikte birinci tür artışa örnek şudur: Robinson, uzun bir değnek kullanma imkânına sahip olması halinde, meyveleri elle toplamak yerine, çok miktarda yumuşak meyveyi ağaçtan silkeleyebileceğine karar verebilir. Bu yolla, kendi üretimini, bir saatte 50 meyveye çıkarabilmesi mümkün olabilir. Peki o, böyle bir değnek yapmayı nasıl başaracaktır? Açıkçası o, malzemeleri temin etme, onları taşıma ve bir değnek biçimine sokma vs. için emek sarf etmek zorundadır. Diyelim ki bu iş için 10 saat gerekli ola-

caktır. Bunun anlamı bu değneği elde etmek için, Cruose'un 10 saatlik tüketim malları üretiminden *fedakârlık etmek* zorunda olmasıdır. O, ya 10 saatlik boş zamandan, ya da, saatte yirmi meyve ile, 10 saatlik meyveden (200 yumuşak meyve) yahut ikisinin belirli bir bileşiminden feragat etmek zorundadır. Crusoe, 10 saat süresince, tüketim mallarının yararından fedakârlık edip, emeğini kendisi için *direkt* kullanım imkânı olmayan bir *sermaye malı*nın –değneğin- üretimine sarf etmelidir. Sadece 10 saatin bitiminden sonra, müstakbel üretim için indirekt bir yardım olarak sermaye malı kullanmaya başlayabilecektir. Bu aralıkta, o, kendi ihtiyaçlarının karşılanmasından fedakârlık etmek zorundadır. O, 10 saat boyunca *kendi tüketimini kısıtla*malı ve bu dönem boyunca, *emeğini* tüketim mallarını doğrudan doğruya karşılayacak şekilde üretim yapmaktan, sermaye malları üretimine *transfer etmelidir* ki bu, onların faydalılığının sadece *gelecekte* olduğunu kanıtlayacaktır. Tüketimin kısıtlanması *tasarruf*, emeğin ve toprağın sermaye malları oluşumuna transferi ise *yatırım* olarak isimlendirilir.

Şimdi de sermaye teşekkülü sürecine nelerin girdiğini görelim. Aktör, aşağıdaki faktörleri tartmak suretiyle, kendi tüketimini kısıp kısmayacağına ve onu sermaye malları üretimine yatırıp yatırmayacağına karar vermek zorundadır: Daha uzun üretim sürecinin artan verimliliğiyle sağlanan fayda, *gelecekte* tüketim malları elde etmek için *bugünkü* mallarda yapmak zorunda olduğum fedakârlıktan daha mı ağır basmaktadır? Hâlihazırda evrensel *zaman tercihi* gerçeğini görmüştük –bir insan her zaman belirli bir tatmini daha erken elde etmeyi, daha geç elde etmeye yeğ tutacaktır. Burada, aktör, *birim zaman başına daha fazla tatmin* elde etme arzusunu, böyle yapması halinde *gelecekteki* üretimini artırmak için *bugünkü* tatminlerden vazgeçmek zorunda olmasıyla dengelemek zorundadır. Onun (bugünün gelecek üzerindeki) zaman tercihi, kendisi için *beklemenin yararsızlığını* açıklar, ki bu da nihayetinde daha uzun üretim sürecinin ve sermaye malının sağlayacağı faydayla dengelenmelidir. Onun nasıl seçim yaptığı kendi değerler ölçeğine bağlıdır. Örneğin, eğer Cruose değneğin, kendisine bir saatte sadece 30 yumuşak meyve sağlayacağını ve yapım işinin 20 saat alacağını düşünseydi, tasarruf-yatırım kararı almayacaktı. Öte yandan, değneğin yapımı 5 saat alsaydı ve değnek kendisine saatte 100 yumuşak meyve sağlayabilseydi, bu kararı rahatlıkla alabilirdi.

Crusoe, kendi sermaye mallarına ilavede bulunmak için 10 saat ayırmaya karar verirse, tüketimini kısıtlayabileceği çok sayıda yol olacaktır. Yukarıda belirtildiği gibi o, yumuşak meyve ya da boş zamanın herhangi bir

bileşimini kısıtlamaya gidebilir. Kolaylık olması için boş zaman bir kenara bırakılırsa, o, bütün bir gün hiç çalışmamaya ve hiç meyve üretmemeye karar verebilir, böylelikle bir günde değneği tamamlar. Veya, 10 saat yerine 8 saat meyve toplamaya ve günün diğer iki saatini değnek yapımına tahsis etmeye karar verebilir; bu durumda değneğin tamamlanması beş gün alacaktır. Hangi metodu seçeceği, onun değer ölçeğinin doğasına bağlıdır. Hangi seçenek olursa olsun, onun kendi tüketimini 10 saatlik emeğin değeri kadar (200 yumuşak meyve) kısıtlaması gerekecektir. Kısıtlama *oranı*, onun o andaki yumuşak meyve arzını sürdürme isteğindeki aciliyetle karşılaştırıldığında, üretim artışını ne kadar acilen istediğine bağlı olacaktır.

Analitik olarak, tüketim malları üzerinde, onlardan bir stok biriktirerek çalışmak ve ***ardından*** tüm zaman sermaye malı üzerinde çalışmak ile sermaye malı ve tüketim malları üzerinde eş zamanlı çalışmak arasında küçük bir fark vardır. Bununla birlikte, diğer şartlar sabit iken, metotlardan birinin daha üretken çıkması mümkündür, böylece aktörün, bu görevi, sürekli olarak onda çalışması halinde daha kısa süre içinde tamamlayabilmesi söz konusu olabilir. Bu durumda, o, ilk metodu seçme eğiliminde olacaktır. Öte yandan, eğer biriktirilmiş ise, yumuşak meyvelerin bozulma eğilimi olabilir ve bu, onu ikinci yolu seçmeye sevk edebilir. Aktörün değer ölçeği üzerinde çeşitli faktörlerin dengesi onun kararıyla meydana gelecektir.

Robinson'un, kararını verdiğini ve beş gün sonra değneği kullanmaya başladığını varsayalım. Bu takdirde altıncı gün ve sonrasında, Robinson günde 500 yumuşak meyve elde etmeye başlayacak ve sermaye mallarına olan yatırımının meyvelerini toplayacaktır.

Crusoe, artan verimliliğini, kendi ***boş zamanını artırmanın*** yanı sıra meyve üretimini artırmak için de kullanabilir. Böylece, günlük çalışma zamanını on saatten sekiz saate indirmeye karar verebilir. Crusoe bu durumda, boş vaktini günde 14'ten 16 saate yükseltebilirken, değnekten dolayı, günlük meyve üretimini de 200'den 400'e çıkaracaktır. Açıkçası Crusoe, sağladığı verimlilik artışının bizzat malın üretim artışının ve boş zaman artışının çeşitli bileşimlerine dönüşmesini seçebilir.[32]

Sermayenin, birim zaman başına üretimi artırmakta kullanılmasından daha önemli olan fonksiyonu, insana, başka koşullar altında ***kesinlikle*** elde

[32] Bu anlamda, terminoloji yanıltıcı olmasına rağmen, değnek "emekten tasarruf sağlayan bir alet" olarak nitelendirilebilir. O sadece, aktörün, artan verimliliği boş zaman şeklinde kullanması ölçüsünde "emekten tasarruf sağlayıcı" olur.

edemeyeceği malları sağlama imkânını vermesidir. Çok kısa bir üretim dönemi Crusoe'a boş zaman ve en azından bir miktar meyve elde etme imkânı verir, fakat sermayenin yardımı olmaksızın o, diğer ihtiyaçlarının *hiçbirine* kesinlikle ulaşamaz. Et elde etmek için onun bir yayı ve okları, balık tutması için bir sırık ya da ağı, barınak yapması için ağaç kütükleri, veya çadır bezi ve odun kesecek bir baltası olması gerekir. Bu tür ihtiyaçların karşılanması için o, tüketimini kısıtlamalı ve emeğini sermaye mallarının üretimine yatırmalıdır. Diğer bir deyimle, o, meyve toplamanın gerektirdiğinden daha uzun üretim süreçlerine yatırım yapmalı; sermaye mallarını tüketim mallarını elde etmede kullanmadan önce, bizzat onları üretmek için zaman ayırmalıdır. Her bir durumda, onun sermaye teşekkülüne yatırım yapmayla ilgili kararları, kendi değer ölçeği üzerinde, beklenen verimlilik artışının faydasını, müstakbel tatminlerle karşılaştırılan kendi bugünkü zaman tercihinin yararsızlığı ile tartmanın bir neticesi olacaktır.

Her insanı, daha fazla toprak ve emeğini sermaye mallarına yatırmaktan alıkoyan faktörün, onun bugünkü mallarla ilgili zaman tercihi olduğu açıktır. Eğer insan, diğer şeyler sabit iken, bugünkü tatmini gelecekteki tatmine tercih etmezse, asla tüketim yapmayacak; bütün zamanını ve emeğini gelecek malların üretimini artırmaya yatıracaktır. Fakat "asla tüketimde bulunmamak" saçma bir şeydir, çünkü tüketmek, her türlü üretimin sonudur. Dolayısıyla, bütün insanlar, herhangi bir zaman noktasında, üretim yöntemleriyle (recipes) ilgili bilgilerinin imkân verdiği en acil hissedilen ihtiyaçları karşılamaya yönelik bütün ***daha kısa*** üretim dönemlerine yatırım yapmış olacaklardır; ***daha ileri düzeyde bir sermaye teşekkülü daha uzun üretim süreçlerine gidecektir***. Diğer şartlar sabit iken (yani karşılanacak ihtiyaçların nispi aciliyeti ve aktörün üretim yöntemleriyle ilgili bilgisi), ilave bir yatırım, şu anda yürürlükte olandan daha uzun bir üretim sürecine olacaktır.

Burada "bir üretim dönemi"nin sadece fiili sermaye malının yapılmasına harcanan zaman miktarını içermediğini, fakat sermaye malı üretiminin başlangıcından ***tüketim malının*** üretilmesine kadar geçen bekleme zamanını da nitelediğini idrak etmek önemlidir. Değnek ve yumuşak meyve örneğinde iki zaman da türdeşti; fakat bu, sadece değneğin üst-düzey sermaye malı olmasından dolayı böyleydi, yani o, tüketim mallarının üretiminden sadece tek bir aşama uzaktı. Mesela, şimdi Crusoe'un, kendisine bir ev yapmak için odun kırmakta kullanacağı bir balta yapması gibi, daha karmaşık bir durumu ele alalım. Crusoe'un elde edeceği evin, o esnada vazgeçeceği tüketim malının değerinde olup olmayacağına karar vermesi gerekir.

Diyelim ki Crusoe'un baltayı yapması 50 saat, ardından da baltanın yardımıyla ev inşa etmek için odunu kırması ve taşıması 200 saat daha alacaktır. Crusoe'un karar vermek zorunda olduğu daha uzun üretim süreci, şimdi toplam 250 saatlik üç aşamalı bir süreçtir. Önce, emek ve doğa ikinci-düzey mal olarak baltayı üretir; sonra, emek artı balta artı doğa-vergisi unsurlar üst/ilk-düzey sermaye malı olarak ağaç-tomruklarını üretir ve son olarak da, emek ve ağaç-tomrukları ihtiyaç duyulan tüketim malının –ev- elde edilmesi için birleştirilir. Üretim sürecinin uzunluğu, bir aktörün emek sarf etmeye başlaması gereken noktadan tüketim malının elde edildiği noktaya kadar geçen bütün zaman aralığıdır.

Yine, bir üretim sürecinin uzunluğunu dikkate alırken, aktörün aslında geçmiş zamanla ilgilenmediğini de görmek gerekir. Bir aktör için bir üretim sürecinin uzunluğu ***davranışın başladığı noktadan sonraki bekleme zamanı***dır. Böylece eğer Crusoe eski bir sakinin bırakmış olduğu iyi durumda bir balta bulacak kadar şanslı olsaydı, üretim dönemini 250 saat yerine 200 saat olarak hesaplayacaktı. Balta ona kendi çevresi tarafından verilmiş olacaktı.

Bu örnek, sermaye mallarıyla ilgili temel bir gerçeği resmeder: Sermaye, tüketim mallarını elde etmeye giden yol üzerindeki bir ara istasyondur. Sermayeye sahip kişi, istenilen tüketim malına giden yolda ***zaman olarak*** çok ***daha ilerdedir***. Baltasız Crusoe, istediği evden 250 saat uzaktır; baltalı Crusoe ise sadece 200 saat uzaktır. Eğer onun varışında ağaç tomrukları hazır yığılmış durumda olsaydı, Crusoe amacına çok daha yakın olacaktı; ve eğer ev başlangıçta orada olsaydı, o zaman amacına hemen ulaşmış olacak, daha fazla bir tüketim sınırlaması gereği olmaksızın hedefine doğru daha fazla ilerlemiş olacaktı. Böylece, sermayenin rolü, insanları, tüketim malları üretme amaçlarına doğru zaman olarak ilerletmektir. Bu, hem *yeni* tüketim mallarının üretildiği durum, ve hem de ***daha eski malların*** üretildiği durum için doğrudur. Böylece, önceki örnekte, Crusoe değneksiz 500 yumuşak meyvelik bir üretimden 25 saat uzak iken; değnekle sadece 10 saat mesafededir. Sermaye, başka koşullar altında üretilmesi mümkün olmayan yeni malların elde edilmesine imkân verdiği durumlarda, ihtiyaç duyulan tüketim malına giden yolda ***kesinlikle vazgeçilmez*** olduğu kadar, elverişli de bir ara istasyondur.

Herhangi bir sermaye teşekkülü için, ***tasarrufun*** –bugün için tüketim mallarından faydalanmanın kısıtlanması- ve sermaye malları üretiminde muadil bir kaynak yatırımının olması gerektiği açıktır. Tüketim malların-

dan yararlanma –ihtiyaçların karşılanması- *tüketim* olarak isimlendirilir. Tasarruf, elde edilebilir tüketim malları arzındaki bir artış neticesinde meydana gelebilir ki, bu da aktörün bütünüyle tüketimde bulunmak yerine, kısmen tasarruf etmeye karar vermesi anlamına gelir. Ne olursa olsun tüketimin her zaman, elde edilebilecek olan miktardan daha az olması gerekir. Böylece ıssız adada hasatta iyileşme olursa ve Crusoe, değnek yardımı olmaksızın 10 saatte 240 yumuşak meyve koparabildiğini keşfederse, artık tüketimini başlangıçtaki 200 meyveden aşağı düşürmeksizin, (kendisine emeğini değneğe yatırma imkânı veren) beş gün boyunca günlük 40 meyve tasarruf edebilir. Tasarruf, tüketil*ebile*cek miktara nazaran, tüketimin kısıtlanmasını gerektirir; o daima önceki tüketim seviyesinde istihlak edilmiş olan miktarda fiili bir azalmayı içermez.

*Bütün sermaye malları bozulabilir*dir. Bozulabilir olmayıp süreklilik arz eden az sayıdaki ürün, neredeyse her zaman *toprağın* unsuru haline gelir. Diğer bakımlardan, bütün sermaye malları üretim süreci esnasında tükenen, bozulabilir mallardır. Bu nedenle, sermaye mallarının, üretim esnasında kendi ürünlerine *dönüştürüldüğünü* söyleyebiliyoruz. Bazı sermaye malları için, bu durum fiziksel olarak gayet açıktır. Böylece, örneğin, toptan satışta 100 pound ekmek perakende 100 pound ekmek üretmek için diğer faktörlerle birleştirildiği zaman, birinci faktör hemen ve tamamen ikinci faktöre dönüşmüş olmaktadır. Sermaye mallarının tükenmesi dramatik biçimde açıktır. Sermaye malının tamamı her üretim-olayı içinde bitip tükenmektedir. Bununla birlikte, öteki sermaye malları da tükenmekte, fakat bu birdenbire olmamaktadır. Ekmek taşıyan bir kamyonun, ekmeğin toptan aşamadan perakende aşamaya söz gelimi 3000 kere dönüştürülmesine imkân verecek şekilde, 15 yıllık bir ömrü olabilir. Bu durumda, üretim sürecinin vuku bulduğu her sefer, kamyonun 1/3000'inin tükendiğini söyleyebiliriz. Benzer şekilde, buğdayı una çeviren bir değirmen 20 yıllık bir faydalı ömre sahip olabilir ve bu durumda da değirmenin 1/20'sinin her yılki un üretiminde tükendiğini söyleyebiliriz. Her belirli sermaye malının farklı bir faydalı ömrü ve dolayısıyla farklı bir tükenme, veya, tanımlandığı şekliyle, *yıpranma* oranı vardır. Sermaye malları hizmet edebilirlik sürelerine göre değişiklik gösterir.

Şimdi Crusoe'a ve değneğe dönelim. Varsayalım ki değneğin 10 günlük bir faydalı ömrü vardır ve Crusoe değneğin yıpranmasından sonra kendi üretiminin, saat başına 20 meyve olan eski seviyesine geri düşeceğini beklemektedir. O, böylece başladığı yere geri dönmektedir.

Dolayısıyla Crusoe, kendi değneğini kullanmaya başladıktan sonra bir seçimle karşı karşıya gelir. Onun "hayat standardı" (şimdi, mesela, günde 500 yumuşak meyve artı 14 saat boş zaman) iyileşmiştir, ve o, değnek kullanılamaz hale geldiğinde 200'e düşme ihtimalini hoş karşılamayacaktır. Dolayısıyla, o, hayat standardının aynen devamını arzu ediyorsa, 10 gün boyunca, başka bir değnek yapımında çalışması gerekir ki bu, değnek yıprandığı zaman eskisinin yerini almada kullanılabilir. Başka bir değnek yapmaya dönük bu davranış, *ilave bir tasarruf davranışını* gerektirir. Değneğin yenilenmesine yatırım yapmak için o, yine tasarrufta bulunmalıdır –elde edilebilir olan üretimine nazaran tüketimini kısıtlamalıdır. Böylece, onun, tekrar yumuşak meyve toplamada (ya da boş zamanda) 10 saat değerindeki çalışmayı tasarruf etmesi ve onları, müstakbel üretim için sadece indirekt olarak hizmet edebilir bir malın yatırımına tahsis etmesi gerekecektir. Varsayalım ki o, bunu günde bir saati, kendi meyve üretiminden başka bir değnek imal etmek için çalışmaya kaydırmak suretiyle yapmıştır. Böyle yaparak, o, kendi meyve üretimini 10 gün boyunca, günlük 450'ye düşürmektedir. O, hâlâ kendi orijinal yardımsız aşamadakinden çok daha iyi durumda olmasına karşın, tüketimi kendi maksimum düzeyine göre kısıtlamıştır.

Böylece, *sermaye yapısı* tasarrufla ve bir yenileme yatırımıyla 10 günün sonunda yenilenmektedir. Bundan sonra Crusoe *yine*, günlük 500 yumuşak meyvelik maksimum üretimini sürdürme ve sonraki 10 günün sonunda günlük 200 seviyesine geri-dönme, veya değnek eskidiği zaman ikincisinin yenilenmesini sağlamak için *üçüncü* bir tasarruf kararı alma seçimiyle yüz yüze gelmektedir.[33]

Eğer Crusoe birinci ya da ikinci değneği yenile*meme*ye karar verir ve bugünkü tasarrufa katlanmamak için, üretimde daha sonraki bir düşmeyi kabullenirse, *sermayeyi tüketiyor* demektir. Diğer bir deyimle, o, kendi sermaye yapısını ve müstakbel üretim oranını korumak ve sürdürmek yerine tüketimde bulunmayı seçiyor demektir. Kendi sermayesini tüketmek, Crusoe'a, tüketimini, *şimdi* günlük 450'den 500 yumuşak meyveye çıkarma imkânı verir, fakat gelecekte bir noktada (burada 10 gün içinde), o, tüketimini 200 yumuşak meyveye indirmek zorunda kalacaktır. Açıktır ki, Crusoe'un sermayeyi tüketmesine neden olan şey, onun *zaman tercihi*dir;

[33] Bağımsız tasarruf davranışlarının malların yenilenmesi için gerekli olduğuna vurgu yapmak lazımdır, çünkü J. B. Clark, Frank H. Knight gibi çok sayıda yazar, sermayenin, bir kere üretildiği zaman, biraz esrarlı bir şekilde, ilave tasarruf davranışlarına gerek olmaksızın bizzat kendini yeniden ürettiğini varsayma eğilimindedirler.

bu tercih, bu örnekte Crusoe'un daha çok bugünkü tüketimi, gelecek tüketimdeki daha büyük kayıplara tercih etmesine yol açmaktadır.

Böylece herhangi bir zaman noktasında, bir aktörün seçimi: (*a*) kendi sermaye yapısına ilavede bulunmak, (*b*) kendi sermayesini eksiltmeden sürdürmek, (*c*) sermayesini tüketmek, olabilir. (*a*) ve (*b*) seçimleri tasarruf davranışlarını gerektirir. Seçilecek yol, aktörün, kendi zaman tercihi tarafından belirlenen beklemenin faydasızlığını, yine onun, tüketim mallarının girişindeki artış sonucu gelecekte sağlanacak fayda ile tartmasına bağlı olacaktır.

Sermaye mallarının tükenmesi ve yenilenmesi tartışmasının bu noktasında, bir sermaye malının, üretime yardım etmede tam/bütün "güçlerini" nadiren koruduğunu ve sonra bütün hizmet edebilirliğini birdenbire yitirdiğini gözlemleyebiliriz. Prof. Benham'ın ifadesiyle, "sermaye malları genellikle tam teknik durumda kalmazlar ve sonra şahane 'gezinti arabası' gibi birdenbire çökerler".[34] Crusoe'un meyve üretimi, 10 gün boyunca 500'de kalmak ve ardından on birinci günde 200'e düşmek yerine, değneğin tamamen faydasız hale gelmesinden önce muhtemelen belirli bir oranda azalma gösterecektir.

Sermayeyi korumada/sürdürmede başka bir yönteminin elde edilebilir olduğu şimdi kanıtlanabilir. Böylece Crusoe, zayıf kısımları keserek vs. değneği tamir etmeye az bir zaman harcamak suretiyle onun ömrünü uzatabileceğini ve kendi yumuşak meyve üretimini daha uzun süre devam ettirebileceğini keşfedebilir. Kısaca, kendi sermaye yapısına ***tadilât*** yoluyla ilavede bulunabilir.

Burada yine Crusoe, gelecek tüketim malları üretimindeki ilave artışı, emeğini tadilâta sarf emekten dolayı katlanması gereken tüketim mallarındaki ***bugünkü*** kayba karşı dengeleyecektir. Bu yüzden tadilât yapmak, bağımsız bir tasarruf davranışını ve bir tasarruf etme seçimini gerektirir. Örneğin, Crusoe'un, sopayı yenisiyle değiştirmeye ve emeğini bu amaç için harcamaya karar vermesi, fakat onu tadilâta değer görmemesi tamamen mümkündür. Crusoe'un hangi yöne meyledeceğine dair kararı, onun zaman tercih oranına ve çeşitli alternatif üretimlerle ilgili değerlendirmesine bağlıdır.

Bir aktörün hangi amaçlara yatırım yapacağına dair kararı elde edilecek tüketim malının beklenen faydasına, onun dayanıklılığına ve aktörün bekleme süresinin uzunluğuna bağlı olacaktır. Böylece o, öncelikle bir değneğe

[34] Krş.: Frederic Benham, *Economics*, (New York: Pitman Publishing, 1941), s. 162.

yatırım yapabilir ve sonra ikinci bir değneğe yatırım yapmaya değer olmadığına karar verebilir; bunun yerine, bir ev inşa etmek için bir balta yapmaya başlamak daha iyi olacaktır. Veya, o, ilk olarak avını yakalamak için kullanacağı bir yay ile oklar yapmaya ve sonra ev üzerine çalışmaya başlayabilir. Bir mal stokunun marjinal faydası, stok artarken azaldığı için, o, *bir* tüketim malı stokundan ne kadar çok miktara sahip ise farklı bir tüketim malı için yeni bir tasarrufta bulunması o kadar muhtemel olacaktır; çünkü ikinci mal, şimdi onun yatırılmış emeğine ve beklemesine göre daha yüksek bir marjinal ürün faydasına sahip olacakken, birincinin marjinal faydası daha düşük olacaktır.

Eğer iki tüketim malı günlük hizmet edebilirliği yönüyle, aynı beklenen marjinal faydaya ve aynı bekleme süresine sahip ise ve fakat bunlardan biri diğerinden daha dayanıklı ise, o zaman aktör, ilkinin üretimine yatırım yapmayı seçecektir. Öte yandan, iki beklenen tüketim malının toplam hizmet edebilirliği farklı değilse ve onların üretim dönemi uzunluğu aynı ise, *daha az* dayanıklı olan mala yatırım yapılacaktır, çünkü onun toplam tatminleri diğerinden daha erken elde edilecektir. Yine, iki tüketim malından birine ya da diğerine yatırım yapma arasında seçim yaparken, aktör diğer şartlar sabit iken, yukarıda tartışıldığı gibi daha kısa üretim dönemine sahip malı seçecektir.

Bir aktör; tasarruf edilmiş ve yatırılmış her birime ait marjinal ürünün bugün mütalaa edilen faydası, onun bu tasarrufu yapmaması halinde elde edebileceği bugünkü tüketim mallarının faydasından daha büyük olduğu müddetçe, tasarruf etmeye ve kaynaklarını, çeşitli beklenen gelecek tüketim mallarına yatırmaya devam edecektir. İkinci fayda -vazgeçilen bugünkü tüketim mallarının- "beklemenin yararsızlığı"dır. İkincisi, tasarruf yoluyla gelecekte daha fazla mal elde etmenin faydasından daha büyük hale geldiğinde, aktör tasarruf etmeyi durduracaktır.

İhtiyaçların nispi aciliyeti göz önüne alınırsa, yukarıda gösterilmiş olduğu gibi, insan, öncelikle en kısa üretim süreçlerine sahip tüketim mallarına yatırım yapma eğilimindedir. Dolayısıyla muayyen bir tasarruf, ya mevcut sermaye yapısının sürdürülmesine ya da *daha uzak* üretim aşamalarındaki, yani daha uzun üretim süreçlerindeki sermayeye ilave için yatırılacaktır. Böylece, (yapıyı sürdürmenin ötesine giden) yeni bir tasarruf, üretim süreçlerini uzatma ve giderek *daha üst düzey* sermaye mallarına yatırılma eğiliminde olacaktır.

Modern bir ekonomide, sermaye yapısı nihai tüketim mallarından neredeyse sonsuz uzaklıktaki malları içerir. Yukarıda, jambonlu bir sandviç gibi karşılaştırmalı olarak çok basit bir malın üretimine dahil olan aşamaların bazılarını gördük. Bir demir madenindeki çalışan, Jones'un sandalyesindeki jambonlu sandviçten gerçekten çok uzaktadır.

Daha önceki alt bölümlerde ortaya çıkan ölçüm problemlerinin, tasarrufta ve yatırımda muhtemelen ciddi bir zorluk ortaya çıkaracağı açıktır. Sermaye mallarının ve tüketim mallarının türü çok sayıda olduğu vakit, aktörler, kendi sermaye yapılarına ilave yapıldığı ya da onun tüketildiği zamanı nasıl bileceklerdir? Crusoe'un daha az ya da daha fazla meyveye sahip olduğu zamanı bildiği aşikârdır, fakat sayısız sermaye malının ve tüketim malının olduğu modern kompleks bir ekonomide, bu tür kararlar nasıl alınabilmektedir? Bu problemin cevabı, ki bu da farklı malların aynı birimle ölçülmesine dayalıdır, müteakip bölümlerde tartışılacaktır.

Sermaye mallarının kullanımıyla mümkün hale gelen üretim artışını gözlemlerken, sermayeye bir çeşit bağımsız üretken güç atfedilmesi ve üç tür üretken gücün (emek, toprak ve sermaye) tüketim malları üretimine girdiğinin söylenmesi rahatlıkla mümkündür. Böyle bir sonucu çıkarmak kolay, fakat, tamamen yanlış olacaktır. Sermaye mallarının, kendi çapında bağımsız bir üretken gücü yoktur; sermaye malları son tahlilde, tamamen, onları üretmiş olan toprak ve emek ile zamana indirgenebilir. Sermaye malları emeği, toprağı ve zamanı "depolamaktadır" ve onlar, dönüştürülmekte oldukları nihai tüketim mallarına ulaşma yolundaki ara istasyonlar hükmündedir. Yolun her adımında, onların, üretim sürecinin devamı için, doğanın işbirliğiyle emek tarafından işlenmesi gereklidir. Sermaye, diğer ikisi gibi bağımsız bir üretken faktör değildir. Bu gerçeğin çok başarılı bir tasviri Böhm-Bawerk tarafından ortaya konmuştur:

> Aşağıdaki benzetme onu, tamamen açıklığa kavuşturacaktır. Bir adam başka bir adama bir taş atar ve onu öldürür. Adamı taş mı öldürmüştür? Eğer soru, özel bir vurgu olmadan ortaya konursa, cevap, tereddütsüz evet olacaktır. Fakat katil, duruşmasında, adamı öldürenin kendisi değil de taş olduğunu söyleyerek, kendini nasıl savunurdu? Bu ifadeleri bu anlamda alarak, biz de taşın adamı öldürmüş olduğunu ve katilin beraat etmesi gerektiğini mi söylemeliyiz? Şimdi, iktisatçılar sermayenin bağımsız verimliliğini bunun gibi bir vurguyla soruştururlar... Bağımlı ara sebepler hakkında değil, fakat nihai bağımsız unsurlar hakkında inceleme yapıyoruz. Mesele sermayenin, üretken bir sonucun meydana gelmesinde bir rol -taşın, adamın öldürülmesinde

> gördüğü rol gibi- oynayıp oynamadığı değil; fakat meydana gelen üretken sonucun bir kısmının, bütünüyle ve özellikle, sırf diğer iki temel tanınmış faktöre (emek ve toprak) bağlanamayacak şekilde, sermayeden kaynaklanıp kaynaklanmadığıdır.

Böhm-Bawerk, sermaye mallarının, her muhtemel aşamada emek ve toprak güçleri tarafından meydana getirilen, üretim sürecinin tamamıyla ara istasyonları hükmünde olduklarını belirterek, bu soruya olumsuz cevap vermektedir:

> Eğer bugün, emeğimi doğal güçlerle birleştirerek, kilden tuğlalar yapsam, ve yarın emeğimi doğal ihsanlarla birleştirerek kireç elde etsem, ertesi gün de harç yapıp bir duvar inşa etsem, duvarın hangi parçasını benim ve doğal güçlerin yap*ma*dığı söylenebilir? Yine, uzun bir çalışma süresi, mesela bir evin inşa edilmesi gibi, tamamen bitirilmeden evvel, doğal olarak önce dörtte biri, sonra yarısı, sonra da dörtte üçü tamamlanmalıdır. İşin bu zorunlu aşamaları ev yapımının bağımsız gerekleri olarak tanımlansaydı ve bir ev inşa etmek için inşa malzemeleri ve emek yanında, dörtte biri bitmiş, yarısı bitmiş, dörtte üçü bitmiş bir eve ihtiyaç duyduğumuz öne sürülseydi, o zaman ne söylenecekti? İşin ilerlemesindeki ara adımların, ki bunlar dış görünüş itibariyle sermaye biçimini alırlar, doğayla ve emekle birlikte bağımsız bir üretim birimine terfi ettirilmesi, belki de şekil olarak daha az dikkat çekicidir, fakat sonuç itibariyle kesinlikle daha doğru değildir.[35]

Ve bu söylenenler, kaç tane aşamanın gerektiğine ya da sermaye malının nihai tüketim malından ne kadar uzak bulunduğuna bakılmaksızın doğrudur.

Sermaye mallarına yatırım, geleceğe doğru bakmayı gerektirdiği için, bir aktörün her zaman mücadele etmek zorunda olduğu risklerden biri gelecek koşulların *belirsizliği*dir. Tüketim mallarını doğrudan doğruya üretmek, çok kısa bir üretim dönemini içerir; bu nedenle karşılaşılan belirsizlik, daha uzun üretim süreçlerindeki belirsizlik kadar büyük olmaz, üretim dönemi uzadıkça belirsizlik giderek daha önemli hale gelir.[36]

---

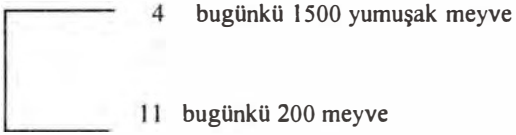
[35] Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 95–96. *Keza bkz.* Mises, *Human Action*, s. 480–90, ve s. 476–514.

[36] Bu belirsizlik ("önsezi" ya da tahmin gibi) sübjektif bir histir ve herhangi bir biçimde ölçülmesi mümkün değildir. Çok sayıda popüler yazarın matematiksel "ihtimal teorisini" gelecek tarihsel olayların belirsizliğine uygulama çabaları tamamen beyhude bir iştir. Krş.: Mises, *Human Action*, s. 105–18.

Varsayalım ki Crusoe, değneğe yatırım kararını verirken, kendisine değnek yardımı olmaksızın saatte 50 ya da daha fazla yumuşak meyve üretimi sağlayacak şekilde bol meyvenin bulunduğu ve aynı zamanda, meyvelerin değneği gereksiz kılacak kadar yakın olduğu bir meyve bahçesi bulma konusunda iyi bir ihtimalin varlığına inanmaktadır. Bu durumda, Crusoe bahçeyi bulma şansının ne kadar yüksek olduğunu düşünürse, bu ihtimal gerçekleştiğinde kendisine faydası olmayacak bir değneğe yatırım yapma kararı o kadar az muhtemel olacaktır. Hazır olmasından sonra değneğin sahip olacağı faydalılık hakkında ne kadar çok şüphesi olursa, ona yatırım yapması o kadar az muhtemel olacak ve tasarruf yerine ya tüketime ya da başka bir mala yatırım yapma ihtimali o kadar fazla olacaktır. Yatırımın beklenen gelecek faydasının, aktörü, yatırım yapmamaya yönlendirecek kadar büyük olabilen bir tür "belirsizlik iskontosu" olduğunu düşünebiliriz. Bu örnekte belirsizlik faktörü, yatırımın dezavantajıyla ilgili zaman-tercihi faktörüyle birlikte çalışır ki, aktör buna karşı beklenen gelecek üretimin umulan faydasını dengeler.

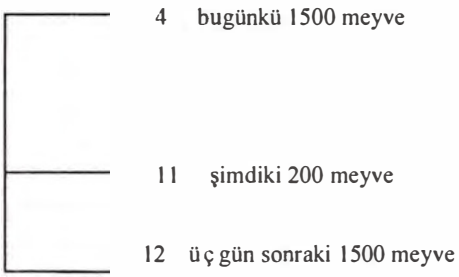
Öte yandan, belirsizlik yatırım yapmaya yönelik ilave bir saik/dürtü olarak işlev görebilir. Böylece Crusoe'un, bir hastalığın yumuşak meyveleri kısa sürede vuracağına ve böyle bir şey olursa, kendi yardımsız yumuşak meyve üretiminin tehlikeli biçimde azalacağına inandığını varsayalım. Eğer hastalık meyveleri vursaydı, Crusoe, mevcut düşük seviyedeki üretimini sürdürebilmek için bile değneğe büyük ihtiyaç duyacaktı. Böylece, değneğin kendisi için tahmin ettiğinden daha büyük bir kullanım ihtimaline sahip olması, kendi yatırımının beklenen faydasına katkı yapacak ve Crusoe'un gözünde bu ihtimalin gerçekleşme şansı ne kadar yüksek ise, değneğe yatırım yapması o kadar muhtemel olacaktır. Böylece belirsizlik faktörü, sahip olunan özel koşullara bağlı olarak her iki yönde de çalışabilir.

Bir sermaye teşekkülü faaliyetinin icra edilip edilmeyeceğine karar verilmesiyle ilgili mütemmim davranışı aktörün zaman tercihi oranı ve aynı zamanda belirsizlik faktörüyle "iskonto edilmiş" nispi faydaların dengelenmesi olarak açıklayabiliriz. Böylece öncelikle, basitleştirme için, varsayalım ki Crusoe değnek yapımında 10 saat değerindeki bugünkü maldan, yani 200 yumuşak meyveden fedakârlıkta bulunur ve yatırım kararı neticesinde üç gün sonra 1.500 meyve elde etmiştir. Eğer 1.500 meyve hemen elde edilebilir olsaydı, onun 1.500 meyve elde etmek için 200 meyveden vazgeçmesi gerekeceğinden şüphe olmayacaktı. Böylece, onun değer ölçeği üzerinde 200 meyve on birinci sırada iken, bugünkü 1.500 meyve dördüncü sıradadır:



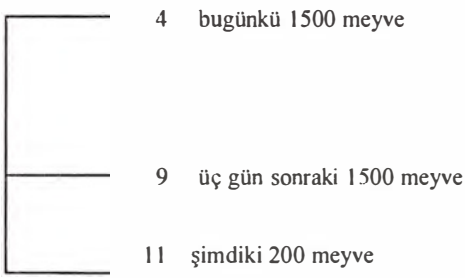
Şimdi, Crusoe bugünkü 200 meyve ile üç gün sonraki 1.500 meyve arasında nasıl karar verecektir? Bütün seçimlerin tek bir değer ölçeği üzerinde yapılması gerekli olduğundan, Crusoe üç gün sonraki 1.500 meyvenin faydasını bugünkü 200 meyvenin faydasına karşı derecelendirmelidir. Eğer birincisi daha büyük (kendi değer ölçeği üzerinde daha yüksek) ise, tasarruf etme ve değneğe yatırım yapma kararı verecektir. Eğer ikincisi daha yüksekse ve vazgeçilen 200 meyve üç gün sonraki 1.500 meyve beklentisinden daha yüksek bir değere sahipse, o vakit onun zaman tercihi stokun artan faydasını alt edecek ve o, tasarruf-yatırım kararı vermeyecektir. Böylece aktörün değer ölçeği şöyle olabilir:

(*a*)



ya da şu şekilde olabilir:

(*b*)



Crusoe, *(b)* durumunda yatırım yapmaya; *(a)* durumunda ise yapmamaya karar verecektir. Üç gün sonraki 1.500 meyvenin değerine *gelecek*

malın bugünkü değeri diyebiliriz. Beklenen gelecek mal aktör tarafından, kendi *zaman tercihi oranına göre* iskonto edilir. Onun beklenen gelecek malının bugünkü değeri, aktörün değer ölçeğinde bugünkü malın bugünkü değeriyle karşılaştırılır ve tasarruf ve yatırım kararı buna uygun olarak verilir. Açıktır ki, iskonto oranı ne kadar yüksekse, gelecek malın bugünkü değeri o kadar düşük olacak ve yatırımdan sakınma ihtimali de o kadar fazla olacaktır. Öte yandan, iskonto oranı ne kadar düşük olursa, aktörün değer ölçeği üzerinde gelecek malların bugünkü değeri o kadar yüksek olacak ve onun, vazgeçilen bugünkü malların değerinden daha büyük olma ve bu nedenle yatırım yapma ihtimali o kadar fazla hale gelecektir.

Böylece yatırım kararı, vazgeçilen bugünkü malların bugünkü değeri ile gelecek malın bugünkü değerinden hangisi daha büyükse onun tarafından belirlenecektir. Gelecek malın bugünkü değeri de gelecekteki malın hemen mevcut olması halinde sahip olacağı değer (yani, "gelecek malın beklenen gelecek değeri"); ve zaman tercihi oranı tarafından belirlenmektedir. Birincisi ne kadar yüksekse, gelecek malın bugünkü değeri o kadar yüksek olacak; ikincisi (müstakbel malların bugünkü mallara göre iskonto oranı) ne kadar yüksekse, bugünkü değer o kadar düşük olacaktır.

Herhangi bir zaman noktasında, bir aktör, tedarik edilecek ürünler açısından potansiyel faydaları değişken olan, kendisine açık bir yatırım kararları dizisine sahiptir.[37] Onun aynı zamanda bu beklenen gelecek faydaları onların bugünkü değerine göre iskonto etmesine imkân veren belli bir zaman tercihi oranı vardır. Onun bir dönemde ne kadar tasarruf ve yatırım yapacağı, yatırım kararı alınırken vazgeçilen tüketim mallarının değeriyle bu bugünkü değerlerin karşılaştırılması sonucu belirlenecektir. İnsan, peş peşe yatırım kararı verirken, kendi kaynaklarını, ilk olarak en yüksek bugünkü değere sahip yatırımlara, ardından en yüksek ikinci değere sahip yatırımlara vd. tahsis etmeyi seçecektir. Muayyen bir zamanda, insan yatırım yapmaya devam ederken, gelecek faydaların bugünkü değeri azalacak-

[37] Bireye daha büyük bir gelecek üretime ulaşma imkânı veren böyle bir yatırım kararları dizisinin her zaman kendisine açık olması gereği, insan davranışı varsayımından türetilmiş temel bir gerçektir. Eğer onlar kendisine açık olmasaydı, bu, insanın kendi yazgısını iyileştirmeye dönük davranışta bulunmayacağı (ya da daha doğrusu, bulunmayacağına inanması) ve dolayısıyla davranış ihtimalinin olamayacağı anlamına gelecekti. Davranış olmaksızın insan varlığının tasavvuru bile mümkün olmadığından, bundan "yatırım fırsatlarının" her zaman elde edilebilir olduğu anlamı çıkar.

tır. Öte yandan, insan, şu anda giderek büyüyen bir tüketim malları arzından vazgeçeceği için, vazgeçtiği tüketim mallarının (boş zaman ve diğerleri) faydası artacaktır –marjinal fayda kanunu temeline göre. Kişi, vazgeçtiği malların değerinin, elde edilecek müstakbel faydaların bugünkü değerini aştığı noktada tasarrufu ve yatırımı kesecektir. Bu, herhangi bir zamanda, bir aktörün tasarruf ve yatırım *oranını* belirleyecektir.

Burada yine problem ortaya çıktığı açıktır: aktörler kompleks, modern bir ekonomide çok sayıda muhtemel malın zaman-tercihi oranlarını nasıl kararlaştırabilir ve karşılaştırabilirler? Daha sonraki bölümlerde tartışılacağı gibi, burada da karmaşık bir ekonomi için cevap, (bugünkü ve gelecek) değişik bütün mallar arasında ortak bir değerle ölçülebilirliği (ölçekdaşlığı) oluşturmada yatar.

Şimdi, belirsizlik faktörleri aktörün kararlarına şu ya da bu şekilde girer. Vaziyetin içinde yer alan bütün değişik faktörleri tartmaya dair hassas prosedür, her aktörün zihninde kendi durum algılamasına göre meydana gelen karmaşık bir süreçtir. O, tamamıyla her aktörün bireysel yargılarına, sübjektif tahminlerine dayalı bir karardır. "En iyi" kararın önceden, objektif metotlarla tam/kesin olarak, veya kantitatif olarak alınması mümkün değildir. Kendi davranış süresi esnasında vuku bulacak olan gelecek koşulların *tahmin edilmesi*ne dayalı bu süreç, her aktörün iştigal etmesi gereken bir süreçtir. Bu şekilde gelecek davranış esnasında ilgili koşulların seyrini ve onların muhtemel değişimini tahmin etme zorunluluğuna *girişimcilik davranışı* denir. Böylece her insan, en azından bir ölçüye kadar, bir girişimcidir. Her aktör, müstakbel davranışı bakımından belirsizlik durumuyla ilgili tahminini yapar.

Böylece girişimcilikte *başarı* ya da *başarısızlık* kavramları davranışın varlığından türetilebilirdir. Nispeten başarılı girişimci davranış esnasında, koşullarda meydana gelen değişmeleri doğru olarak tahmin eden ve buna uygun yatırım davranışında bulunan kişidir. O, yaptığı yargının, kendisine, kısa bir süre zarfında yeni bir meyve bahçesi bulacağını (ki o, sonra bu bahçeyi bulmaktadır) anlatması nedeniyle değnek yapmamaya karar veren Crusoe'dur. Öte yandan, nispeten başarısız girişimci, kendi davranış süresi esnasında, koşullarda vuku bulan ilgili değişmeleri tahmin etmede kötü biçimde hata yapmış bir kişidir. O, bitki hastalığına karşı, kendine değnek temin etmede başarısız kalan Crusoe'dur. Başarılı aktör, başarılı müteşebbis doğru tahminler yapar; başarısız girişimci ise yanlış tahminler yapan bir kişidir.

Şimdi diyelim ki değişen koşulların, bir hata yapılmış olduğunu gösterdiği sırada, yatırım zaten yapılmış ve sermaye malları ortadaki amaca göre zaten inşa edilmiştir. O takdirde aktör, sermaye mallarıyla ne yapacağını belirleme problemiyle karşı karşıya gelir. Bunun cevabı sermaye malının *çevrilebilirliğine* bağlı olacaktır. Eğer sermaye malı planlandığı kullanım dahilinde değersiz hale gelirse, aktör, onu birinci yere yatırırken hata yapmış olmasına rağmen, şimdi o elindedir ve onunla en iyi şeyi yapmak zorundadır. Eğer aktörün, sermaye malını elverişli biçimde transfer edebileceği başka bir kullanım varsa, bunu değerlendirecektir. Böylece eğer Crusoe yeni bir meyve bahçesinin, kendi değneğini, meyve toplamak için faydasız hale getirdiğini görürse, onu baston olarak kullanabilir. Crusoe, onun meyve toplamak için faydasız olacağını bilmiş olsaydı, başlangıçta ona yatırım yapmayacaktı, fakat şimdi elinde olduğu için, değneği onun elde edilebilir en acil kullanımına yönlendirmektedir. Öte yandan, o, değneği yenilemeye zaman harcamanın pek de değerli olmadığını, şimdi sadece yürüme amacı için kullanılabilir olduğunu hissedebilir. Veya, Crusoe 50 saat çalışıp bir balta yaptıktan sonra, eski bir sakinin bıraktığı bir ev bulabilir. Bununla birlikte, balta sadece küçük bir değer kaybıyla, bir şeyde kullanmaya –söz gelimi avlanma için ok ve yay yapımında ya da balık tutmak için bot yapımında- çevrilebilir. Balta bu kullanımlarda Crusoe'un, onu yenilemek ve faal durumda tutmak için daha da çalışmasını sağlayacak kadar değerli olabilir.

Açıktır ki birikmiş sermaye malları stoku (veya, bu anlamda dayanıklı tüketim malları) bugünkü davranış üzerinde tutucu bir güç empoze eder. Bugün aktör, geçmişte kendi (ya da başkalarının) yaptığı davranışlar tarafından etkilenir; ikincisi bir ölçüde hatalı bile olsa. Böylece, Crusoe eski bir sakinin yaptığı ve hâlihazırda elde edilebilir olan bir balta bulabilir. O, Crusoe'un, elde edilebilir en iyi balta olarak gördüğü balta türü olmayabilir. Bununla birlikte, eğer o hizmet edebilir bir balta ise, Crusoe onu, bir sermaye malı olarak kullanmaya ve kendi seçimi olan baltayla değiştirmeden önce eskiyinceye kadar bekletmeye karar verebilir. Öte yandan o, baltayı çok az kullanılabilecek kadar kör bulabilir ve derhal kendine ait bir balta için çalışmaya başlayabilir.

Geçmişin tutuculuğu aynı problemin diğer bir yönünü oluşturan *yerleşim yeri* (location) sorunu üzerinde de benzer bir etki icra eder. Böylece Crusoe hâlihazırda, adanın bir köşesinde bir alanı temizlemiş, kendi evini yapmış, vs. olabilir. Sonra, bir gün ada etrafında yürürken başka bir köşede balık tutma, meyve vs. açısından çok daha büyük avantajları olan bir bölge

keşfedebilir. Eğer Crusoe herhangi bir sermaye malına ya da dayanıklı tüketim malına yatırımda bulunmamış olsaydı, kendi yerleşim yerini derhal bu daha mümbit alana kaydırırdı. Bununla birlikte, o hâlihazırda belli sermaye mallarına yatırımda bulunmuştur: bunlardan bazıları (balta gibi) kolaylıkla yeni mevkie çevrilebilirken; temizlenmiş alan ve ev gibi, diğerlerinin ise kendi mevkilerinde çevrilmeleri mümkün değildir. Dolayısıyla, o kendi değer ölçeği üzerinde yer değiştirmenin avantajları ile dezavantajları arasında, yani yeni bir temizlik yapmak ve yeni bir ev inşa etmek vs. için çalışma zorunluluğuna karşı daha bol balık ve meyve arasında karar vermek zorunda kalacaktır. O, mesela bir yer değişikliği için çalışmadan, belli bir yıpranma aşamasına gelinceye kadar, evde kalmaya ve temizleme yapmaya ve ardından yeni yerleşim yerine gitmeye karar verebilir.

Eğer aktör değnek ya da temizlenmiş alan gibi çevrilebilir olmayan sermayeyi başka sermaye ve tüketim malları üretmenin lehine terk etme kararı verirse, bazılarının aklına gelebileceği gibi, o kendi kaynakları için "kullanılmamış kapasite"nin doğmasına izin vererek, kaynaklarını zayi ediyor olma*ma*ktadır. Crusoe kendi temizlemesini ya da değneğini ya da evini (ki onları, bu bağlamda sermayeye denk düşünebiliriz) terk ettiği zaman, konvertibl olmayan sermayeyi, emeğini kendisine daha büyük fayda sağlayacağına inandığı sermaye mallarıyla ya da doğal unsurlarla birlikte kullanma amacı için bırakmış olmaktadır. Benzer şekilde, o, meyve için daha derin ağaçlık yerlere gitmeyi kabul etmezse, çevrilebilir olmayan kendi emek-ve-meyve arzını "tüketiyor" değildir, çünkü o, böyle davranmanın, kendi emeğiyle ve zamanıyla yapabileceği diğer kullanımlardan çok daha az faydalı olduğunu düşünür. Kullanılmayan bir sermaye malının varlığı, bu ya da eski bir aktör tarafından *geçmişte* yapılmış bir hatayı açığa çıkarır; fakat o, aktörün kendi emeğinin diğer kullanımlarından, sermaye malını onun başlangıçta niyetlenen kullanımına devam edilmesi ya da onun başka bir kullanıma çevrilmesi halinde elde edebileceğine göre, daha büyük bir fayda sağlamayı umduğunu gösterir.[38]

Bu tartışma, aktörlerin orijinal doğa-vergisi üretim faktörlerini nasıl kullanacağına dair bir analiz için ipucu sunmaktadır. Çoğu kez, aktörler, doğanın sağladığı değişken unsurlar arasında kendi seçimlerine sahiptirler. Böylece varsayalım ki Crusoe, adayı keşfi esnasında, yerleşebileceği muhtemel mevkiler içinde, meyve üretimi bakımından bazı yerlerin (onların diğer tüketim malları üretimi bir kenara bırakıldığında) mümbit, bazıları-

[38] "Kullanılmayan sermaye" öcüsü hakkında, *bkz.* Benham, *Economics*, s. 147–49.

nın daha az mümbit yerler, bazılarının da yararsız ve çorak yerler olduğunu fark eder. Açıkçası o, diğer değerlendirmeler sabit iken, en verimli yere - "en iyi" arazi- yerleşecek ve bu faktörü, onun ürününün faydası, arazideki faydalı sermaye mallarına yatırım yapma ihtimali, boş zamana verdiği değer vs. tarafından belirlendiği kadar kullanacaktır. Arazinin daha verimsiz kısımları kullanılmadan kalacaktır. Yukarıda belirtildiği gibi, bu gelişme beklenmektedir; "kullanılmayan kaynaklar"la ilgili böyle bir delil için şaşılacak bir şey yoktur. Öte yandan, daha iyi alanlar biterse, o zaman Crusoe, üretilen arzın faydasının kendi vazgeçilen boş zamanının faydasını aşması sona erinceye kadar, sonraki en iyi arazilerin bir kısmından faydalanmaya devam edecektir. ("Sonraki en iyi" verimlilik, en iyi araziye kolayca giriş, vs. gibi ilgili tüm unsurları kapsar).

Vazgeçilen faydalar açısından "kazançlı" olmayacağı için, aktörün istimal etme*me*yi seçtiği potansiyel kullanım alanlarına marjinal altı (submarginal) sahalar denir. Onlar, o anda davranışın hedefleri değildir, fakat aktör onları muhtemel gelecek kullanımlar için zihninde tutmaktadır.

Diğer taraftan, Crusoe'un adası, onun bütün elde edilebilir yararlı arazilerini ya da su alanlarını kullanmayı gerektirecek kadar küçük ve çorak olabilir. Böylece Crusoe, kendi günlük 200 meyve üretimi için tüm adayı dolaşmak zorunda kalabilir. Bu durumda, eğer onun kaynakları, doğa-vergisi tüm muhtemel faydalı faktörleri daima kullanmayı gerektirecek düzeyde ise, aktörün, ancak hayatta kalabilecek seviyeye oldukça yakın olduğu açıktır.

Doğa-vergisi faktörlerin insan emeği tarafından işlendiği, "iyileştirildiği" ve bakımının yapıldığı durumlarda, bunlar, aslında, böylelikle sermaye mallarına dönüştürülürler. Böylece insan emeği tarafından temizlenmiş, sürülmüş, işlenmiş vs. toprak, bir sermaye malı haline gelmiştir. Bu toprak orijinal olarak verilmiş bir mal değil, üretilmiş bir maldır. Toprağın iyileştirilip iyileştirilmeyeceği, ya da ne kadarının iyileştirileceği, veya onun bakımının yapılıp yapılmayacağı ya da gelecekteki kayıplar ("erozyon") pahasına maksimum bugünkü tüketim mallarının çıkartılıp çıkartılmayacağı bütün sermaye teşekkülü kararlarıyla tamamen aynı temelde yer alırlar. Onlar gelecek üretimin beklenen faydasının, vazgeçilen bugünkü tüketim malları faydasıyla karşılaştırılmasına bağlıdırlar.

Açıktır ki sermaye teşekkülü ve buna paralel olarak üretim döneminin uzaması aktörün *tedarik dönemini* uzatır. Sermaye teşekkülü aktörün, ihtiyaçların karşılanmasını sağladığı gelecekteki dönemi uzatır. *Davranış* gelecekte hissedilecek ihtiyaçların karşılanmasını, onların nispi aciliyetiyle ilgili

bir tahmini ve onları karşılama girişimini içerir. İnsanlar ne kadar çok sermaye yatırımında bulunurlarsa, onların tedarik dönemi o kadar uzun olma eğiliminde olacaktır. Şu anda ve doğrudan doğruya tüketilmekte olan mallar ***bugünkü mallar***dır. *Müstakbel* bir ***mal*** ise gelecekte bir noktada bir tüketim malından yararlanmaya dair bugünkü bir beklentidir. Müstakbel bir mal, gelecek tüketim mallarına yönelik bir alacak hakkı, veya gelecekte, bir tüketim malına dönüştürülecek bir sermaye malı olabilir. Bir sermaye malı tüketim mallarına giden yolda ara bir istasyon (ve doğa-vergisi faktörler orijinal istasyonlar) olduğu için, sermaye malları ve doğa-vergisi faktörlerin her ikisi de gelecek mallardır.

Benzer şekilde, tedarik dönemi, üretilmekte olan tüketim mallarının hizmet edebilirlik süresini uzatmak suretiyle de uzatılabilir. Mesela bir ev bir meyve mahsulünden daha uzun bir dayanıklılığa sahiptir; ve Crusoe'un bir eve yatırım yapması onun tedarik dönemini büyük ölçüde uzatır. Dayanıklı bir tüketim malı günden güne sadece kısmen tüketilir, dolayısıyla her günün tüketimi bugünkü bir malın tüketimi iken, geriye kalan stok gelecek bir maldır. Böylece, eğer bir ev inşa edilir ve 3000 gün ayakta kalacaksa, bir günlük kullanım ile onun 1/3000'i tüketilecekken; geriye kalan gelecekte istihlâk edilecektir. Evin üç binde biri bugünkü bir mal iken, geriye kalan kısım gelecek bir maldır.[39]

İlave olarak denilebilir ki üretim dönemini uzatmanın bir diğer yöntemi bugün yerine gelecekte sarf edilecek tüketim malları stokunun basit birikimidir. Mesela, Crusoe birkaç gün ya da bir hafta sonra tüketilecek 100 meyvelik bir stoku saklayabilir. Bu, genellikle ***basit (plain) tasarruf*** olarak adlandırılır ve o, tasarrufun sermaye teşekkülü sürecine girdiği ***kapitalist tasarruf***tan ayırt edilir.[40] Bununla birlikte, iki tasarruf tipi arasında esaslı bir farkın olmadığını ve basit tasarrufun da sermaye teşekkülüyle sonuçlanan bir kapitalist tasarruf olduğunu göreceğiz. Bir "mal" kavramının aktörün, birimlerinin eşit hizmet edebilirliğe sahip olduğuna inandığı bir şeyi ifade ettiği şeklindeki temel gerçeği hatırda tutmalıyız. O, malın fiziksel ya da kimyasal özelliklerini nitelemez. Evrensel zaman tercihi gerçeğine yönelik popüler hatalı itirazla ilgili eleştirimizi hatırlayalım: muayyen bir kış mev-

[39] Krş.: Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 238–44.

[40] Basit tasarruf daha önce verilen bir örnekle, yani Crusoe'un, kendi emeğini sermaye üretimine tahsis ederken, tüketilecek tüketim malları stoklarını tasarruf ettiği durumla birbirine karıştırılmamaktadır.

siminde, gelecek yazdaki dondurma bugünkü dondurmaya tercih edilir.[41] Bu, *aynı* malın gelecekteki tüketiminin onun bugün tüketimine tercih edildiği bir durum değildi. Crusoe'un, kışın bir dondurma stoku olsa ve bir miktarını gelecek yaza kadar "saklamaya" karar verse, bunun anlamı "yazdaki dondurmanın", fiziki benzerliklere rağmen, kıştaki dondurmadan farklı tatmin şiddetine sahip *farklı* bir mal olduğudur. Meyve ya da diğer herhangi bir mala ait bir örnek buna benzerdir. Eğer Crusoe, kendi meyve stokunun bir kısmını tüketmeyi ertelemeye karar verirse, bu, mutlaka, söz konusu kısmın daha ileri bir zamanda tüketilmesi halinde daha büyük – aslında, onun bugünkü zaman tercihinin üstesinden gelecek kadar büyük- bir tatmin şiddetine sahip olacağı anlamına gelmelidir. Böyle bir farkın nedenleri, bu gelecek tarihteki arz koşulları ve beklenen zevkler de dahil, çok sayıda olabilir. Ne olursa olsun, "bir hafta sonra yenilen meyve" "şimdi yenilen meyveden" daha fazla değerli bir mal haline gelmekte ve bugünkü tüketimden gelecek haftanın tüketimine kaydırılacak meyve miktarı, gelecek haftanın meyvesinin azalan marjinal faydası (arz artarken), bugünkü meyvenin artan marjinal faydası (arz azalırken) ve zaman tercihi oranı davranışı tarafından belirlenecektir. Bu faktörlerin ortak bir neticesi olarak varsayalım ki, Crusoe bu amaç için 100 meyve aktarmaya karar vermiş olsun. Bu takdirde, bu 100 meyve tüketim malları kategorisinden çıkar ve sermaye malları kategorisine kaydırılır. Bunlar bir çeşit sermaye malıdır, ancak onlar, şarap gibi, (meyvelerin depolanmasında ve depodan çıkarılmasında gerekecek muhtemel ilave emek dışında) emek sarfı olmaksızın, tüketim mallarına dönüştürülmek için sadece *olgunlaşma zamanına* gereksinim duyarlar.

Bu nedenle, bir tüketim malı stoku birikiminin aynı zamanda sermaye teşekkülüne giden tasarruf olduğu açıktır.[42] Saklanan mallar o anda sermaye malları haline gelirler ki, onlar daha sonra daha yüksek değerde sermaye malları halinde olgunlaşırlar. İki tür tasarruf arasında esaslı bir fark yoktur.

10. Bir Mübadele Olarak Davranış

Bütün davranışların bir mübadeleyi, yani aktörün daha tatmin edici olacağını umduğu bir durum karşılığında bir pozisyondan vazgeçmeyi içerdiğini

[41] Bkz. yukarıda 15. dipnot.

[42] Üretim dönemi, diğer bütün yatırım örneklerinde olduğu gibi, tasarruf davranışı ile müstakbel tüketim davranışı arasındaki zaman farkına eşit olacaktır.

belirtmiştik.[43] Şimdi bu bölümde verilmiş olan çok sayıda örneğin ışığı altında, bu gerçeğin anlamlarının ayrıntılarına girebiliriz. Davranışın her yönü alternatifler arasında bir ***seçimi*** gerektirmiştir: bazı mallardan, diğerlerini elde etme adına vazgeçilmesi. Seçimin vuku bulduğu her yerde, ister dayanıklı tüketim mallarının, veya sermaye mallarının kullanımları arasında olsun; ister boş zamana karşı çalışma; tüketime karşı tasarruf vs. olsun, alternatifler arasında bu tür seçimler, bir şeyden diğerinin lehine vazgeçilmesi, her zaman var olan bir olguydu. Her durumda, aktör, kendi değer ölçeği üzerinde kendisine en yüksek faydayı sağlayacağına inandığı yönü benimsemiş; ve yine her durumda, aktör daha az fayda getireceğine inandığını seçeneği terk etmiştir.

Alternatif seçimler dizisini daha ayrıntılı analiz etmeden önce, ***insanın daima davranışta bulunmak zorunda olduğunu*** vurgulamak lazımdır. O her zaman talihini iyileştirecek bir pozisyonda olduğu için, "hiçbir şey yapmaması" bile bir davranış biçimidir. "Hiçbir şey yapmamak", veya tüm vaktini boş zaman olarak geçirmek, aktörün tüketim malları arzını etkileyecek bir seçimdir. Dolayısıyla, insan daima seçim yapmayla ve davranışla meşgul olmak zorundadır.

İnsan daima davranışta bulunduğu için, dikkate alınan seçim türü ne olursa olsun, o, ***kendi değer ölçeğinde en yüksek konuma*** ulaşmaya gayret etmekle meşgul olmalıdır. Onun değer ölçeğinde, iyileştirme için ***daima*** bir yer olmalıdır; başka türlü, insan ihtiyaçlarının tümü tam olarak karşılanmış olacak ve davranış da ortadan kalkacaktır. Böyle bir şeyin mümkün olmaması, her aktörün, kendi talihini, vazgeçtiğinden daha yüksek bir değere ulaşmasıyla, yani ***ruhsal bir kâr elde etmesiyle*** iyileştirme olasılığının daima açık olduğu anlamına gelir. Onun vazgeçtiği şeye kendi ***maliyeti***, yani daha iyi bir konuma ulaşmak için terk ettiği faydalar denebilir. Böylece, bir aktörün maliyetleri tüketim mallarından yararlanmaya dönük olarak terk ettiği fırsatlardır. Benzer şekilde, aktörün davranıştan dolayı elde etmeyi umduğu (daha büyük) fayda onun ***ruhsal geliri (income)***, veya ***ruhsal hasılatı (revenue)*** olarak görülebilir ki, bu da davranışın bir sonucu olarak aktörün tüketeceği malların faydasına eşit olacaktır. Bu nedenle, herhangi bir davranışın en başında, aktör, bu davranış seyrinin alternatifler arasında kendi ***ruhsal hasılatını ya da ruhsal gelirini maksimize edeceğine***, yani kendi değer ölçeğinde en büyük yüksekliğe ulaşacağına inanacaktır.

[43] Bkz. yukarıda s.19 (Türkçe çeviride, s. 17).

Ek A

Praxeology ve İktisat

Bu bölüm, *praxeological analizin* –iktisat teorisinin gövdesini oluşturan analiz- bir bölümünün izahatı olmuştur. Bu analiz, kendi temel önermesi olarak insan davranışının mevcudiyetini alır. İnsan davranışının, insan olmanın zorunlu bir özelliği olduğu bir kere ispatlandığı zaman, praxeology'nin geri kalan kısmı (ve onun alt bölümü olan iktisat teorisi) davranış kavramının mantıksal anlamlarının ayrıntılarıyla ortaya konmasından oluşur. İktisadi analiz şu biçime sahiptir:

(1) İddia A –Davranış aksiyomu

(2) Eğer *A*, sonra *B*; eğer *B*, sonra *C*; eğer *C*, sonra *D*, vs. –mantık kurallarına göre.

(3) Dolayısıyla, biz *B*, *C*, *D*, vs.nin (doğruluğunu) öne sürüyoruz.

İktisadın, insan amaçlarının *muhtevası* hakkında herhangi bir kanun öne sürmediğini idrak etmek önemlidir. Jambonlu sandviç, yumuşak meyve vs. gibi vermiş olduğumuz örnekler, sadece tasvir edici örneklerdir ve bir insanın belirli bir zamandaki hedeflerinin muhtevası hakkında bir şey iddia etme niyetleri yoktur. Davranış kavramı, kıt araçları, gelecekte bir noktada en acil ihtiyaçların karşılanması için kullanılmayı gerektirir, ve iktisat teorisinin gerçekleri, araçlarla amaçların spesifik muhtevalarını değil, onlar arasındaki formel ilişkileri ihtiva eder. Bir insanın amaçları "bencil", veya "diğerkâm", "nazik" ya da "kaba" olabilir. Onlar "maddi mallardan" ve konforlardan istifade etmeye ağırlık verebilir, veya münzevi bir hayatı öne çıkarabilir. İktisat, onların muhtevasıyla ilgilenmez ve kendi kanunlarını bu amaçların doğasına bakmaksızın uygular.

Bu nedenle, praxeology *psikoloji*den ya da *ahlâk felsefesi*nden farklıdır. Bütün bu disiplinler bireysel insan zihinlerinin sübjektif kararlarıyla ilgilendiğinden, çok sayıda gözlemci onların temel olarak aynı olduğuna inanmıştır. Böyle bir şey kesinlikle söz konusu değildir. Psikoloji ve ahlâk insan amaçlarının muhtevasıyla ilgilenir; onlar insanın, şu veya bu amaçları *niçin* seçtiğini, veya insanların *hangi* amaçlara değer vermesi *gerektiğini* sorar. Praxeology ve iktisat özgül *herhangi bir* amaçla ve insanların amaçları olduğu ve onlara ulaşmak için araçları kullandığı gerçeğinin formel an-

lamlarıyla ilgilenir. Praxeology ve iktisat bu nedenle diğerlerinden ayrı ve farklı disiplinlerdir.

Böylece, marjinal fayda kanununun, psikolojik ya da fizyolojik temeller üzerindeki bütün açıklamaları hatalıdır. Mesela, çok sayıda yazar marjinal fayda kanununu, sözde bir "ihtiyaçların doyum kanunu"na dayandırmıştır; ki bu kanuna göre bir insan, bir seferde çok külah dondurma vs. yiyebilir ve sonra doymuş hale gelir. Bu, psikolojide ister doğru olsun ister olmasın, iktisatla tamamen alakasızdır. Bu yazarlar hatalı biçimde, arzın başlangıcında, ikinci bir birimin birinciden daha zevkli/haz verebilir olabildiği ve bu nedenle marjinal faydanın azalmadan önce, ilk olarak artabildiği sonucuna ulaşmışlardır. Bu, baştan sona hatalıdır. Marjinal fayda kanunu psikolojik ya da fizyolojik varsayımlara değil, fakat bir malın birinci biriminin en acil ihtiyacın, ikinci biriminin sonraki en acil ihtiyacın vs. karşılanmasında kullanılacağı şeklindeki praxeological gerçeğe dayanır. Bu "birimlerin", potansiyel olarak eşit hizmet edebilirliğe sahip olması gerektiği hatırlanmalıdır.

Örneğin şunun gibi bir şey öne sürmek yanlıştır: Yumurta bahis konusu olan maldır. Bir insanın fırında kek yapmak için dört yumurtaya ihtiyaç duyması mümkündür. Bu durumda, ikinci yumurta birinci yumurtadan ve üçüncü yumurta da ikinci yumurtadan daha az acil bir kullanım için istimal edilebilir. Bununla birlikte, dördüncü yumurtanın, başka türlü elde edilebilir olmayacak olan kekin yapılmasına imkân vermesi nedeniyle, dördüncü yumurtanın marjinal faydası üçüncü yumurtanınkinden daha büyüktür.

Bu iddia, bir "mal"ın fiziki bir materyal değil, fakat her biriminin eşit hizmet edebilir bir arzı oluşturan bir materyal olduğu gerçeğini ihmal etmektedir. Dördüncü yumurtanın birinci yumurtayla eşit hizmet edebilir ve değiştirilebilir olmaması nedeniyle, söz konusu iki yumurta aynı arzın birimleri *olmazlar* ve dolayısıyla marjinal fayda kanunu bu örneğe kesinlikle uygulanmaz. Bu örnekte, yumurtaları bir malın homojen birimleri olarak ele almak için *her dört yumurta setini*, bir birim olarak değerlendirmek gerekli olacaktır.

Praxeology ile diğer disiplinlerden her biri arasındaki farklılıkları ve ilişkiyi özetlemek için, onları aşağıdaki gibi tanımlayabiliriz:

- İnsan, çeşitli amaçları neden seçer: *psikoloji*
- İnsanın amaçları ne olmalıdır: *ahlâk felsefesi* yine: *estetik felsefesi*
- Amaçlara ulaşmak için araçların nasıl kullanılacağı: *teknoloji*

- İnsanın amaçları nelerdir ve neler olmuştur ve insan, onlara ulaşmak için araçları nasıl kullanmıştır: *tarih*

- İnsanların seçilen çeşitli amaçlara ulaşmak için araçları kullanmasının formel anlamları: *praxeology*

Praxeology ile iktisadi analiz arasındaki ilişki nedir? İktisat praxeology'nin bir alt bölümüdür –şimdiye kadar enine boyuna detaylandırılmış tek alt bölümü. İnsan davranışının genel formel teorisi olarak, praxeology ile birlikte, iktisat izole bir bireyin (Crusoe ekonomisi) davranışının analizini içerir ve özellikle de kişiler arası mübadele (catallactics) analizinin detaylarına girer. Praxeology'nin geri kalan kısmı keşfedilmemiş bir alandır. Savaş ve zora dayalı davranışın mantıksal bir teorisini formüle etmeye yönelik teşebbüsler yapılmıştır, ve hükümet biçimindeki zor/şiddet kullanma, serbest piyasaya zora/şiddete dayalı müdahalenin etkilerinin ele alınması dahilinde praxeology ve siyasal düşünce tarafından işlenmiştir. Bir oyun teorisi etraflıca hazırlanmış ve mantıksal bir oy verme analizi içinde, ilginç başlangıçlar yapılmıştır.

Praxeology ve iktisadın, evrensel olarak bilinen birkaç önermeye dayalı mantıksal akıl yürütme (reasoning) halkaları olması nedeniyle, gerçekten bilimsel olmak için, onun matematiksel mantığın sembolik notasyonlarına göre özenle hazırlanması gerektiği önerisi yapılmıştır.[44] Bu, matematiksel mantığın, veya "lojistiğin" rolünün tuhaf bir yanlış yorumunu temsil etmektedir. Öncelikle, *her biri* anlamlı olan sözlü önermeler yüksek kaliteye sahiptirler. Öte yandan, lojistikte kullanılan cebirsel ve mantıksal simgeler, kendi başlarına anlamlı değildir. Praxeology davranış aksiyomunu doğru olarak kabul eder ve bundan, (birkaç ampirik aksiyomla birlikte, mesela çeşitli türde kaynakların ve bireylerin mevcudiyeti gibi) mantıksal tümdengelim kuralları vasıtasıyla, her biri anlamlı ve sözlü olan, iktisadın bütün önermeleri türetilir. Eğer lojistik semboller dizisi kullanılmış olsaydı, her bir önerme anlamlı olmayacaktı. Dolayısıyla, lojistik, fiziksel bilimler için

[44] Krş.: G. J. Schuller, "Rejoinder," *American Economic Review*, March, 1951, s. 188. Cevap için bkz., Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics", Mary Sennholz, içinde, ed. *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1956), s. 227. Keza bkz., Boris Ischboldin, "A Critique of Econometrics," *Review of Social Economy*, September, 1960, s. 110–27; ve Vladimir Niksa, "The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory," *Review of Social Economy*, September, 1959, s. 151–73.

çok daha uygundur; bu tür bilimlerde insan davranışı bilimlerinin aksine, aksiyomlardan ziyade sonuçlar bilinmektedir. Fiziksel bilimlerde önermeler sadece hipotetiktir ve mantıksal çıkarımlar onlardan yapılmaktadır. Bu tip durumlarda, yolun her adımında anlamlı önermelere sahip olma amacı yoktur ve dolayısıyla sembolik ve matematiksel dil daha faydalıdır.

İktisadı basit bir biçimde sözlü olarak geliştirmenin, sonra lojistik sembollere çevirmenin ve nihayetinde önermeleri İngilizce'ye geri çevirmenin manası yoktur ve bu, Occam'ın usturası denilen temel bilimsel ilkeyi -ki bu ilke, bilimde mümkün olduğu kadar çok basitleştirmeyi ve varlıkları ya da süreçleri gereksiz yere çoğaltmaktan kaçınmayı gerektirir- bozar.

İnanılabilecek olanın aksine, sözlü mantığın kullanılması lojistikten aşağı değildir. Aksine, ikincisi sadece birinciye dayalı yardımcı bir araçtır. Çünkü formel mantık, zorunlu ve temel düşünce kanunlarıyla ilgilenir ki, bunların sözlü olarak ifade edilmesi gerekir, ve lojistik sadece, bu formel sözlü mantığı kendi temeli olarak kullanan sembolik bir sistemdir. Dolayısıyla, praxeology ve iktisadın, sembolik mantığın temel esasını teşkil eden ve yolun her adımında anlamlı olan sözel mantığı kullanması nedeniyle en ufak bir özre ihtiyacı yoktur.[45]

[45] Krş.: René Poirier, "Sur Logique" André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie* (Paris: Presses Universitaires de France, 1951), içinde, s. 574–75.

Ek B

Araçlar ve Amaçlar Üzerine

Genellikle *araçlar* ile *amaçların* mantıksal ayrımı üzerine temellendirilen herhangi bir teorinin gerçekçi olmadığı, çünkü ikisinin sıklıkla karıştırıldığı ya da tek şeye indirgendiği ithamları yapılmıştır. Fakat eğer insan maksatlı olarak davranışta bulunuyorsa, ve dolayısıyla *amaçlara* doğru hareket ediyorsa, benimsediği rota ne olursa olsun, onlara ulaşmak için, *sırf bu sebeple* (*ipso facto*) *araçları* kullanmak zorundadır. Araçlarla amaçlar arasındaki ayrım, gerçekte hepsi maksatlı olan, tüm insan davranışlarına kök salmış zorunlu bir mantıksal ayrımdır. Bu temel ilke niteliğindeki gerçeğin herhangi bir şekilde reddedilmesinde bir mana görmek zordur. Bu eleştirinin anlamlı olduğu tek durum, belli *hedef*lerin, veya daha ziyade belli *davranış rotalarının* bizzat amaçların yanı sıra diğer amaçlara giden araçlar haline de geldiği durumlarla ilgilidir. Tabiî, bu, sık sık meydana gelebilir. Bununla birlikte, yukarıda yapılmış olduğu gibi, onları bir analiz içinde birleştirmek zor değildir. Böylece, bir insan belli bir işte sadece ücret için değil, aynı zamanda mesela işi ya da mevkii beğendiği için de çalışabilir. Üstelik, paraya yönelik bir arzu, diğer amaçlara giden bir araca duyulan bir arzudur. Praxeology'e yapılan eleştiriler, davranışın belirli bir somut kaynağında ya da yönünde sıkça örtüşen *kategoriler* olarak, araçlarla amaçların zorunlu ve ebedi ayrımını karıştırmaktadır.

İkinci Bölüm

Direkt Mübadele

1. Kişiler arası Davranış Türleri: Zor/Şiddet Kullanma

Birinci bölümdeki analiz, davranış varsayımının mantıksal anlamlarına dayalıydı, ve onun sonuçları bütün insan davranışları için geçerlidir. Yine de bu ilkelerin *uygulanması*, bizzat izole olmuş birey davranışlarının ele alındığı "Crusoe ekonomisine" has tutulmuştu. Bu gibi durumlarda, kişiler arasında etkileşim yoktur. Böylece, bu analiz, ***n*** sayıda adada ya da diğer izole olmuş yerlerde ***n*** sayıda izole Crusoe'a kolaylıkla ve doğrudan uygulanabilir. Sonraki iş, analizi, bireysel insanlar arasındaki etkileşimleri dikkate alacak şekilde uygulamak ve genişletmektir.

Varsayalım ki Crusoe en sonunda adanın diğer köşesinde, izole bir ömür geçirmekte olan Jackson adında başka bir birey bulmuş olsun. Şimdi onlar arasında ne tür karşılıklı davranışlar meydana gelebilir? Bu davranışın bir türü *zor/şiddet kullanma*dır. Böylece, Crusoe, Jackson'a karşı güçlü bir nefret besleyebilir ve onu öldürmeyi ya da ona başka bakımlardan zarar vermeyi kararlaştırabilir. Bu takdirde, Crusoe, amacına –Jackson'ın öldürülmesi- zor/şiddet kullanarak ulaşacaktır. Ya da Crusoe, Jackson'ın evini ve kürk koleksiyonunu ele geçirmeyi ve bu amaca giden bir araç olarak Jackson'ı öldürmeyi çok istediğine karar verebilir. Her iki durumda da

sonuç, Crusoe'un, Jackson'ın zararına tatmin elde etmesidir ki bu, Jackson'ın nihayetinde büyük bir ruhsal kayba maruz kalmasına neden olmaktadır. Esas itibariyle burada benzer olan, *şiddet tehdidine,* veya *gözdağına* dayalı davranıştır. Böylece, Crusoe, Jackson'ı bir bıçak zoruyla zaptedip, onun birikmiş kürklerini ve tedariklerini (provisions) ele geçirebilir. Her iki örnek de *zora/şiddete dayalı davranış* durumlarıdır ve birinin, diğeri pahasına kazanç elde etmesini içermektedir.

Aşağıdaki faktörler, tek başına ya da bir arada, Crusoe'u (ya da Jackson'ı) başkasına karşı zora/şiddete dayalı bir davranıştan *alıkoymaya* uyaracak şekilde işlev görebilir:

(1) O, başka bir insana karşı zor/şiddet kullanmanın *gayri ahlâki* olduğunu, yani diğer bir şahsa karşı zor kullanmaktan kaçmanın bizzat bir amaç olduğunu hissedebilir ki, bunun kendi değer ölçeğindeki sırası, böyle bir davranıştan kazanabileceği sermaye ya da tüketim malları şeklindeki bir avantajınkinden daha yüksektir.

(2) O, zora/şiddete dayalı bir davranışa kalkışmanın, diğer şahsın kendine karşı silaha davranmasına yol açarak, pekâlâ hoş olmayan bir eğilim yaratabileceğine, öyle ki galip gelen yerine kurban olma akıbetiyle karşılaşabileceğine karar verebilir. Eğer o, bir kimsenin diğeri pahasına kazanç sağlamasını gerektiren bir davranış türünü başlatırsa, bu takdirde, davranışın bir sonucu olarak kaybeden haline düşebileceği gerçeğiyle de yüz yüze gelmelidir.

(3) O, kendi zora/şiddete dayalı davranışının, nihayetinde başkasına karşı zaferle sonuçlanacağını hissetse bile, "savaşın maliyetlerinin" zaferden gelen kendi net kazancını aşacağını hisseder. Böylece, *harp mücadelesinde* (burada harp, iki ya da daha fazla muhalifin kullandığı şiddete/zora dayalı davranış olarak tanımlanabilir), savaş için *silahlar* (harp kullanımları için sermaye malları) biriktirmede vs. harcanacak emek enerjisinin ve zamanın yararsızlığı, ileride, fethin ganimetlerinden daha büyük olabilir.

(4) Crusoe zaferin kesin olduğunu makul olarak hissetse ve mücadele etmenin maliyetlerinin zaferin getireceği ganimetlerin faydasından çok daha az olacağına inansa bile, onun kararında uzun vadeli kayıplar bu kısa vadeli kazançları pekâlâ aşabilir. Böylece, onun Jackson'ın kürklerini ve evini ele geçirmesi "üretim döneminden" (= savaş için hazırlık + bizzat savaş süresinin uzunluğu) sonra, bir an için, kendi tatminine ilavede bulunabilir, fakat bir süre sonra onun evi eskiyecek ve kürkleri de değersiz hale gelecektir. O zaman Crusoe, Jackson'ı öldürmekle, onun hayatını sürdürmesi halinde sağlayabile-

ceği birçok sürekli hizmeti kaybetmiş olduğu sonucuna ulaşabilir. Bu, arkadaşlık ya da diğer tür tüketim ya da sermaye malı olabilir. Jackson'ın zora/şiddete başvurmaksızın Crusoe'a ***nasıl*** hizmet sağlayabileceği aşağıda gösterilecektir, fakat, ne olursa olsun, Crusoe uzun dönemli sonuçların yararsızlığının, beklenen kısa dönem kazançların faydasından daha yüksek olduğunu tahmin ederek, zor/şiddet kullanmaktan sakınabilir. Öte yandan onun zaman tercihi, kendi kararında, kısa vadeli kazançlarının uzun vadeli kazançlarını önemsiz kılmasına yol açacak kadar yüksek olabilir.

Crusoe'un savaşın maliyetlerini ya da uzun dönem sonuçlarını hesaba katmaksızın zora/şiddete dayalı bir davranışa kalkışabilmesi mümkündür; bu durumda, onun davranışları yanlış şeylere yol açacaktır, yani kullandığı araçlar, kendi ruhsal gelirini maksimum yapmaya uygun türde araçlar olmayacaktır.

Crusoe, muhalifini öldürme yerine, kendisine ***köle*** yapmayı ve Jackson'ı sürekli şiddet tehdidi altında, emeğini şahsından ziyade, kendisinin (Crusoe'un) ihtiyaçlarını karşılamada kullanması konusunda anlaşmaya zorlamayı daha faydalı bulabilir.[1] *Kölelik*te, efendi, köleleri, kendi ihtiyaçlarını karşılayacak üretim faktörleri gibi kullanarak ve kendilerine efendinin hizmetlerinin devamını sağlayacak kadar beslenme, barınma ve sair imkânlar vererek kendi çiftlik hayvanları, atları ve diğer hayvanları gibi muamele eder. Kölenin bu anlaşmaya razı olduğu doğrudur, fakat bu anlaşma, efendi için çalışmak ve zor/şiddet kullanma yoluyla zarar görmek arasındaki tercihin bir sonucudur. Bu koşullar altında çalışmak, nitelik yönüyle, zor/şiddet tehdidi altında olmadan çalışmaktan farklıdır ve bu, ***hür çalışma*** ya da ***gönüllü çalışma***yla karşılaştırıldığında ***mecburi çalışma*** olarak isimlendirilebilir. Eğer Jackson, bir köle olarak Crusoe'un emirleri altında çalışmaya devam etmeye razı olursa, bunun anlamı, Jackson'ın kendi köleliğinin istekli bir savunucusu olduğu değildir. Bu sadece, Jackson'ın, kendisine yönelecek muhtemel şiddet, hazırlık yapma ve mücadele etme çabası, vs. açıdan ayaklanmanın yaratacağı ***maliyetler*** nedeniyle, efendisine karşı ***ayaklanmasının***, kendi durumunu daha iyiye götüreceğine inanmadığı anlamına gelir.

Kölenin, efendisi tarafından sağlanan gıda, vs. nedeniyle sistemin şevkli bir destekçisi olabileceği iddiası, böyle bir durumda, efendi tarafından şiddet ve şiddet tehdidine gerek olmayacağı gerçeğini göz ardı etmektedir.

[1] Katillikten köleliğe dönüşün üzerine bir tartışma için krş.: Franz Oppenheimer, *The State* (New York: Vanguard Press, 1914, 1928'de yeniden basılmıştır), s. 55–70 ve *passim*.

Jackson sırf gönüllü olarak kendini Crusoe'un hizmetine hasredecektir, ve bu düzenleme değil, gelecek bölümde ele alınacak diğer bir tür (düzenleme) kölelik olacaktır.[2,3] Kölenin durumunun, efendinin şiddet tehdidi olmaksızın ortaya çıkacak durumdan daima daha kötü olacağı ve bu nedenle, efendinin daima kölenin pahasına kazanç elde edeceği aşikardır.

Kölelikte, şahıslar arası ilişki *hegemonik* olarak bilinir.[4] Bu ilişki komuta ve itaat, şiddet tehdidiyle yürütülmekte olan emirler ilişkisidir. Efendi, köleleri kendi ihtiyaçlarını karşılama amacıyla üretim faktörleri gibi, enstrümanlar olarak kullanır. Böylece, kölelik, veya hegemonya, bir kişinin başkasının emirleri altında zor/şiddet tehdidine dayalı olarak çalışmak zorunda kaldığı bir sistem olarak tanımlanır. Hegemonya altında, itaat etmek zorunda olan kimse –"köle, "serf", "vesayet altında", veya "bağımlı (subject)"- sadece iki alternatif arasında bir seçim yapar. (1) kendini efendiye ya da "diktatöre" tâbi kılmak; veya (2) zor/şiddet kullanarak ya da emirlere uymayı reddederek, şiddet rejimine karşı isyan etmek. Eğer o, birinci istikameti seçerse, kendini hegemonik hükümdara bağımlı kılar, ve bütün diğer kararlar ve davranışlar bu hükümdar tarafından alınır ve gerçekleştirilir. Bağımlı, hükümdarın boyunduruğu altına girme seçimini *bir kere* yaptığı zaman; diğer seçimler hükümdar tarafından yapılır. Bağımlı, efendi tarafından pasif bir üretim faktörü olarak kullanılacak şekilde davranışta bulunur. Köle tarafından yapılan (sürekliliğe sahip) bu seçim davranışından sonra, o, baskıyla ya da zorla çalışmayla iştigal eder, ve diktatör tek başına seçim yapmada ve davranışta bulunmada serbest olur.

Zora/şiddete dayalı davranış aşağıdaki gelişmelerle sonuçlanabilir: (*a*) iki muhalifin de kazanan olmadığı neticesiz bir mücadele; böyle bir durumda savaş, uzun bir zaman boyunca aralıklarla devam edebilir, veya şid-

[2] İnsanın, insan olması nedeniyle, ihtiyari bir anlaşma altında, bir başkasına ömür boyu hizmeti mutlak olarak garanti edemeyeceği doğrudur. Böylece, Jackson'ın, şu anda gıda, giyim vs. karşılığında hayat boyu Crusoe'un emri altında çalışmayı kabul etmesi mümkün olabilir, fakat gelecekte bir noktada onun düşüncesini değiştirmeyeceğini ve bu işi bırakmayacağını garanti etmesi mümkün değildir. Bu anlamda, bir insanın şahsı ve iradesi "devredilemez"dir, yani herhangi bir gelecek dönem için ondan bir başkası adına vazgeçmesi imkânsızdır.

[3] Böyle bir anlaşma tedariklerin "güvenliğinin" bir *garantisi değildir*, çünkü hiç kimse bu tür malların düzenli bir arzını garanti edemez. Bunun yegâne anlamı A'nın; B'nin bu malların arzını bizatihi kendisinden daha iyi tedarik edebileceğine *inanmasıdır*.

[4] Krş.: Mises, *Human Action*, s. 196–99, ve, köleler ve hayvanlar üzerine bir karşılaştırma için, *ibid*., s. 624–30.

dete dayalı davranış durabilir ve *barış* tesis edilebilir (savaşın ortadan kalkması); (*b*) galip gelen mağduru öldürmüş olabilir; bu takdirde ikisi arasında artık kişiler arası davranış olmayacaktır; (*c*) galip gelen kurbanı sadece soyabilir ve izolasyona (veya belki de aralıklarla şiddete dayalı yağmalarla birlikte) geri dönmek için ayrılabilir; veya (*d*) galip gelen şiddet tehdidiyle mağdurun üzerinde sürekli bir hegemonik tiranlık kurabilir.

(*a*) istikametinde, şiddete dayalı davranışın, başarısız ve hatalı olduğu ortaya çıkmıştır; (*b*)'de artık kişiler arası davranışlar olmaz; (*c*)'de yağma ile izolasyon arasında bir münavebe vardır; (*d*)'de ise sürekli bir hegemonik bağ tesis edilmektedir.

Bu sonuçlardan sadece (*d*)'de sürekli tarzda bir kişiler arası ilişki biçimi tesis edilmiştir. Bu ilişkiler, aşağıdaki mecburi "mübadele"leri içermekte olup, zorunludurlar: köleler gıda ve diğer tedarikler karşılığında üretim faktörleri olarak değerlendirilirler; efendiler, üretim faktörlerini, tedarikleri arz etme karşılığında elde ederler. Kişiler arası mübadelelerin herhangi bir sürekli biçimi *toplum* olarak isimlendirilir ve bir toplumun sadece (*d*) durumunda tesis edilmiş olduğu açıktır.[5] Crusoe'un Jackson'ı köleleştirmesi örneğinde, tesis edilen toplum tamamen hegemonik bir topluındur.

O zaman, "toplum" sözcüğü insanlar arasında bir kişiler arası mübadeleler tarzını göstermektedir. "Toplum"u, kendine ait bir tür bağımsız güce sahip bir "gerçek (real)" olarak ele almanın saçma olduğu açıktır. Toplum için, onu oluşturan bireylerden başka bir gerçek yoktur ve onun davranışları, tesis edilecek sosyal yapı türünü belirler.

Birinci bölümde bütün davranışların bir mübadele olduğunu görmüştük, ve şimdi mübadeleleri iki kategoriye ayırabiliriz. Biri *otistik/içe kapalı mübadele*dir. Otistik mübadele bir şahıslar arası hizmet mübadelesi biçimi gerektirmeyen herhangi bir mübadeleden oluşur. Böylece, izole olmuş Crusoe'un bütün mübadeleleri otistiktir. Öte yandan, kölelik durumu pekâlâ *kişiler arası bir mübadeleyi* içerir ve burada her bir kişi, ötekinden başka mallar elde etmek için bazı mallardan vazgeçer. Bununla birlikte, bu tarz mecburi mübadelede sadece emreden kişi mübadeleden yarar sağlar, çünkü onu, kendi hür tercihiyle yapan yegâne kişi odur. O, bağımlıyı mübadeleye sevk etme amacıyla, zor/şiddet tehdidi uygulamak zorunda olduğu için, birincinin bu mübadeleyle kayba uğradığı açıktır. Efendi, bağımlıyı, birincinin pahasına, ken-

[5] Tabiî, bu noktada, bir toplumun kurulup kurulmaması ya da böyle bir toplumun iyi, kötü ya da kayıtsız bir gelişme olup olmadığıyla ilgili bir değerlendirme yoktur.

di kârı için bir üretim faktörü olarak kullanır, ve bu hegemonik ilişkiye *sömürü* denebilir. Hegemonik mübadele altında emreden, bağımlı olanı emredenin yararına sömürür.[6]

2. Kişiler arası Davranış Türleri: Gönüllü Mübadele ve Sözleşmeci Toplum[7]

Bu noktadan hareketle, tamamen gönüllü davranışa dayalı, tepeden tırnağa şiddet ya da şiddet tehdidiyle *engellenmemiş* bir toplumun işleyişine dair bir analiz geliştireceğiz. Tamamen gönüllü nitelikteki kişiler arası davranışları inceleyeceğiz, ve hegemonik ilişkilere değinmeyeceğiz. Ardından, *engellenmemiş piyasa*nın kanunlarını açıkladıktan sonra, hegemonik ilişkilerin - şiddet ya da şiddet tehdidine dayalı davranışların- doğasını ve sonuçlarını ele alacağız. Gönüllü davranışlara zorla müdahalenin çeşitli etkilerine değineceğiz ve pür kölelik ya da bağımlılıktan ibaret toplam bir hegemonya rejimine yönelik yaklaşımların sonuçlarını değerlendireceğiz. Şu an için, tartışmamızı, insanın insana karşı şiddet/zor kullanmasıyla engellenmemiş davranışların analizine hasredeceğiz.

Gönüllü karşılıklı davranışların/etkileşimin ana biçimi kişiler arası gönüllü mübadeledir. A B'ye, B'nin A'ya verdiği bir mal karşılığında mal vermektedir. Bu mübadelenin özü, *her iki insanın da, mübadeleyi, ondan yarar sağlamayı beklediği için yapmasıdır; başka türlü onlar mübadele için anlaşmış olmazlardı.* Bir mübadelenin meydana gelmesi için zorunlu bir koşul *iki malın, mübadelenin iki tarafının da kişisel değer ölçeklerinde ters yönde değerlendirmelere sahip olmasıdır.* Böylece, A ve B'nin mübadelede bulunan iki kişi olduğunu ve A'nın B'ye, Y malı karşılığında X malını verdiğini varsayalım. Bu mübadelenin meydana gelebilmesi için, mübadelenin yapılmasından önce onların değer ölçekleri aşağıdaki hale gelmiş olmalıdır:

A	B
1-(Y Malı)	1-(X Malı)
2-X Malı	Y-Malı

[6] Bu sisteme bazen "mecburi işbirliği" denmiştir, ancak biz, "işbirliği" sözcüğünü ihtiyari seçimlerin neticeleriyle sınırlamayı tercih ediyoruz.

[7] Bir mübadele analizi için, *bkz.* Menger, *Principles of Economics*, s. 175–90. Fevkalâde bir mübadele tartışması için *bkz.* Frédéric Bastiat, *Harmonies of Political Economy* (Santa Ana, California: The Register Publishing Co., 1944), I, s. 96–130.

(Malın etrafındaki parantezler, o malın ilgili tarafın stokunda bulunmadığını göstermekte; parantez olmaması ise bulunduğuna işaret etmektedir). A X malına, B ise Y malına sahiptir ve her biri diğerinin malına, kendisininkinden daha yüksek değer biçmektedir. Mübadele gerçekleştikten sonra, hem A hem de B kendi kişisel değer ölçeğinde daha yüksek bir konuma geçmiştir.

Böylece, bir mübadelenin meydana gelme koşulları, malların, iki tarafça ters düzende değerlendirilmesi ve tarafların her birinin diğer şahsın ve onun sahip olduğu malın mevcudiyetini ***bilmesidir***. Öteki şahısların varlıklarından haberdar olmadan, bu varlıkların mübadelesinin gerçekleşmesi mümkün değildir.

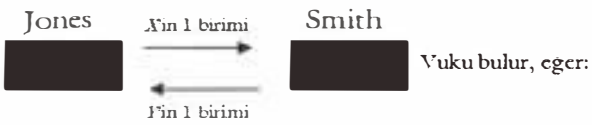
Mübadelesi gerekli olan şeylerin alıcı tarafa faydalı olacak ***mallar*** olduğu açıktır. Bu mallar bugünkü ya da gelecek mallar (ya da gelecek mallara denk olarak görülebilecek türde, gelecek mallara yönelik alacak hakları) olabilir, onlar da sermaye malları ya da tüketim malları, emek ya da doğanın sunduğu faktörler olabilir. Ne olursa olsun, bir mübadelenin hedefleri, insan amaçlarına göre ***kıt olan araçlar*** olmalıdır, çünkü, eğer onlar herkes için yeteri miktarda elde edilebilir olsaydı, insan davranışının hedefleri değil, insan refahının genel koşulları haline gelirlerdi. Eğer bir şey insan refahının genel koşulu olsaydı, onu elde etmek için bir şeyden vazgeçmeye gerek kalmazdı ve o, mübadelenin hedefi haline gelemezdi.

Eğer söz konusu mallar tek birim arzı olan müstesna mallar olursa, o zaman mübadelenin ne vakit yapılacağı ya da yapılmayacağı problemi basit bir soru olur. Eğer A'nın bir vazosu B'nin ise bir daktilosu varsa, ve her biri diğerinin mal varlığından haberdarsa, ve yine A daktiloyu B ise vazoyu daha değerli buluyorsa, o takdirde bir mübadele gerçekleşecektir. Öte yandan, eğer A ya da B'nin ***ikisi*** de sahip olduğu şeyi diğerininkinden daha değerli bulursa, o vakit bir mübadele meydana gelmeyecektir. Benzer şekilde, bir mübadele, eğer taraflar birbirlerinin bir daktilo ya da vazo sahibi olduğunu bilmiyorlarsa, yine gerçekleşmeyecektir.

Öte yandan, eğer mallar homojen birimlerin ***arzları*** halinde elde edilebilir ise, problem daha karmaşık hale gelir. Burada, iki malın mübadelesinin nereye kadar gideceğinin saptanmasında, marjinal fayda kanunu belirleyici faktör haline gelir.[8] Eğer Jones'ın ve Smith'in elinde X ve Y mallarının

[8] Marjinal fayda kanunu, tam olarak, arzın sadece bir birimden ibaret olduğu durumlara da uygulanabilir, ve diyebiliriz ki, yukarıdaki örnekte, mübadele, A için, Y malının

birimlerinden belli miktarlarda varsa, o zaman, Jones'un *X*'in ***bir birimi***ni *Y*'nin ***bir birimi***yle değiştirmesi için aşağıdaki koşulların karşılanmış olması gerekir: Jones için *Y*'nin ilave biriminin marjinal faydası (MU), vazgeçilen *X* biriminin marjinal faydasından daha büyük olmalıdır; ve Smith için *X*'in ilave biriminin marjinal faydası vazgeçilen Y biriminin marjinal faydasından daha büyük olmalıdır. Böylece:



Jones için, *Y*'nin ilavesinin MU'su > *X*'in MU'su ise.
Smith için, *X*'nin ilavesinin MU'su > *Y*'in MU'su ise.

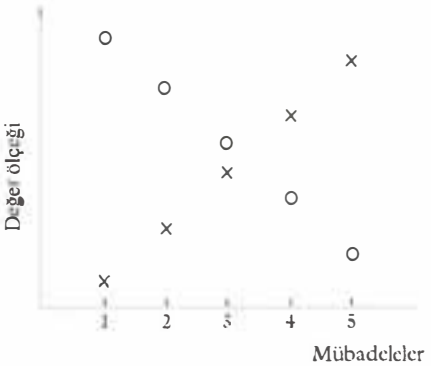
(Tabiî, Jones ve Smith için malların marjinal faydaları karşılaştırılabilir değildir; çünkü onlar ölçülemez, ve iki değer ölçeği bir ölçüye ya da ölçeğe indirgenemez).

Bununla birlikte, Jones, Smith'le *X*'in birimlerini *Y*'nin birimleriyle mübadele etmeyi sürdürdükçe, Jones için *X*'in marjinal faydası marjinal fayda kanunu nedeniyle artar. Dahası, yine bu kanunun işlemesi nedeniyle, *Y*'nin ilave biriminin marjinal faydası, Jones'un *Y* stoku artarken, azalmaya devam eder. Bu yüzden *X*'in *Y* ile her ilave mübadelesinde, Jones, eninde sonunda, *X*'in marjinal faydasının *Y*'nin ilave biriminin marjinal faydasından daha büyük olacağı bir noktaya varacak ve dolayısıyla artık daha fazla mübadele yapmayacaktır. Ayrıca, Smith de benzer bir konumdadır. O, *Y*'yi *X*'le mübadeleye devam ederken, marjinal fayda kanununun işlemesi nedeniyle, kendisi için *Y*'nin marjinal faydası artar ve *X*'in ilave biriminin marjinal faydası azalır. O da nihayetinde, ilave bir mübadelenin, kendi değer ölçeğindeki konumunu yükseltmekten ziyade daha da düşüreceği bir noktaya varacak ve dolayısıyla ilave mübadele yapmaya son verecektir. Bir pazarlık iki tarafı gerektirdiği için, Jones ve Smith *X*'in birimlerini *Y*'nin birimleriyle, ***onlardan birinin,*** ilave mübadelenin kazançtan ziyade kayba yol açacağı bir noktaya varmasına ***kadar*** mübadele edecektir.

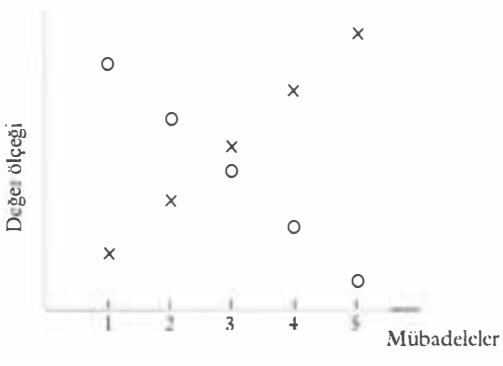
Böylece, varsayalım ki Jones, kendi ***varlıklarının (mallar stoku)*** beş at ve sıfır inekten müteşekkil olduğu bir konumla başlarken, Smith beş inek ve

marjinal faydası *X* malının marjinal faydasından daha büyük olursa gerçekleşecektir, B için ***bunun tersi*** doğrudur.

sıfır attan oluşan bir varlıkla başlar. Bir atla bir ineğin mübadelesinin ne kadar gerçekleşeceği, belki de hiç gerçekleşmeyeceği, iki insanın değer ölçeklerine yansımaktadır. Böylece, Jones'un değer grafiğinin Şekil 5'te gösterildiği gibi olduğunu varsayalım. Yuvarlak noktalar, Jones'un bir atla bir ineği mübadele ederken, her ilave ineğin marjinal faydasının değerini temsil eder. Çarpı işaretleri, Jones mübadele yaparken, vazgeçilen her atın artan marjinal faydasını gösterir. Jones, emvalinin iki at ve üç inekten oluştuğu yerde, yani üçüncü mübadeleden sonra değiş tokuşu durduracaktır; çünkü bundan sonra ilave mübadelede bulunmak kendi durumunu daha kötü hale getirecektir.



Şekil 5: Jones



Şekil 6: Smith

Öte yandan, Smith'in değer grafiğinin Şekil 6'daki gibi olduğunu varsayalım. Yuvarlak noktalar Smith için her ilave atın marjinal faydasını, çarpı işaretleri ise vazgeçilen her ineğin marjinal faydasını temsil eder. Smith iki kez mübadeleden sonra değiş tokuşu kesecek, dolayısıyla Jones de iki mübadele yaptıktan sonra mübadeleyi durdurmak zorunda kalacaktır. Jones'un üç atlık ve iki ineklik bir stoka, Smith'in ise üç ineklik ve iki atlık bir stoka sahip olmasıyla birlikte onlar mübadeleyi sona erdirecektir.

Gelişmiş bir ekonomik sistemde mübadelenin önemini abartmak neredeyse imkânsızdır. Kişiler arası mübadelelerin üretken faaliyetler üzerinde muazzam bir etkisi vardır. Onların varlığı, malların ve malların birimlerinin üretici için sadece *direkt kullanım-değeri*ne değil, aynı zamanda *mübadele-değeri*ne de sahip olduğu anlamına gelir. Diğer bir ifadeyle, mallar, bugün aktör için daha büyük faydalılığa sahip diğer mallarla mübadele edilebilir. Bir insan bir malın bir birimini; mübadelede komuta edebildiği malların, kendisi için, onu direkt kullanımdaki değerinden daha büyük bir

değere sahip olduğu, yani malın mübadele-değerinin direkt kullanım-değerinden büyük olduğu müddetçe mübadele edecektir. Yukarıdaki örnekte, Jones'un mübadele ettiği ilk iki at ile Smith'in feragat ettiği ilk iki ineğin, kendi sahipleri açısından direkt kullanım-değerinden daha büyük bir mübadele-değeri mevcuttu. Öte yandan, o andan itibaren, onların kişisel varlıkları, sahipleri açısından mübadele-değerinden daha büyük bir kullanım-değerine sahip olmuştur.[9]

Mübadelenin varlığı ve imkânları üreticiler açısından, kendilerinden ziyade bir piyasa için üretim yapmanın yolunu açmaktadır. Sırf kendi kullanımı için mallar imal ederek, kendi ürününü izolasyon içinde maksimize etmeye kalkışmak yerine, her birey, malları, onların mübadele-değeri beklentisiyle şimdi üretebilir ve bu malları kendisi için daha değerli olan başka mallarla mübadele edebilir. Bunun, malların faydası açısından yeni bir yol açması nedeniyle, her insanın kendi verimliliğini artırmayı mümkün hale getirdiği açıktır. Dolayısıyla, biz, praxeology vasıtasıyla, sadece kazançların, her katılımcıyı mübadeleye getirebileceğini ve her birinin, bu işlemden yarar sağlaması gerektiğini biliyoruz; başka türlü onlar böyle bir şeyle meşgul olmayacaklardır. Ampirik olarak biz mübadele ekonomisinin, katılımcı herkes için tatminlerde ve verimlilikte muazzam bir artışı mümkün kıldığını biliyoruz.

Böylece, herhangi bir fert, malları, ya kendi direkt kullanımı için ya da arzu ettiği mallar karşılığında başkalarıyla mübadele amacı için üretir. Birinci durumda, ***kişi*** kendi ürününün ***tüketicisi***dir; ikinci durumda ise, ***diğer tüketicilere*** hizmet etme şeklinde üretimde bulunur; yani "bir piyasa için üretim yapar". Her iki durumda da, engellenmemiş "piyasada", üretimin seyrini yönlendirenin tüketiciler olduğu açıktır.

Herhangi bir zamanda, bir mal ya da bir malın bir birimi, onun sahibi için ya direkt-kullanım değerine ya mübadele-değerine ya da ikisinin bir karışımına sahip olabilir; ve bunlardan daha büyük olanı bireyin davranışının belirleyicisidir. Sahibi açısından sadece direkt-kullanım değerine sahip olan mallar, örnekleri izole olmuş bir ekonomide olan mallar; ya da bireysel bir reçete temelinde imal edilen gözlük gibi mallardır. Öte yandan, bu tür gözlüklerin ya da cerrahi araçların üreticileri, bu ürünlerde direkt bir kullanım-değeri değil, fakat sadece mübadele-değeri bulurlar. Yukarıda geçen mübadele örneğinde olduğu gibi, birçok mal, sahipleri açısından

[9] Kulanım-değeri ve mübadele-değeri hakkında *bkz.* Menger, *Principles of Economics*, s. 226–35.

hem direkt hem de mübadele-değerine sahiptir. İkinci mallar için, değişen koşullar, aktörün değerler hiyerarşisinde direkt kullanım-değerinin mübadele değerinin yerini almasına yol açabilir; ***veya bunun tersi***. Böylece, bir şarap stoku olan bir kişi şarap zevkini kaybederse, şarabın kendisi için önceden taşıdığı daha büyük kullanım-değeri değişecek ve şarabın mübadele-değeri, şimdi neredeyse sıfıra inmiş olan kullanım-değerinin önüne geçecektir. Benzer şekilde, yetişkin bir fert çocukken kullanmış olduğu oyuncakları, onların kullanım-değerinin büyük ölçüde azalmış olması nedeniyle mübadele edebilir.

Diğer taraftan, malların mübadele-değeri, sahiplerinin, onları mübadele etmekten ziyade doğrudan doğruya kullanmasına yol açacak şekilde düşebilir. Böylece, bir kadın şapkacısı mübadele amacıyla bir şapka yapabilir, fakat küçük bir kusur, onun beklenen mübadele-değerinin kaybolmasına neden olabilir, dolayısıyla kadın şapkacı, şapkayı bizzat takmaya karar verir.

Direkt kullanım-değeriyle mübadele-değeri arasındaki ilişkide bir değişmeye yol açan en önemli faktörlerden biri elde edilebilir bir arzın birimlerinin miktarında meydana gelen artıştır. Marjinal fayda kanunundan, elde edilebilir bir malın arzındaki bir artışın arzın marjinal faydasını direkt kullanım için azalttığını biliyoruz. Bu yüzden, arzın ne kadar çok birimi elde edilebilir ise, marjinal birimin mübadele-değerinin direkt kullanımdaki değerinden daha büyük olması ve sahibinin de onu mübadele etmesi o kadar muhtemel olacaktır. Jones'un kendi stokunda ne kadar çok atı ve Smith'in kendi stokunda ne kadar çok ineği mevcutsa, onları mübadele etmeye o kadar çok istekleri olacaktır. Tersine, arzdaki bir azalma direkt kullanım-değerinin üstün gelmesi ihtimalini artıracaktır.

Gönüllü kişiler arası mübadeleler ağı bir toplumu biçimlendirir; o aynı zamanda ***piyasa*** olarak bilinen bir karşılıklı ilişkiler yapısına da şekil verir. Sadece piyasa tarafından biçimlendirilmiş olan bir toplum, ***engellenmemiş*** bir ***piyasa***ya, veya ***serbest piyasa***ya, yani zora/şiddete dayalı davranış teşebbüsüne maruz kalmayan bir piyasaya sahiptir. Gönüllü mübadelelere dayalı bir toplum ***sözleşmeci toplum*** olarak adlandırılır. Zor/şiddet kuralına dayalı hegemonik toplumun aksine, sözleşmeci toplum tipi bireyler arasında serbestçe girişilen akde bağlı ilişkilere dayalıdır. Bireylerin mübadele için yaptıkları anlaşmalara ***sözleşmeler*** denir ve gönüllü akde bağlı anlaşmalara dayalı bir toplum sözleşmeci bir toplumdur. O, engellenmemiş piyasa toplumudur.

Sözleşmeci bir toplumda, her birey yapmış olduğu mübadele sözleşmesinden yarar sağlar. Her birey yolun her adımında, kendi kararını

vermede hür olan bir aktördür. Böylece, engellenmemiş bir piyasada insanlar arasındaki ilişkiler "simetriktir"; her şahsın kendi mübadele-kararlarını vermede eşit güce sahip olması anlamında bir eşitlik vardır. Bu, gücün asimetrik olduğu hegemonik bir ilişkiyle –ki burada, diktatör adeta süngünün ucunda itaat etme kararı verme dışında, bağımlıları için tüm kararları alır- taban tabana zıtlık gösterir.

Böylece, engellenmemiş bir piyasanın sözleşmeci toplumu için ayırt edici özellikler kişisel sorumluluk, şiddette/zora başvurmama, kendi kararlarını almada tam güce sahip olma (başkasına karşı zor/şiddet kullanma kararı dışında), ve katılımcı tüm bireyler için yarar sağlamadır. Hegemonik bir toplumun ayırt edici özellikleri ise zor/şiddet kuralı, kişinin kendi kararlarını alma yetkisini bir diktatöre bırakması ve efendilerin menfaatleri için bağımlıların sömürülmesidir. Aşağıda görüleceği üzere mevcut toplumlar tamamen hegemonik, tamamen sözleşmeci ya da bu ikisinin farklı derecelerde karışımından ibaret olabilir; ve bu çeşitli "karma ekonomiler" ile tamamen hegemonik toplumların doğası ve sonuçları analiz edilecektir.

Mübadele sürecini daha detaylı incelemeden önce, bir şahsın bir şeyi mübadele etmesi için, öncelikle onu elinde bulundurması, veya ona *sahip* olması gerektiği hatırlanmalıdır. O, Y malının *sahipliğini* elde etmek için X malının *sahipliğ*inden vazgeçer. Bir ya da daha fazla kişinin yedindeki sahiplik, sahip olunan malların kişiye özgü kontrolü ve kullanımı anlamına gelir; ve sahip olunan bu mallar ***mülk*** olarak tanımlanır. Şiddetten uzak olma hiç kimsenin bir başkasının mülkünü şiddet ya da şiddet tehdidi yoluyla ele geçirememesi ve her şahsın mülkünün, böyle bir saldırıdan güvende, veya "emin" olması manasına gelir.

Hangi mallar mülk haline gelir? Besbelli ki, sadece *kıt araçlar* mülk olur. Genel refah koşulları, herkes için bol olması nedeniyle, herhangi bir davranışın hedefleri değildirler ve dolayısıyla onlara sahip olunması ya da onların mülk haline getirilmesi mümkün değildir. Serbest piyasada, birinin havaya "sahip olduğunu" söylemesi anlamsızdır. Sadece eğer bir mal kıt olursa, birisi açısından, onu, kendi kullanımı için elde etmesi, veya ona sahip olunması gerekli olur. Bir insanın havanın sahipliğini üstlenebilmesinin tek yolu bu isteği yerine getirme amacıyla şiddet kullanmaktır. Böyle bir davranış, engellenmemiş piyasada meydana gelemez.

Serbest, engellenmemiş bir piyasada, insan kıt malların mülkünü aşağıdaki yollarla elde edebilir: (1) öncelikle, *her insan kendi varlığının/nefsinin*, kendi iradesinin ve davranışlarının ve kendi emeğini hangi tarzda kullana-

cağının *mülkiyetine sahiptir.* (2) O, kıt doğa-vergisi faktörleri ya o ana kadar kullanılmamış faktörleri kendi kullanımı için mülk edinerek ya da onları başka birisinden bir hediye olarak almak suretiyle temin eder; son tahlilde, onlar o ana kadar kullanılmamış faktörler olarak mülk edinilmiş olmalıdır.[10] (3) O, sermaye mallarını ya da tüketim mallarını, ya onları üretmek için, kendi emeğini doğa-vergisi faktörlerle birleştirmek ya da onları başka birisinden bir armağan olarak almak suretiyle elde eder. Önceki örnekte olduğu gibi, armağanlar, haddi zatında eninde sonunda bir aktörün kendi emeğini kullanmasıyla birlikte gerçekleştirdiği mal üretiminden ibaret olmalıdır. Açıkçası, doğa-vergisi faktörler, sermaye malları ve *dayanıklı* tüketim mallarının armağanlar vasıtasıyla miras alınmış olması muhtemel olacaktır, çünkü dayanıklı olmayan tüketim malları muhtemelen hızla tüketilecektir. (4) O, herhangi bir faktör türünü (emek hizmeti, doğa-vergisi faktörler, sermaye malı, tüketim malı) diğer bir faktör türüyle *mübadele* edebilir. Açıktır ki bir mülk kaynağı olarak hediyeler ve mübadeleler, eninde sonunda, serbest bir ekonomik sistemde mülk edinmenin nihai kaynakları olarak, *öz-mülkiyet, kullanılmamış doğa-vergisi faktörlerin mülk edinilmesi,* ve *sermaye ve tüketim malları üretimi*nden ibaret olmalıdır. Malların hediye edilmesi ya da mübadele edilmesi için, onların, öncelikle bireysel aktörler tarafından bu yollardan biriyle elde edilmiş olması gerekir. Dolayısıyla olayların mantıksal seyri şöyle olur: Bir insan kendinin sahibidir; kullanılmamış doğa-vergisi faktörleri kendi sahipliği için temellük eder; bu faktörleri sahibi haline geleceği sermaye malları ve tüketim malları üretmek için kullanır; tüketim mallarını tüketip bitirir ve/veya onları ve sermaye mallarını başkalarına armağan olarak verir; bu mallardan bazılarını/bir kısmını, başkaları tarafından aynı şekilde sahiplenilmiş olan diğer mallarla mübadele eder.[11,12] Bunlar, serbest piyasada

[10] Analitik olarak, bir faktörü birinden bir hediye olarak almak, sadece problemi daha geri bir aşamaya götürür. Crusoe'un adada kullanılmamış toprağı mülk edinmesi gibi, bir noktada, aktörün, onu kullanılmamış faktörler aleminden mülk edinmiş olması gerekir.

[11] Öz-mülkiyet ve mülkün edinilmesi hakkında, John Locke'un klasik tartışması olan, "An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise", Ernest Barker, ed., *Social Contract* (London: Oxford University Press, 1948), içinde, s. 15–30, ile karşılaştırın.

[12] Öz-mülkiyet problemi *çocuklar* sorunu nedeniyle karmaşık hale gelmektedir. Çocuklar, kendi kendinin sahipleri (self-owners) olarak kabul edilemezler, çünkü onlar, henüz kendi davranışlarını yönlendirmek için gerekli olan akıl gücüne sahip değildirler. Bu nedenle çocukların, kendi kendilerinin sahipleri olacak yaşa gelinceye kadar ebeveynlerinin hegemonik otoritesi altında olması, tam serbest bir piyasa varsayımımıza aykırı değildir. Çocuklar kişisel mülkiyet yeteneğinde olmadıkları için, onlar üzerindeki otorite bazı birey-

elde edilen malları temin etme metotlarıdır ve onlar, başkalarının mülkünü şiddetle ya da başka *istilacı* mülk edinme yöntemiyle ele geçirme dışında her şeyi ihtiva eder.[13]

Serbest piyasada mülk olarak sahiplenilmesi söz konusu olmayan genel refah koşullarının aksine, üretimde kıt malların kullanımı, daima ***birinin kontrolü*** altında bulunmalı, ve dolayısıyla daima ***mülk*** olmalıdır. Serbest piyasada, bu mallara, ya onları üretmiş ve ilk defa kullanmış olanlar tarafından sahip olunacak ya da onlar armağan olarak elde edilecektir. Benzer şekilde, bir zor/şiddet ve hegemonik ilişkiler sistemi altında, birisi ya da bazı insanlar, bu mallara ait operasyonları yönetmeli ve denetlemelidir. Bu fonksiyonları fiilen kim icra ederse, sahipliğin yasal tanımına bakılmaksızın, bu mallar mülk olarak o kimseye ait olur. Bu durum, maddi mallara olduğu kadar şahıslara ve onların hizmetlerine de uygulanır. Serbest piyasada, her insan, kendinin tam sahibidir; halbuki tamamen hegemonik bağlara dayalı bir sistem altında, kişi, sahibin otoritesine karşı isyan etmeme kararı dışında, başkalarının sahipliğine tâbidir. Böylece, şiddete/zora dayalı ya da hegemonik rejimler, insan davranışının temellerinden doğan mülkiyeti kaldıramaz ve ***yok edemez***; fakat sadece, onu bir kişi ya da kişiler grubundan (üreticiler ya da doğal olarak kendine sahip olanlar), başka bir kişi ya da kişiler grubuna transfer edebilir.

Şimdi aşağıdaki tabloda insan davranışının çeşitli türlerini kısaca özetleyebiliriz:

İnsan Davranışı

I. İzolasyon (Otistik Mübadele)

II. Kişiler arası Davranış

A. Saldırgan/İstilacı (invasive) Davranış

1. Savaş

---

lere bırakılacaktır; bu, engellenmemiş bir piyasada, onların *üreticileri* olan ebeveynlere ait olacaktır. Öte yandan bu özel durumda ebeveynlerin mülkiyeti bir istisna teşkil etmemektedir; ebeveynler, çocuklara istedikleri zaman fenalık edemezler. Çocuklar, doğduktan sonra çok süre geçmeden, insan olarak akıl yürütmenin güçlerini edinmeye ve tam kendi-sahipleri (self-owners) olmanın potansiyel gelişimini göstermeye başlarlar. Dolayısıyla serbest piyasada çocuk şiddete dayalı faaliyetlerden, bir yetişkinle aynı şekilde korunacaktır. Çocuklar hakkında bkz. *ibid.*, s. 3-38.

[13] Serbest bir piyasada istilacı ve istilacı olmayan davranışlar hakkında daha geniş bilgi için bkz. aşağıda 13. alt bölüm.

2. Cinayet, taarruz/hücum

3. Soygun

4. Kölelik

B. Saldırgan/İstilacı Olmayan Davranış

1. Armağanlar

2. Gönüllü Mübadele

Bu ve sonraki bölümler, özellikle kişiler arası gönüllü mübadelenin oluşturduğu saldırgan/istilacı olmayan bir toplumun analizine ayrılacaktır.

3. Mübadele ve İş Bölümü

Kişiler arası mübadelenin meydana gelmesi için mevcut olması gereken koşulları (zıt değerlendirmeler gibi) tanımlarken, üstü kapalı olarak sadece ***iki farklı malın*** mübadele edilmesi gerektiğini varsaydık. Eğer Crusoe adadaki köşesinde sadece meyve üretseydi ve Jackson da kendi köşesinde sadece aynı tür meyveyi üretseydi, o zaman onlar arasında mübadele için herhangi bir zemin ortaya çıkmayacaktı. Eğer Jackson 200 meyve Crusoe ise 150 meyve üretseydi, onlar arasında herhangi bir meyve mübadelesinin yapılacağını düşünmek saçma olurdu.[14] Yumuşak meyve açısından ortaya çıkması muhtemel tek ihtiyari kişiler arası davranış, birinden diğerine bir hediye verilmesi olacaktır.

Eğer mübadelede bulunanlar iki farklı malı mübadele etmek zorundaysa, bu, her bir tarafın kendi ihtiyaçlarına nispetle farklı bir mal varlıkları oranına sahip olmaları gerektiğini gösterir. Bir tarafın diğer tarafın ürettiklerinden farklı olan malların tedarikinde nispeten ***uzmanlaşmış*** olması gerekir. Her birey tarafından bu uzmanlaşma üç farklı nedenden biri ya da onların bir çeşit bileşimi nedeniyle ortaya çıkmış olabilir: *(a)* doğa-vergisi faktörlerin uygunluğundaki ve verimindeki farklılıklar; *(b)* veri sermaye ve dayanıklı tüketim mallarındaki farklılıklar *(c)* yetenekteki ve farklı tür emeğin cazibesindeki farklılıklar.[15] Bu faktörler, malların potansiyel mübadele-değeri ve kullanım-değeriyle birlikte, aktörün peşinden gideceği üretim hattını belirleyecektir. Eğer üretim, mübadeleye doğru yönlendirilirse, o zaman mübadele-değeri aktörün kararın-

[14] Crusoe ve Jackson'ın karşılıklı eğlence amacıyla kendi aralarında 50 meyve alışverişinde bulunmaları mümkündür. Yine de, bu, gerçek bir mübadele olmayacaktır, fakat eğlenceli bir tüketim malına –bir oyun ya da eğlenceye- ortaklaşa katılım olacaktır.

[15] Esasen (*b*) sınıfı, (*a*) ve (*c*) sınıflarındaki farklılıklara ayrılabilir ki bu, onların üretilmesinin nedenini izah eder.

da temel bir rol oynayacaktır. Böylece, Crusoe adanın kendi tarafında bol miktarda ürün bulmuş olabilir. Bu kaynaklar; onun daha büyük çiftçilik yeteneğiyle ve tarımdan hoşlanmasından dolayı bu mesleğin kendisi için daha az yararsız olmasıyla birleşerek, onun çiftçiliği kabul etmesine neden olabilir, buna karşılık Jackson'ın, avcılıkta daha fazla mahir olması ve çevresinde av için daha bol kaynak bulunması, onu avcılıkta ve tuzak kurmada uzmanlaşmak için uyarabilir. Mübadele, her iki taraf için de üretken bir süreç olarak üretimde uzmanlaşmayı, veya *iş bölümü*nü gerektirir.

İş bölümünün bir toplumun içinde nereye kadar gideceği bu ürünlerin *piyasasının büyüklüğüne* bağlıdır. İkincisi üreticinin kendi malları için elde edebileceği mübadele-değerini belirler. Böylece, eğer Jackson Crusoe'un tahılı ve meyveleri karşılığında, avcılıkla elde ettiği ürünlerinin bir bölümünü mübadele edebileceğini biliyorsa, pekâlâ bütün emeğini avcılığa sarf edebilir. O zaman Crusoe kendini çiftçiliğe adarken, Jackson tüm çalışma vaktini avcılığa tahsis edebilecek; ve onların "fazla" stokları önceki bölümde analiz edilen sınırlara kadar mübadele edilecektir. Öte yandan, örneğin, Crusoe eti az kullanıyorsa, Jackson çok fazla et mübadele edemeyecek, ve kendi hububat ve meyvelerinin yanı sıra et de üreterek, çok daha fazla doğrudan doğruya kendi kendine yeterli olmak zorunda kalacaktır.

Açıktır ki, praxeologic olarak, mübadele ve iş bölümü gibi açık/kesin bir gerçek, onun, ilgili herkes için izole olmuş, otistik emekten daha üretken olması gerektiği anlamına gelir. Bununla birlikte, tek başına iktisadi analiz, bize iş bölümünün toplum için getirdiği muazzam verimlilik artışına dair bilgiyi tam olarak anlatmaz. Bu, daha ileri bir ampirik sezgiye, yani, insanda ve onun etrafındaki dünyada mevcut olan muazzam *çeşitliliğe* dayalıdır. Doğadaki türlerin ve nesnelerin temel birliği üzerine yerleşik, büyük bir çeşitliliğin var olduğu bir gerçektir. Özellikle daha önce zikredilmiş olup, uzmanlaşmanın yükselmesine imkân veren faktörlerde (insan oğlunun zevklerinde, kabiliyet ve yeteneklerinde ve doğal kaynakların türlerinde ve mevkilerinde) çeşitlilik bulunmaktadır. Profesör von Mises'in deyimiyle:

> En doğrusu bu iki hakikati de tek ve aynı gerçek gibi, yani evreni bir sonsuz türler kompleksi haline getiren doğanın çeşitliliği gibi görmektir. Eğer yerin yüzeyi, fiziki üretim koşullarının her noktada aynı olduğu bir tarz gösterseydi ve eğer insan ... diğer bütün insanlarla aynı olsaydı... iş

bölümü, insanın davranışta bulunması için herhangi bir avantaj sağlamayacaktı.[16]

Açıktır ki, mübadele koşulları ve dolayısıyla iştirak edenler için verimlilik artışı *her bir tarafın, mübadele edilen mallardan birinde verimlilik açısından üstünlüğe sahip olduğu yerde* vuku bulacaktır ki, bu üstünlük ya daha iyi doğa-vergisi faktörlerden ya da üreticinin kabiliyetinden kaynaklanabilir. Eğer bireyler kendi ihtiyaçlarını izolasyon içinde karşılama girişimlerinden vazgeçerlerse, ve eğer her bir birey çalışma vaktini, üstün olduğu uzmanlık alanına sarf ederse, ürünlerin her biri için toplam verimliliğinin artacağı açıktır. Eğer Crusoe, birim zaman başına daha fazla meyve üretebiliyorsa ve Jackson daha fazla av hayvanı öldürebiliyorsa, o zaman Crusoe'un kendini tamamen meyve üretimine, Jackson'ın da avcılığa hasretmesi halinde her iki alanda da verimliliğin artacağı aşikardır. Bundan sonra onlar, bir miktar meyve ile bir miktar av ürününü mübadele edebilirler. Buna ilaveten, bir üretim hattında tam zaman-uzmanlaşma muhtemelen her kişinin o hattaki verimliliğini geliştirecek ve her birinin nispi üstünlüğünü güçlendirecektir.

Bir bireyin bütün üretim alanlarında diğerine üstün olması ile ortaya çıkan durum daha karmaşıktır. Örneğin, Crusoe'un Jackson'a hem meyve üretiminde hem de av mahsulü üretiminde üstün olduğunu varsayalım. Bu durumda mübadele için herhangi bir olanak var mıdır? Yüzeysel bakıldığında, bu soruya olumsuz cevapla, her ikisinin de izolasyona devam edeceği söylenebilir. Gerçekte ise, Crusoe'un, üretiminde en fazla *nispi* üstünlüğe sahip olduğu hatta uzmanlaşıp, elde ettiği ürünü Jackson'ın uzmanlaştığı ürünle mübadele etmesi mümkündür. Düşük üreticinin, üstün olanın ürettiği mamullerden bazılarını elde ederek yarar sağladığı açıktır. Bununla birlikte, üstün olan da kendisini kendi verimlilik üstünlüğünün en büyük olduğu ürüne hasretmede serbest kalmaktan dolayı yarar sağlar. Böylece, Crusoe'un meyve üretiminde büyük, av mahsulünde daha düşük bir üstünlüğü varsa, tüm çalışma zamanını meyve üretimine ayırması kendisine yine yarar sağlayacak ve ardından bir miktar meyveyi Jackson'ın av ürünleri mukabilinde mübadele edecektir. Profesör Boulding'in zikrettiği örnekte:

> Mükemmel bir bahçıvan olan bir doktor, bir bahçıvan olarak kendisinden daha düşük olan bir kimseyi ücretle istihdam etmeyi pekâlâ

[16] Mises, *Human Action*, s. 157 ff. Çeşitliliğin (variation) yaygınlığı hakkında keza, krş.: F. A. Harper, *Liberty, A Path to Its Recovery* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1949), s. 65–77, 139–41.

tercih edebilir, çünkü o, böylelikle kendi tıbbi uygulamalarına daha fazla zaman ayırabilir.[17]

Bu önemli ilke, yani bir tarafın her iki üretim hattında üstün olsa bile mübadelenin yararlı bir şekilde gerçekleşebileceği ilkesi ***birlik*** (assocation) ***kanunu***, ***karşılaştırmalı maliyetler kanunu***, veya ***karşılaştırmalı üstünlükler kanunu*** olarak bilinir.

Uzmanlaşma için olanaklar sunan yaygın çeşitlilikle birlikte, ve bir tarafın her iki işte üstün olması halinde bile ortaya çıkan uygun mübadele koşulları, hem geniş iş bölümü hem de piyasanın büyümesi açısından bol miktarda büyük fırsatlar yaratmaktadır. Giderek daha çok insan mübadele ağında bir araya gelirken, ürünlerin her birinin piyasası daha "geniş" hale gelecek ve üreticilerin kararlarında, direkt-kullanım değeriyle karşılaştırıldığında, mübadele-değeri daha fazla baskın konum kazanacaktır. Böylece, ıssız bir adada beş insanın olduğunu ve her birinin karşılaştırmalı ya da mutlak üstünlüğe sahip oldukları bir üretim hattında uzmanlaştıklarını varsayalım. Diyelim ki onlardan her biri aşağıdaki ürünler üzerinde yoğunlaşırlar:

A ..... Meyve

B..... Av

C..... Balık

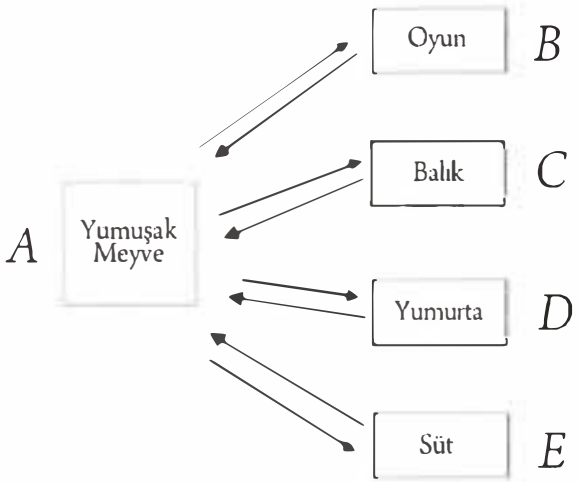
D..... Yumurta

E..... Süt

Piyasa sürecine daha fazla insanın iştirakiyle birlikte, her aktör için mübadele fırsatları şimdi büyük ölçüde artmaktadır. Bu, belirli her mübadele davranışının sadece iki insan arasında vuku bulması ve iki malı ihtiva etmesi halinde bile doğrudur. Böylece, Şekil 7'de gösterildiği gibi, aşağıdaki mübadele ağı meydana gelebilir: Mübadele-değeri şimdi üreticilerin kararlarında çok daha baskın bir yer tutar. Crusoe (eğer A Crusoe ise), şimdi meyvede uzmanlaşmış ise, artık sadece onları Jackson'ın kabul etmesine bel bağlamak zorunda olmadığını, fakat diğer birkaç insanın ürünleriyle de mübadele edilebileceğini bilmektedir. Jackson'ın meyve için ani bir zevk kaybına uğraması Crusoe'u yoksullaştırmayacak ve daha önce karşılaştığı

[17] Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (1. baskı.; New York: Harper & Bros., 1941), s. 30; yine *ibid*., s. 22–32.

gibi, diğer tüm gereksinimlerinden de mahrum kalmayacaktır. Dahası, meyveler şimdi Crusoe'a, her biri öncesine göre daha bol miktarda olan ve bazıları ise daha önce mümkün değil iken şimdi elde edilebilir olan, daha geniş bir ürün çeşidi getirecektir. Daha büyük verimlilik, daha geniş piyasa ve mübadele-değerine verilen önem, piyasada tüm katılımcılar için sağlanmış olur.



Bu grafik, *A'nın mübadelelerinin* yapısını gösterir. O, diğer aktörlerin her biriyle mübadele yapmakla iştigal etmektedir. Diğer aktörlerin her biri için bu yapı benzer olacaktır.

Şekil 7: A'nın Mübadelelerinin Yapısı

İndirekt mübadeleyle ilgili müteakip alt bölümlerde daha ayrıntılı açıklanacağı gibi, sözleşmeci piyasa toplumunun, gerçek bir *birlikte-işleyen toplum* olduğu açıktır. Her birey en uygun görevde uzmanlaşır ve herkes kendi muhataplarına, mübadelede kendine hizmet (edilmesi) için hizmet eder. Her insan, mübadele için üretim yapmak suretiyle, baskı olmaksızın ve gönüllü olarak kendi akranlarıyla birlikte işler. Bir kişinin ya da bir grup insanın diğerlerini sömürdüğü hegemonik toplum biçiminin aksine, sözleşmeci bir toplum, herkesi, piyasada kendi çıkarı, ve bunun sonucunda da başkalarının çıkarı için hareket etmede serbest bırakır. Bu praxeological gerçeğin ilginç bir yönü, başkalarına yönelik bu çıkarın, mübadeleye katılanların *güdülerinden* bağımsız olarak ortaya çıkmasıdır. Böylece, Jackson avcılıkta uzmanlaşabilir ve av mamulünü, muhatabı olan iştirakçilere karşı ilgisiz olsa ve hatta onlara nefret beslese bile, diğer ürünlerle mübadele edebilir. Fakat Crusoe'un güdüleri ne olursa olsun, diğer katılımcılar onun faaliyetlerinden, dolaylı fakat kendi menfaatinin zorunlu sonucu olarak yarar sağlarlar. Bu neredeyse olağanüstü bir süreçtir ve onun vasıtasıyla kendi menfaati peşinde koşan bir insan başkalarına

da yarar sağlar ki bu, Adam Smith'in adeta "görünmez bir el"in tüm bu olup bitenleri yönlendirdiğini haykırmasına neden olmuştur.[18]

Böylece, toplumun kökenlerini açıklarken, bireyler arasındaki mistik bir duygu birliğine (communion) ya da "ait olma hissi"ne başvurmaya gerek yoktur. Bireyler, aklın kullanımı vasıtasıyla, iş bölümünün getirdiği daha yüksek verimlilikten kaynaklanan mübadele avantajlarını idrak ederler ve onlar, bu avantajlı istikametin peşinden giderler. Aslında, arkadaşlık ve paylaşma hislerinin nedenden ziyade, (sözleşmeci) sosyal bir işbirliği rejiminin *sonuçları* olması çok daha muhtemeldir. Örneğin, iş bölümü verimli olmasaydı, veya insanlar onun verimliliğini idrak edemeseydi, ne olurdu diye düşünelim. Bu durumda, mübadele için çok az fırsat olurdu ya da hiç olmazdı ve her insan otistik bağımsızlık içinde kendi mallarını sağlamaya çalışırdı. Sonuç kuşkusuz ki kıt malları ele geçirmeye yönelik vahşi bir mücadele olurdu; çünkü, böyle bir dünyada, her insanın faydalı malları elde etmesi diğer bazı insanların kaybı olurdu. Böyle otistik bir dünyaya, şiddet ve sürekli savaşın kuvvetli biçimde damgasını vurması neredeyse kaçınılmaz olurdu. Her insan kendi muhataplarından, ancak onların zararı pahasına kazanç elde edebildiği için, şiddet yaygın olurdu ve karşılıklı düşmanlık hislerinin egemen olması kuvvetle muhtemel hale gelirdi. Hayvanların kemikler için kavga etmesinde olduğu gibi, böyle bir savaşçı dünya, sadece, insanla insan arasında kin ve düşmanlığa yol açardı. Yaşam "hayatta kalmak için verilen amansız bir mücadeleye" dönüşürdü. Öte yandan, karşılıklı çıkar sağlayan mübadeleler vasıtasıyla kurulan gönüllü bir sosyal işbirliği dünyasında, ki burada bir insanın kazancı diğer bir insanın *kazancı*dır, sosyal sempati ve beşeri dostluğun gelişmesi için büyük bir alan yaratılmış olacağı açıktır. İnsanlar arasında arkadaşlık hisleri için uygun koşulları yaratan şey, barışçı ve birlikte-işleyen bir toplumdur.

Mübadeleyle elde edilen karşılıklı yararlar, muhtemel *saldırganlar* (başkalarına karşı zora/şiddete dayalı faaliyetin başlatıcıları) için, saldırganlıklarından vazgeçme ve muhataplarıyla barışçıl biçimde işbirliği yapma konusunda (yukarıda Crusoe örneğinde olduğu gibi) temel bir müşevvik sağlar. Bu takdirde

[18] Adam Smith'i eleştirenler ve onu, Tanrının ya da Doğanın piyasa sürecini tüm katılımcıların çıkarı için "görünmez bir el" tarafından yönettiğini "varsaymakla" suçlayan diğer iktisatçılar, tamamen yanlış bir değerlendirme yapmaktadırlar. Piyasanın, kendisine katılan her bireyin refahını sağlıyor olması, analizin, üzerine dayandırıldığı bir varsayım değil, bilimsel analize dayalı bir *sonuç*tur. "Görünmez el" sadece bu sürecin ve onun sonuçlarının yorumlanmasında kullanılan bir mecazdı. Krş.: William D. Grampp, "Adam Smith and the Economic Man," *Journal of Political Economy*, August, 1948, s. 315–36, özellikle s. 319–20.

bireyler uzmanlaşmayla ve mübadeleyle meşgul olmanın avantajlarının savaşın getirebileceği avantajlardan daha ağır bastığına karar verirler.

İş bölümü tarafından biçimlendirilen piyasa toplumunun diğer bir özelliği onun performansıdır. İnsanların ihtiyaçları her bir zaman döneminde yenilenmektedir ve bu nedenle onlar, kendileri için her bir dönemde yeni bir mal arzı elde etmeye uğraşmalıdır. Crusoe düzenli bir av arzı oranına, Jackson ise kesintisiz bir meyve arzına vs. sahip olmak isteyecektir. Bu nedenle, iş bölümünün biçimlendirdiği sosyal ilişkiler, bireyler farklı görevlerde uzmanlaştıkça ve bu alanlarda üretim yapmaya devam ettikçe, sürekli olma eğilimi kazanır.

İş bölümünü gerektir*meyen* daha az önemli bir mübadele türü vardır. Bu, belli vazifeler için *aynı emek türlerinin* bir mübadelesidir. Böylece, varsayalım ki Crusoe, Jackson ve Smith kendi ağaçlık alanlarını temizlemeye uğraşmaktadır. Onlardan her biri sadece kendi alanının temizlenmesi işiyle meşgul olursa, bu uzun bir zaman dönemi alacaktır. Bununla birlikte, eğer her biri diğer arkadaşının kütüklerini taşımak için bir süreliğine ortak bir çaba sarf ederse, kütük taşıma faaliyetlerinin verimliliği büyük ölçüde artmış olacak ve böylece hepsi de bu görevi daha kısa bir zaman diliminde bitirebilecektir. Bu, özellikle, ağır kütüklerin taşınması gibi, bir insanın tek başına kesinlikle başaramayacağı ve onların sadece ortaklaşa davranış üzerinde uzlaşarak yerine getirebileceği faaliyetler için doğrudur. Bu tür durumlarda, her insan (ikincinin kendisi için daha değerli olması nedeniyle) kendi alanında başkalarının emeğini elde etme karşılığında, başka birisinin alanında kendi emeğinden vazgeçmektedir. Böyle bir mübadele, izole bir bireyin mevcut kapasitesini aşan görevleri yerine getirme amacıyla, farklı türlere ayrılan bir iş bölümünden ziyade, aynı tür işgücünün bir *bileşimini* gerektirmektedir. Ancak, bu birlikte-işleyerek "kütük taşıma" tipi sadece spesifik görevlere dayalı geçici birliktelikleri gerektirecektir ve iş bölümü ve uzmanlaşmada olduğu gibi sürekli mübadele bağları ve sosyal ilişkiler kuramayacaktır.[19]

İş bölümünün geniş kapsamı, yukarıdaki örnekte olduğu gibi, tek tek her bireyin belirli bir ürünün tamamını imal ettiği durumlarla sınırlı değildir. İş bölümü, bireylerin, belirli bir tüketim malını üretmek için gerekli olan farklı *üretim aşamalarında* uzmanlaşmalarını da kapsayabilir. Böylece, daha geniş bir piyasaya imkân vermekle birlikte, farklı bireyler farklı aşamalarda, örneğin, önceki bölümde tartışılan jambonlu sandviç üretiminin ihtiva ettiği aşamalarda uzmanlaşırlar. Bazı insanlar ve bazı alanlar demir cevheri üretiminde, bazıları

[19] Bkz. Mises, *Human Action*, s. 157–58.

farklı tip makinelerin üretiminde, bazıları ekmeğin pişirilmesinde, bazıları etin paketlenmesinde, bazıları perakende satışta vs. uzmanlaştıkça genel verimlilik büyük ölçüde artar. Gelişmiş piyasa ekonomilerinin özü, bu tür uzmanlaşmayla beraber vücuda gelen, birlikte-işleyen mübadelenin çerçevesinden oluşur.[20]

4. Mübadelenin Koşulları

Mübadelenin koşulları meselesini analiz etmeden önce, mübadelenin nedenini, yani her bireyin elde ettiği mala vazgeçtiği maldan daha fazla değer vermesini yeniden hatırlamak faydalı olacaktır. Bu gerçek, eğer Crusoe ve Jackson bir ineği 5000 meyve ile mübadele ederse, inekle 5000 meyve arasında bir tür "değer eşitliği" olduğu gibi yanlış düşünceleri elimine etmek için yeterlidir. Değer, bireyin, değerlendirme yapan düşüncelerinde mevcuttur ve bu bireyler mübadeleyi, kesinlikle her ikisi için de inek ve meyve arasında bir değerler *eşitsizliği* olduğu için yaparlar. Crusoe için inek 5000 meyveden daha değerli; Jackson için ise daha az değerlidir. Başka koşullar altında, mübadele yapılması mümkün olmazdı. Dolayısıyla, her mübadele için, bir eşitlikten ziyade, *çift taraflı bir değerler eşitsizliği* vardır ve bu nedenle herhangi bir şekilde "ölçülen" "eşit değerler" diye bir şey mevcut değildir.[21]

Halihazırda mübadelenin meydana gelmesi için hangi şartların bulunması gerektiğini ve özgül koşullara göre mübadelenin hangi boyutta gerçekleşeceğini görmüştük. Burada şu soru ortaya çıkıyor: Mübadelelerin yapıldığı *oranları* belirleyen herhangi bir ilke var mıdır? Crusoe Jackson'la neden bir inek karşılığında 5000 meyve, veya bir inek mukabilinde 2000 meyve oranıyla mübadele yapmaktadır?

Bir ineğin 5000 meyve karşılığında mübadele edildiği hipotetik örneği ele alalım. Bunlar *mübadele oranı*, veya hadleridir (bir inek mukabilinde 5000 meyve). Eğer biz bir malı diğeri cinsinden ifade edersek, o malın *fiyatını* elde ederiz. Böylece, *bir malın diğeri açısından fiyatı diğer malın, mübadeledeki birinci malın miktarıyla bölünen miktarıdır*. Eğer iki inek 1000 meyve karşılığında mübadele edilirse, o zaman ineğin meyve cinsinden fiyatı ("ineğin meyve-fiyatı") inek başına 500 meyvedir. Tersine, meyvenin inek cinsinden *fiyatı* ("meyvenin inek-fiyatı") meyve başına 1/500 dür. *Fiyat*, mallardan biri açısından ifade edilen, iki mal arasındaki mübadele oranıdır.

[20] Aşamalarla ilgili böyle bir uzmanlaşma, takip eden bölümlerde tartışılmış olan *indirekt mübadelenin* benimsenmesini gerektirir.

[21] Krş.: Mises, *Human Action*, s. 204–06; ve Menger, *Principles of Economics*, s. 192–94, 305–06.

Mübadele analizinde diğer faydalı kavramlar "satın alma" ve "satma" kavramlarıdır. Böylece, yukarıdaki örnekte, Crusoe'un, mübadelede 1000 meyve *sattığını* ve iki inek *satın aldığını* söyleyebiliriz. Öte yandan Jackson iki inek *satmış* ve 1000 meyve *satın almıştır*. *Satma*, mübadelede vazgeçilen mal, *satın alma* ise elde edilen maldır.

Dikkatimizi yeniden mübadelenin gayesi üzerine yoğunlaştıralım. Birinci bölümden hatırlıyoruz ki, bütün davranışların gayesi ***ruhsal geliri maksimize etmek***tir, ve aktör, bunu yapmak için, davranıştan gelen ruhsal gelirin ruhsal maliyeti aştığını ve böylece ruhsal bir kâr elde ettiğini görmeye çalışır. Bu, kişiler arasındaki mübadele için daha az doğru değildir. Her iki taraf için de böyle bir mübadelenin gayesi, beklenen ruhsal gelir ruhsal maliyeti aştığı müddetçe mübadelede bulunarak, geliri maksimize etmektir. Herhangi bir mübadeleden edinilen ruhsal gelir, mübadelede elde edilen malların değeridir. Bu da alıcı için, malları, kendi stokuna ilave etmenin marjinal faydasına eşittir. Daha karmaşık olan husus, bir mübadelenin ruhsal maliyetleri problemidir. *Ruhsal maliyet,* aktörün mübadele nedeniyle vazgeçtiği her şeyi içerir. Bu da onun kullanmış olduğu kaynaklarla yapmış olabileceği ***sonraki en iyi kullanıma*** eşittir.

Mesela, farz edelim ki, Jackson beş ineğe sahiptir ve bir ineği mübadelede satıp satmayacağını değerlendirmektedir. O, kendi değer ölçeği üzerinde ineğin muhtemel kullanımlarının değer sıralamasını aşağıdaki gibi kararlaştırmıştır:

1. Crusoe'un teklif ettiği 5000 meyve
2. Smith'in teklif ettiği 100 varil balık
3. Jones'un teklif ettiği 4000 meyve
4. İneğin direkt kullanımdaki marjinal faydası

Bu örnekte, ilk üç alternatif ineğin mübadele-değerini dördüncü ise onun kullanım-değerini içermektedir. Jackson elindeki kaynak için en iyi kullanımı Crusoe'la mübadele yaparak gerçekleştirecektir. Crusoe'un 5000 meyvesi, onun mübadeleden elde edeceği ruhsal gelir olacak, 100 varil balığın kaybı ise onun ruhsal maliyetini oluşturacaktır. Yukarıda, mübadelenin meydana gelebilmesi için, elde edilen malların marjinal faydasının vazgeçilen malların marjinal faydasından daha büyük olması gerektiğini görmüştük. Şimdi ise *spesifik* bir mübadelenin vuku bulması için, edinilen malın marjinal faydasının da yine

(başka bir mübadele türünde elde edilebilecek olan) vazgeçilen marjinal faydadan daha büyük olması gerektiğini görüyoruz.

Açıktır ki Jackson her zaman bir mal türünün daha fazla birimlerini içeren bir teklifi, aynı malın daha az birimlerini içeren bir teklife tercih edecektir. Diğer bir ifadeyle, satıcı, daima ***kendi malı için muhtemel en yüksek satış fiyatını*** tercih edecektir. Jackson, Crusoe'un teklif ettiği inek başına 5000 meyvelik fiyatı Jones'un teklif ettiği inek başına 4000 meyvelik fiyata tercih edecektir. Bunun her zaman doğru olmayabileceği ve diğer etmenler tarafından dengelenebileceği iddia edilebilir. Böylece, Jones'dan 4000 meyve beklentisi Crusoe'dan 5000 meyve beklentisinden daha yüksek değerlendirilebilir; eğer: (*a*) ikincisi için, daha uzun bir mesafede teslimattan doğan emek ve zaman vs. sarfının ruhsal yararsızlığı, daha yüksek meyve fiyatına rağmen, Crusoe açısından satış olanağını daha az cazip hale getirirse, (*b*) Crusoe için dostluğa ya da Jones için düşmanlığa dayalı özel hisler, Jackson'ın değer ölçeği üzerinde faydaların değişmesine yol açarsa. Bununla birlikte, daha ileri bir analiz üzerinde, bunlar, kesinlikle bozucu faktörlere dönüşmezler. Aktörün kendi malı için, diğer mal açısından en yüksek satış fiyatını tercih edeceği kuralı her zaman geçerlidir. Aktör için bir *mal*ın, fiziki karakteristikleriyle değil, o malın birimlerinin eşit hizmet edebilirliğine göre tanımlandığını tekrarlamak gerekir. Şimdi, açıkçası daha uzak mesafeden gelen bir meyve, onu taşımaktan doğan bir emek yararsızlığına yol açacağı için, fiziki olarak aynı meyve olsa bile, daha kısa mesafeden gelen bir meyve ile aynı mal *olmayacak*tır. Birincinin daha uzakta olması, onun diğer meyve ile aynı hizmet edebilirliğe sahip olmadığı ve dolayısıyla da aynı mal olmadığı anlamına gelir. Bir "fiyat"ın diğeriyle karşılaştırılabilir olması için, malın aynı olması gerekir. Böylece, eğer Jackson, ineğini, Crusoe'dan gelen 5000 meyve yerine, Jones'dan gelen 4000 meyve karşılığında satmayı tercih ederse, bu, onun, kendi ürünü için aynı mal (meyve) açısından *daha düşük* bir fiyatı seçtiği anlamına *gelmez*; bilakis onun bir mal (Jones'dan gelen meyve) cinsinden bir fiyatı, tamamen farklı diğer bir mal (Crusoe'dan gelen meyve) cinsinden bir fiyata tercih etmesi anlamına gelir. Benzer şekilde, eğer arkadaşlık ya da düşmanlık hislerinden dolayı, Crusoe'dan gelen meyvenin alınması Jones'dan gelen meyvenin alınmasından daha farklı bir nitelik kazanıyorsa, o zaman iki meyve paketi artık Jones için eşit hizmet edebilir değildir ve bu nedenle onlar, kendisi için ***iki farklı mal*** haline gelir. Eğer bu hisler onun, Crusoe'a 5000 meyveden ziyade Jones'a 4000 meyve karşılığında satış yapmasına neden oluyorsa, bu, onun aynı mal için daha düşük fiyatı seçtiği anlamına gelmez; o, iki farklı mal arasında –Crusoe'dan gelen

meyve ile Jones'dan gelen meyve- seçim yapmış olur. Böylece, bir aktör kendi ürününü, daima, aldığı mal açısından muhtemel en yüksek fiyatla satacaktır.

Açıkça söylemek gerekirse, alıcı için bunun tersi doğrudur. *Alıcı kendi malını daima mümkün olan en düşük fiyatla satın alacaktır*. Halihazırda tartışılan örnekte bu gerçeğin izini sürmek mümkündür, çünkü Jackson, bir inek satıcısı olduğu noktada aynı zamanda *bir meyve alıcısı* idi. Söz konusu malın –meyvenin- karşılaştırılabilir olduğu yerde, o, en düşük muhtemel fiyatla satın alma işlemini gerçekleştirecektir, sözgelimi meyve başına 1/5000 ineği meyve başına 1/4000 ineğe tercih edecektir. Jackson'ın ikinci fiyatı seçtiği durumlarda, iki meyve artık aynı mal değil, fakat farklı mallardır. Eğer meyve satın almak için, alıcı daha uzak bir mesafeyi dolanmak ya da hoşlanmadığı birisinden satın alımda bulunmak zorunda kalırsa, o zaman bu mal, cins olarak, bir arkadaşın sattığı maldan ya da daha yakın mesafeli maldan farklı bir mal haline gelir.

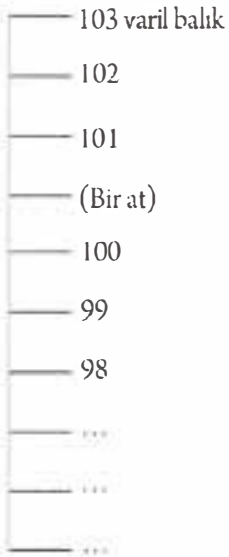
5. Fiyatın Belirlenmesi: Denge Fiyat[22]

İktisadi analizde en önemli problemlerden biri, serbest piyasada fiyatların oluşumunu hangi ilkelerin belirlediği sorusudur. İnsan davranışının temel varsayımından gelen mantıksal türetmeler ile geçmişte, şu anda ve gelecekte kişiler arası mübadelelerde esas olan bütün fiyatların belirlenmesini açıklamak için ne söylenebilir?

Sadece iki izole olmuş tarafın, iki malın mübadelesine katıldıkları bir durumu temsil eden *izole olmuş* bir mübadele örneğiyle başlamak çok yerinde olacaktır. Örneğin, Johnson ve Smith, birincinin bir atı ile ikincinin sahip olduğu birkaç varil balığın muhtemel mübadelesini değerlendirmektedir. Soru şudur: iktisadi analiz, mübadelesi bahis konusu iki mal arasında kurulmuş olan mübadele oranının determinantları hakkında ne söyleyebilir?

Bir birey, kendi değer ölçeği üzerinde, iki malın nispi konumları temelinde bir mübadele yapıp yapmayacağına karar verecektir. Böylece, balığın sahibi durumunda olan Smith'in değer ölçeğinin şu şekilde olduğunu varsayalım:

[22] Krş.: Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 195–222. Keza, krş.: Fetter, *Economic Principles*, s. 42–72; ve Menger, *Principles of Economics*, s. 191–97.

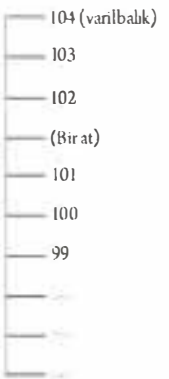


Şekil 8: Smith'in Değer Ölçeği

(İstenilen herhangi bir sayıda sıralama çeşitli miktarlara göre yapılabilir, ancak burada bunlar gerekli değildir).

Açıktır ki Smith, *100 varil ya da daha az balıktan* vazgeçebilirse, Johnson'dan gelen bir atı almak isteyecektir. Yüz varil ya da daha az (balık) Smith için attan daha az değerlidir. Diğer taraftan, 101 ya da daha fazla varil balık onun için attan daha değerlidir. Böylece, eğer Smith'in önerdiği balık cinsinden at *fiyatı 100 varil ya da daha aşağı* olursa, o zaman Smith mübadelede bulunacaktır. Eğer fiyat 101 varil ya da onun üstünde olursa, o zaman mübadele yapılmayacaktır.

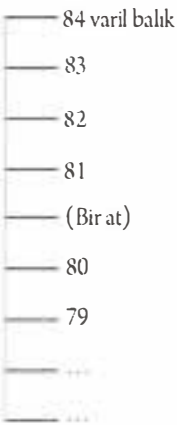
Johnson'ın değer ölçeğinin de şöyle tezahür ettiğini farz edelim:



Şekil 9: Johnson'ın Değer Ölçeği

Bu takdirde, Johnson, 102 varil balıktan daha az miktar için kendi atından vazgeçmeyecektir. Eğer onun atı için önerilen fiyat 102 varil balıktan daha az olursa, o, mübadele yapmayacaktır. Burada, ***mübadele yapılmayacağı*** açıktır; çünkü Johnson'ın 102 varil balık düzeyindeki minimum satış fiyatında, Smith için balığı elde tutmak atı almaktan daha yararlıdır.

O zaman, bir mübadelenin yapılabilmesi için, ***satıcının minimum satış fiyatının*** o mal için ***alıcının maksimum alış fiyatından daha düşük olması gerekir.*** Bu örnekte, söz konusu fiyat, at başına 100 varil balıktan daha düşük olmalıdır. Farz edelim ki bu koşul karşılanmıştır ve Johnson'ın değer ölçeği şu şekildedir:

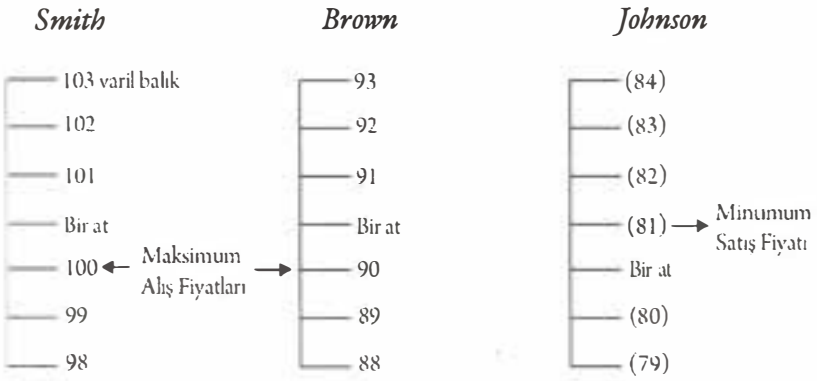


Şekil 10: Johnson'ın Değer Ölçeği

Johnson atı, 81 varil ya da onun üstünde bir balık miktarına satacaktır. O zaman, bu, onun at için minimum satış fiyatıdır. Şu halde Johnson'ın değer ölçeği bu ise ve Smith'in değer ölçeği de Şekil 8'deki gibi olursa, onlar at için (ve, tersine, balık için) hangi fiyat üzerinde uzlaşacaklardır? Bütün analizler, bu problem hakkında şunu söyleyebilir: mübadele her iki tarafın karşılıklı yararına olması gerektiği için, ***izole bir mübadelede malın fiyatı, maksimum satın alma fiyatıyla minimum satış fiyatı arasında bir yerde oluşacak***, yani atın fiyatı 100 varil ile 81 varil balık arasında bir yerde olacaktır. (Benzer şekilde, balığın fiyatı da varil başına bir atın 1/81'i ile 1/100'ü arasında bir yerde belirlenecektir). Fiyatın hangi noktada oluşacağını söylememiz mümkün değildir. Bu, her hususi durumun verilerine, mevcut spesifik koşullara, özellikle de iki bireyin ***pazarlık becerisine*** bağlı olacaktır. Açıkçası, Johnson atın fiyatını mümkün olduğu kadar yüksek belirlemeye uğraşırken, Smith, fiyatı mümkün olduğu kadar düşük belirlemeye çalışacaktır. Bu, alıcının en düşük fiyatı temin etmeye çalışırken, ürün satıcısının en yüksek fiyatı elde etmeye

uğraşması ilkesine dayalıdır. İki tarafın hangi noktada uzlaşacağını, bu sıralama içinde iki noktanın belirlediği bir yerde olacağı dışında, tahmin etmemiz mümkün değildir.[23]

Şimdi, yavaş yavaş izole olmuş mübadele varsayımımızı kaldıralım. Öncelikle Smith'in, Johnson'ın ihtiyaç duyulan atı için balık teklif eden Brown adında bir rakibi olduğunu varsayalım. Brown'ın teklif ettiği balığın Johnson için, Smith'in teklif ettiği balıkla aynı hizmet edebilirliğe sahip olduğunu farz edelim. Varsayalım ki Smith'in değer ölçeği öncekiyle aynıdır, ancak Brown'ın değer ölçeği o şekildedir ki, at kendisi için 90 varil balıktan daha değerli, fakat 91 varilden daha az değerlidir. Bu durumda üç bireyin değer ölçekleri şekil 11'de gösterildiği gibi olacaktır.



Şekil 11: Üç Bireyin Değer Ölçekleri

Brown ve Smith, Johnson'ın atını satın almak için rekabet etmektedir. Açıkçası onlardan sadece biri at ile mübadelede bulunabilir, ve onların malları Johnson için türdeş olduğundan, Johnson'ın mübadele kararı at için önerilen fiyat tarafından belirlenecektir. Muhakkak ki, Johnson, en yüksek fiyatı teklif edecek olan potansiyel alıcıyla mübadele yapacaktır. Onların değer ölçekleri, fiyat aralığı at başına 81 ile 90 varil balık arasında olduğu müddetçe, Smith ve Brown'ın karşılıklı olarak fiyatı artırmaya devam edebilecekleri bir biçime sahiptir. Böylece, eğer Smith, Johnson'a at başına 82 varil balık seviyesinde bir mübadele önerirse, Brown fiyat teklifini at başına 84 varil balığa çıkararak, rekabet edebilir vs. Bununla birlikte, bu, sadece Brown'ın maksimum alış fiyatı aşılıncaya kadar devam edebilir. Eğer Smith at için 91 varil teklif ederse,

[23] Tabiî, diğer değer ölçekleri veri iken, nihai fiyatlar bizim noktamızda, veya dar bir sıralama içinde belirlenebilir. Böylece, Smith'in maksimum alış fiyatı 87, ve Johnson'ın minimum satış fiyatı 87 ise, fiyat müstesna olarak 87'de belirlenecektir.

Brown'ın mübadele yapması artık mümkün olmayacak ve o rekabetin dışında kalacaktır. Böylece, mübadeledeki fiyat, "daha az güçlü" ya da "daha az ısrarlı" alıcıyı, ki onun değer ölçeği kendisine, diğer "daha güçlü" alıcı kadar yüksek fiyat sunma imkânı vermez, dışarıda bırakacak kadar yüksek olacaktır. Fiyatın ne olacağını tam olarak bilemeyiz, fakat onun, *en güçlü alıcının maksimum alış fiyatında ya da onun altında ve sonraki en güçlü alıcının maksimum alış fiyatının üstünde bir yerde* pazarlıkla belirleneceğini pekâlâ biliriz. O, 100 varille 91 varil arasında bir yerde olacak ve mübadele Smith ile yapılacaktır. Görüyoruz ki, ürün için başka bir rakip alıcının gelişi, oluşacak fiyatın belirlenmesinde pazarlık alanını önemli ölçüde daraltmaktadır.

Bu analizin bir satıcı ve (her biri mübadelede aynı malı teklif eden) ***n*** sayıda alıcının olduğu bir örneğe kolaylıkla genişletilmesi mümkündür. Böylece, varsayalım ki atın, hepsi de balık teklif eden beş potansiyel alıcısı vardır ve onların değer ölçekleri şu şekildedir:

Smith	A	B	C	Brown
101	100	98	95	**91**
(Bir at)	(Bir at)	(Bir at)	(Bir at)	(Bir at)
100	99	97	94	90

Şekil 12: Beş Potansiyel Alıcının Değer Ölçekleri

Sadece bir atın bir alıcıya satılması söz konusu olduğundan, alıcılar, her biri rekabetin dışında kalıncaya kadar, birbirlerine karşı fazla fiyat önerirler. Nihayetinde, Smith, sonraki en güçlü rakibi olan A'ya, sadece 100 düzeyinde bir fiyatla daha yüksek fiyat önerebilir. Bu örnekte görülüyor ki, mübadele fiyatı – çeşitli değer ölçekleri veri iken- müstesna bir biçimde 100'de belirlenir, çünkü daha düşük bir fiyatta A, hâlâ düşük fiyat önermektedir, ve daha yüksek fiyatta ise hiçbir alıcı mübadeleyi sonlandırmayı istemeyecektir. Ne olursa olsun, değer ölçekleri fiyatı böyle müstesna olarak belirleyecek şekilde olmasa bile, daha fazla rakibin katılması pazarlık alanını büyük ölçüde daraltmaktadır. Genel kural hâlâ geçerlidir: Fiyat, en güçlü olanın maksimum alış fiyatıyla sonraki en güçlü rakibin maksimum alış fiyatı arasında olacaktır ki, bunlardan birincisi dahilde, ikincisi hariçte kalır.[24]

Yine pazarlık alanının daralmasının, ürün satıcısının avantajına olarak yukarı bir yönde meydana geldiği de açıktır.

[24] Müzayede satışları tek satıcı ve çok sayıda alıcıyla birlikte, bir malın bir birimine ait piyasaların örnekleridir. Krş.: Boulding, *Economic Analysis*, s. 41–43.

Sadece tek bir alıcıya karşı çok sayıda satıcının tek-taraflı rekabetini gösteren örnek, yukarıdakinin direkt tersidir ve sadece örneği tersine çevirmek ve atın fiyatı yerine balığın fiyatını dikkate almak suretiyle incelenebilir. Daha fazla balık satıcısı bir alıcıyla mübadeleyi sonuçlandırmak için rekabet ettiğinde, balık fiyatının belirlenme alanı daralmakta, ancak bu kez, aşağıya doğru ve alıcının daha fazla avantajına bir hareket ortaya çıkmaktadır. Daha fazla satıcının katılmasıyla birlikte, onların her biri, rakibine *daha düşük teklifte bulunmaya*, ürün için rakiplerinden daha düşük bir fiyat teklif etmeye uğraşmışlardır. Satıcılar birbirlerine karşı, sadece bir satıcı haricinde herkesin piyasa dışında kalmasına kadar düşük teklifte bulunmaya devam etmişlerdir. Çok sayıda satıcı ile tek alıcı örneğinde, fiyat, *ikinci en güçlü olanın minimum satış fiyatı ile en güçlü rakibin fiyatı arasındaki bir noktada* belirlenecektir –tam olarak bu, birinci zikredilenin altında ve ikinci zikredilene kadar (ya da ikinci zikredilen dahil) bir nokta olacaktır. Yukarıdaki son örnekte, bu nokta, müstesna olarak ikinci noktada –varil başına 1/100 at- belirlenecek şekilde aşağı doğru sürüklenmiştir.

Şimdiye kadar tek alıcı ile birden fazla satıcı ve tek satıcı ile birden fazla alıcı örneklerini ele aldık. Şimdi karışık bir mübadele ağına dayalı modern, kompleks bir ekonomide büyük öneme sahip yegâne örneğe gelelim: *alıcıların ve satıcıların iki yanlı rekabeti*. Böylece rekabet halinde belli sayıda alıcının ve satıcının olduğu bir piyasayı ele alalım. Burada herhangi bir ürün ele alınabilir, fakat biz, balık karşılığında atların satıldığı ve hem atların hem de balıkların bütün taraflarca aynı malın homojen birimleri olarak düşünüldüğü hipotetik örneğimize devam edeceğiz. Aşağıdaki liste çeşitli alıcıların, kendi nispi değer ölçeklerine göre yaptıkları değerlendirmelere dayalı olan maksimum alış fiyatlarını göstermektedir:

Atların Alıcıları	*Maksimum Satın alma Fiyatı*
X1	(varil balık) 100
X2	98
X3	95
X4	91
X5	89
X6	88
X7	86
X8	85
X9	83

Aşağıdaki liste ise piyasada çeşitli satıcıların minimum satış fiyatlarını göstermektedir:

Atların Satıcıları	*Minimum Satış Fiyatları*
Z1	(varil balık) 81
Z2	83
Z3	85
Z4	88
Z5	89
Z6	90
Z7	92
Z8	96

Atların "en güçlü alıcı"sını, 100 varil alış fiyatıyla Smith olarak belirliyoruz. Johnson 81 varille "en güçlü satıcı", yani en düşük satış fiyatını öneren satıcı konumundadır. Burada sorun, atların mübadele fiyatının, veya fiyatlarının hangi ilke tarafından belirleneceğini bulmaktır.

Şimdi önce X1'in –Smith'i- durumunu ele alalım. At için 100 varil fiyatla mübadele yapmanın Smith'in avantajına olacağı açıktır. Fakat bu malı muhtemel en düşük fiyatla satın almak Smith'in daha büyük avantajınadır. O, rakipleriyle sırf fazla fiyat verme adına fiyat artırma rekabetine girmemektedir. O, malı, elinden gelen en düşük fiyatla elde etmeye çalışacaktır. Dolayısıyla, Smith, rakiplerinin sunmuş olduğu en düşük fiyatlarda, at için açık indirim teklifine başlamayı tercih edecek ve teklif edilen fiyatı yalnızca, piyasa dışına atılmaktan kurtulmak için gerekli olursa yükseltecektir. Benzer şekilde, Johnson, 81 varillik bir fiyatla avantajlı bir satış yapacaktır. Ancak, o da ürününü mümkün olan en yüksek fiyatla satmanın yolunu aramaktadır. O da yine sadece, satış yapmadan piyasanın dışına atılmaktan kurtulmak için gerekli olursa, rakibine daha düşük fiyat önerecektir.

Açıktır ki satıcılar, elde edebileceklerini düşündükleri kadar yüksek bir fiyat isteyerek başlama eğiliminde iken, alıcılar mümkün olduğu kadar düşük fiyat teklif ederek görüşmeleri başlatma temayülünde olacaklardır. Açıkçası, bu başlangıç niteliğindeki "piyasa testi", koşulların alışılmadık olduğu "yeni" bir piyasada çok daha uzun olma eğilimine sahip iken; katılımcıların geçmişteki fiyat-oluşum süreçlerinin neticelerine nispeten aşina oldukları ve sonuçların ne olacağını daha kesin tahmin edebildikleri "eski" bir piyasada daha az uzun sürme temayülünde olacaktır.

Alıcıların bir at için 82 varillik düşük bir fiyat teklif ederek başladıklarını varsayalım. Burası, alıcılardan her birinin satın alım yapmaktan memnun olacağı bir fiyat düzeyidir, ancak sadece tek bir satıcı, yani Z1 82 fiyatında satış yapmaya istekli olacaktır. Z1, daha yüksek bir fiyat elde edebileceğinin farkına varmadan, bilgisizlik nedeniyle, alıcılardan birisiyle mübadeleyi sonuçlandırabilir. Keza diğer alıcıların, yine bilgisizlik nedeniyle, alımı gerçekleştiren kişiyi, ona bu ucuz at için daha yüksek bir fiyat teklif etmeksizin bu rüzgardan kurtarmaları da mümkündür. Fakat böyle bir sonuç çok muhtemel değildir. Daha muhtemel gibi gözüken, Z1'in böyle düşük bir fiyattan satışı yapmaması ve alıcıların bu fiyatla mübadeleyi gerçekleştirmek için kendi rakamlarından biriyle hemen bir fiyat yükseltme teşebbüsünde bulunmalarıdır. Bir ölçüde, şansa bağlı olarak 82 fiyat düzeyinde bir mübadele sonuçlandırılsaydı bile, böyle bir fiyatın son fiyat olamayacağı açıktır. Diğer bir satıcı bu fiyatla mübadele yapmayacağı için, daha sonraki mübadelenin fiyatının, alıcıların artış teklifi nedeniyle daha yükseğe çıkması gerekecektir.

Bu noktada, alıcıların daha yüksek fiyat teklifleri ve bunun satıcılar tarafından bilinmesi nedeniyle, bu fiyatla mübadelenin yapılmayacağını varsayalım. Teklif edilen fiyat yükseldikçe, önceki örnekte olduğu gibi, en az güçlü alıcılar piyasanın dışında kalmaya başlar. 84 düzeyindeki bir fiyat, iki satıcıyı piyasaya getirecek, fakat alıcılar cephesinde X9 hariçte kalacaktır. Teklif edilen fiyat arttıkça, muayyen bir fiyat düzeyinde, ***satış için teklif edilen miktar*** ile ***satın alım için talep edilen miktar*** arasındaki oransızlık azalır, fakat ikinci birinciden daha büyük olduğu müddetçe, alıcıların karşılıklı fiyat artırma teklifi fiyatı daha da yükseltmeye devam edecektir. Her bir fiyat düzeyinde satış için teklif edilen miktara ***arz***; her fiyat düzeyinde satın alım için talep edilen miktara ***talep*** denir. Açıktır ki, 82'lik ilk fiyat düzeyinde piyasadaki at arzı birdir; at talebi ise dokuzdur. Sadece bir satıcı bu fiyatla satış yapmaya istekli iken, diğer dokuz alıcı kendi satın alımlarını yapma isteğinde olacaklardır. Maksimum alış fiyatlarıyla minimum satış fiyatlarını gösteren yukarıdaki çizelgeler temelinde, her hipotetik fiyatta arz edilen ve talep edilen mal miktarlarının bir listesini sunabiliriz.

Tablo 2

Fiyat	Arz Edilen	Talep Edilen	Fiyat	Arz Edilen	Talep Edilen
80	0 at	9 at	91	6 at	4 at
81	1	9	92	7	3
82	1	9	93	7	3
83	2	9	94	7	3
84	2	8	95	7	3
85	3	8	96	8	2
86	3	7	97	8	2
87	3	6	98	8	2
88	4	6	99	8	1
89	5	5	100	8	1
90	6	4	101	8	0

Bu tablo, fiyat yükselirken satıcıların piyasaya gitgide artan girişini, ve yine fiyat artarken alıcıların giderek piyasanın dışında kaldığını göstermektedir. Yukarıda görüldüğü gibi, herhangi bir fiyat düzeyinde talep arzı aştığı müddetçe, alıcılar, yüksek teklif sunmaya devam edecek ve fiyat artışı sürecektir.

Eğer fiyat en yüksek noktasına yaklaşmaya başlarsa, bunun tersi olur. Böylece, eğer satıcılar at için ilk olarak 101 varillik bir fiyat talep ederse, sekiz istekli satıcı olacak, ve hiçbir alıcı olmayacaktır. 99'luk fiyat düzeyinde satıcılar bir istekli alıcı bulabilirler, ancak muhtemelen bir satış meydana gelmeyecektir. Alıcı böyle yüksek bir fiyatı ödemenin bir anlamı olmadığını fark edecek, ve diğer satıcılar, 99 fiyatıyla bu satışı yapmaya çalışan kişiye karşı, şevkle daha düşük teklifte bulunacaklardır. Böylece, fiyat, ***arzın talebi aşmasına*** neden olacak kadar yüksek bir düzeyde olduğu zaman, arz edenlerin fiyat düşürme teklifi fiyatı aşağıya doğru indirecektir. Önerilen fiyat düştükçe, daha çok satıcı piyasa dışında kalacak ve daha çok alıcı piyasaya girecektir.

Talep edilen miktarın arz edilen miktardan daha büyük olduğu her sefer, alıcıların fiyat artırma teklifi fiyatı yukarıya itiyorsa, ve arzın talepten daha büyük olduğu her sefer, satıcıların düşük fiyat teklifi fiyatı aşağıya

doğru itiyorsa, o zaman malın fiyatının, talep edilen miktarın arz edilen miktara eşit olduğu, yani arzın talebe eşitlendiği bir duraklama (resting) noktasını bulacağı açıktır. Sadece ve sadece bu fiyatta *piyasa temizlenmektedir*; yani artık alıcılar açısından fiyat artırma, satıcılar açısından ise fiyat düşürme teklifi için müşevvik yoktur. Örneğimizde, bu nihai, veya *denge fiyat* 89'dur, ve bu fiyatta, beş at beş alıcıya satılacaktır. Bu denge fiyat, malın piyasaya çıkarılma ve satışların yapılma eğilimini meydana getiren fiyattır.[25]

Spesifik olarak, satışlar, bu fiyat düzeyinde en güçlü beş alıcıya (X1, X2, X3, X4 ve X5) yapılacaktır. Diğer daha az güçlü (ya da daha az ısrarcı) alıcılar piyasanın dışında kalırlar, çünkü onların değer ölçekleri kendilerinin, bu fiyatla atları almasına izin vermez. Benzer şekilde, Z1-Z5 satıcıları, 89 fiyatıyla satış yapan kişilerdir, öteki satıcılar piyasanın dışında kalırlar, çünkü kendi değer ölçekleri onlara, bu fiyat düzeyinde piyasada kalma izni vermez.

Bu at-ve-balık piyasasında, Z5, piyasada kalmış olması muhtemel satıcıların en az güçlü olanıdır. Minimum satış fiyatı 89 olan Z5, satışını ancak 89'da yapabilecek durumdadır. O, *marjinal satıcı*dır -fiyattaki küçük bir düşüşle birlikte dışarıda kalacak olan marjinaldeki/kenardaki satıcı. Öte taraftan, X5 piyasada kalmış olabilecek alıcıların en az güçlü olanıdır. O da *marjinal alıcı*dır -fiyattaki küçük bir yükselmeyle birlikte dışarıda kalacak olan alıcı. Diğer alıcıların, kendi arzlarını elde etmek için gerekenden daha fazla ödeme yapmaları anlamsız olacağından, onlar da marjinal alıcıyla aynı fiyatı, yani 89'u ödeyecektir. Benzer şekilde, diğer satıcılar, elde edebileceklerinden daha azı karşılığında satış yapmayacaklar; onlar marjinal satıcının piyasada kalmasına izin veren fiyatla satış yapacaklardır.

[25] Denge noktasının, mücerret olarak kesin bir fiyatta belirlenmemesi mümkündür. Böylece, arz ve talep şedüllerinin yapısı aşağıdaki gibi olabilir:

P	*S*	*D*
89	5	6
90	6	5

Bu eşitsizlik en dar ihtimaldir, fakat bir eşitlik noktası mevcut değildir. Bu durumda, eğer birimler daha fazla bölünebilir ise o zaman fiyat, bir nokta arasında, söz gelimi bir at için 89,5 varil balık düzeyinde piyasayı temizleyecek şekilde oluşacaktır. Bununla birlikte, mübadele edilmekte olan her iki mal, at ile inekte olduğu gibi, daha fazla bölünemez ise, o zaman denge fiyat ya 89 ya da 90 olacaktır ve bu, bizzat dengeden ziyade dengeye en yakın yaklaşma olacaktır.

Açıktır ki, daha güçlü ya da "daha ısrarcı" alıcılar (ve satıcılar) (marjinali ihtiva eden) *marjinal üstü*- bu mübadelede ruhsal bir fazla elde eder, çünkü onlar, fiyatın daha yüksek (ya da daha düşük) olması halinde bulunmuş olacakları durumdan daha iyi konumdadırlar. Bununla birlikte, mallar sadece her bireyin değer ölçeği üzerinde sıralanabildiğinden ve hem bir birey için hem de farklı bireyler arasında ruhsal kazancın *ölçümü* yapılamadığından, bu ruhsal kazancın değeri hakkında, onun mevcut olduğu dışında, çok az şey söylenebilir. (Mesela, bizim, mübadelede X1 tarafından elde edilen ruhsal kazancın X5'inkinden daha büyük olduğu şeklinde bir ifadeyi bile söylememiz mümkün değildir). Dışarıda kalan alıcılar ve satıcılar *marjinal altı* olarak isimlendirilirler.

Denge fiyat tarafından gerçekleştirilen "piyasanın temizlenmesi"nin spesifik niteliği, sadece bu fiyatta, mübadele yapmaya istekli olan tüm alıcıların ve satıcıların bunu yapabilmesidir. Bu fiyatta at sahibi beş satıcı, atlar için beş alıcı bulmakta; bu fiyat düzeyinde alım satım yapmak isteyen herkes bunu yapabilmektedir. Diğer herhangi bir fiyat düzeyinde, ya istekleri gerçekleşmemiş alıcılar ya da istekleri gerçekleşmemiş satıcılar vardır. Böylece, 84 fiyat düzeyinde, sekiz insan bu fiyatla alış yapmak isteyecektir; ancak sadece iki at elde edilebilir durumdadır. Bu fiyat seviyesinde, büyük bir "karşılanmamış talep" miktarı ya da *aşırı talep* vardır. Tersine, söz gelimi fiyat 95 iken, at arz etmeye istekli yedi satıcı vardır, fakat at talep etmek isteyen insanların sayısı sadece üçtür. Böylece, bu fiyatta, "karşılanmamış arz", veya *aşırı arz* vardır. Aşırı arz ve aşırı taleple ilgili diğer terimler, mal "noksanlığı" ya da "fazlalığı"dır. Tüm malların kıtlığıyla ilgili evrensel gerçeklik yanında, denge fiyatın altındaki bir fiyat, talep edenler için ilave bir arz noksanlığı yaratır, buna karşılık dengenin üstündeki bir fiyat, satın almaya yönelik taleplerle karşılaştırıldığında, satış için bir mal fazlası ortaya çıkarır. Piyasa sürecinin daima bu tür fazlalıkları ya da noksanlıkları elimine etme ve talep edenlerin arz, arz edenlerin ise talep bulabildiği yerde bir fiyat oluşturma eğiliminde olduğunu görüyoruz.

Bu spesifik durumun görünüşteki özellikleri, sadece satıcıların (ya da alıcıların) fiyatı belirlediğini açığa vursa bile, satıcıların fiyatı azaltmasına alıcıların ise fiyatı artırmasına dayanan bu sürecin her zaman piyasada meydana geldiğini idrak etmek önemlidir. Böylece, bir malın, perakende mağazalarda sadece, bireysel satıcının "kote ettiği" fiyatlarla satılması mümkündür. Fakat aynı fiyat teklifi süreci, diğer herhangi bir piyasada olduğu gibi böyle bir piyasada da meydana gelir. Eğer satıcılar kendi fiyatlarını, denge fiyatın altında belirlerlerse, alıcılar kendi satın alımlarını yap-

mak için hücum edecekler ve satıcılar, elde edilebilir olmayan malları satın almaya istekli alıcı kuyruklarının görülmesiyle birlikte, mal noksanlığının ortaya çıktığını fark edeceklerdir. Kendi malları için daha yüksek fiyatlar elde edebileceklerini fark ederek, satıcılar, kote edilmiş fiyatlarını bu duruma göre artırırlar. Öte yandan, eğer onlar, kendi fiyatlarını denge fiyatın üstünde belirlerlerse, satılmamış stok fazlalıkları baş gösterecek, ve satıcılar piyasayı temizlemek ve istenmeyen stok birikimlerini "eritmek" için kendi fiyatlarını indirmek zorunda kalacaklardır.

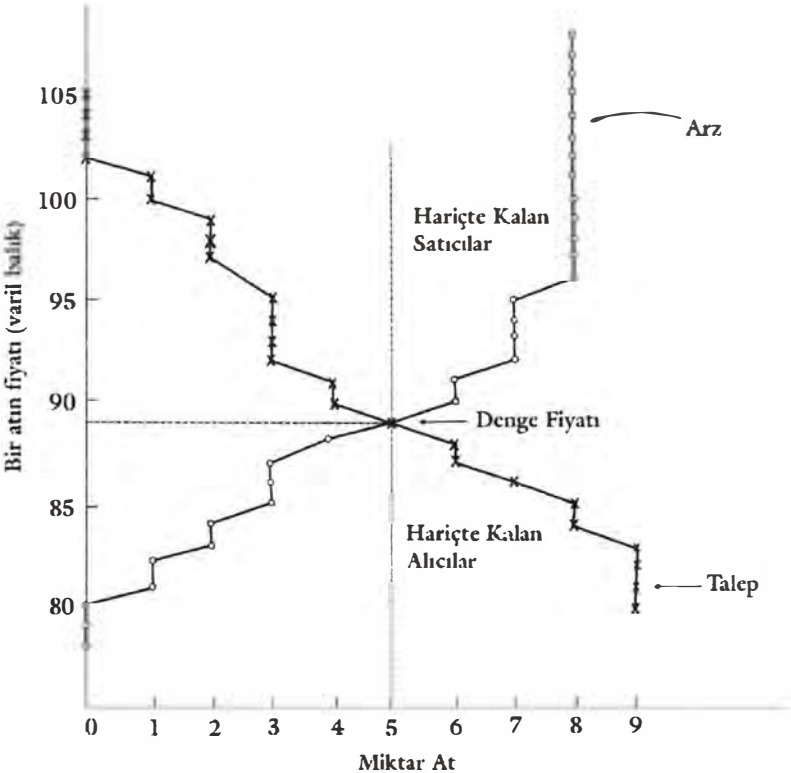
Alıcıların fiyatları kote ettiği ve dolayısıyla onları belirlemiş gözüktüğü durum, benzer bir durumdur. Eğer alıcılar, fiyatları denge fiyatın altında belirlerlerse, bu fiyatla kendi taleplerinin tümünü karşılayamayacaklarını görecekler ve sonuçta, kote edilmiş fiyatlarını yükseltmek zorunda kalacaklardır. Öte yandan, eğer alıcılar fiyatları çok yüksek belirlerlerse, onlar satılmayan stoklara sahip bir satıcılar kitlesiyle karşılaşacak ve piyasayı temizleme ve fiyatı düşürme fırsatından yararlanacaklardır. Böylece, piyasanın *biçim*inden bağımsız olarak, piyasa sürecinin neticesi, alıcıların ve satıcıların karşılıklı fiyat teklifleri vasıtasıyla daima denge fiyatın kurulmasına yönelik olma eğilimindedir.

Denge fiyatın oluşmasından önce, başlangıç satışlarının yapılmamış olduğu varsayımını kaldırırsak, bunun, analizin sonuçlarını değiştirmeyeceği açıktır. İhmal ve hata yüzünden 81 ya da 99 fiyatı arasında bir satış yapılsa bile, bu fiyatlar çok kısa ve geçici olacak, ve malın nihai fiyatı denge fiyat olma eğilimi taşıyacaktır.

Piyasa fiyatı bir kere oluşturulduğu zaman, *tek fiyatın tüm piyasaya hükmetmesi gerektiği açıktır*. Bu, halihazırda bütün alıcıların ve satıcıların marjinal rakipleriyle aynı fiyatla mübadele yapma eğiliminde olmaları gerçeği tarafından gösterilmişti. Piyasada herhangi bir zamanda bir mal için daima, sadece ve sadece tek bir fiyat oluşma eğilimi vardır. Böylece, varsayalım ki piyasa fiyatı 89 seviyesinde kurulmuştur ve kurnaz bir satıcı, bir alıcıyı 92 fiyat düzeyinde alış yapmaya ikna etmek için çalışmaktadır. Düzenli piyasada, 89 fiyatıyla alış yapabileceğini bilmesi halinde, hiçbir alıcının 92 fiyatıyla alış yapmayacağı açıktır. Benzer şekilde, hiçbir satıcı, kendi satışını 89 fiyatıyla kolayca yapabileceğini bilmesi durumunda, piyasanın altındaki bir fiyatla satış yapmaya istekli olmayacaktır. Mesela, eğer bilgisiz bir satıcı 87 fiyatıyla bir at satarsa, bu alıcı atı 89 fiyatıyla satmak için muhtemelen bir satıcı olarak piyasaya girecektir. *Arbitraj kazançlarına* yönelik bu tür dürtüler (bir malın fiyatındaki farklardan yararlanma amacıyla satın alma ya da

satış yapma) hızla tüm piyasada bir mal için tek fiyatın oluşmasına dönük olarak faaliyet gösterecektir. Bu tür piyasa fiyatları sadece, değişen arz ve talep koşullarının denge fiyatı değiştirmesi ve piyasanın temizlenmesinden önceki bir yerde aşırı arz ya da aşırı talep durumunun oluşması halinde değişme eğilimine girecektir.

Arz ve talep koşulları tarafından belirlenen denge fiyatların daha açık bir görüntüsü Şekil 13'teki grafiksel gösterimden çıkarılabilecektir.



Şekil 13: Denge Fiyatın Belirlenmesi

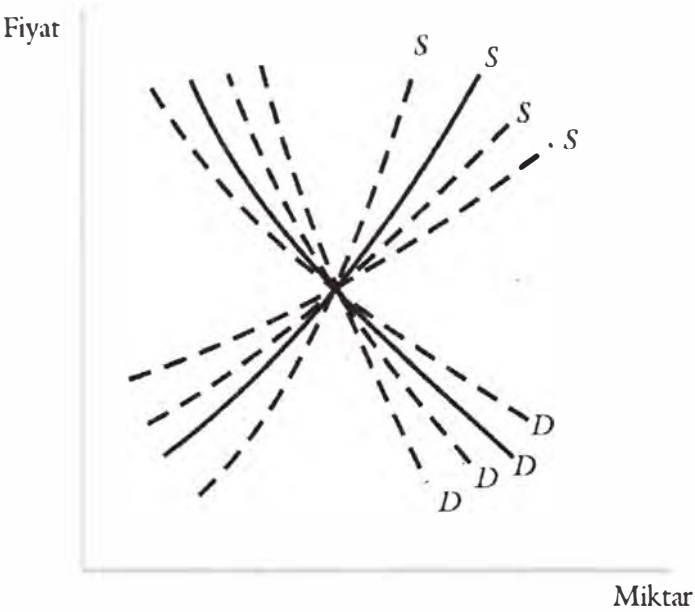
Fiyat arttıkça, düşük maksimum alış fiyatları olan talep sahipleri dışarıda kalmaya başlarken, daha yüksek minimum satış fiyatları olan yeni arz sahiplerinin piyasaya gireceği açıktır. Bu yüzden, fiyat azalırken talep edilen miktar daima ya artacak ya da aynı kalacak, asla azalmayacaktır. Benzer şekilde, fiyat azalırken teklif edilen arz miktarı her zaman azalacak ya da aynı kalacak, asla artmayacaktır. Dolayısıyla, talep eğrisi, fiyat azalırken daima dikey ya da sağa-eğimli olmalıdır; buna karşılık arz eğrisi fiyat aza-

lırken daima dikey ya da sola-eğimli olmalıdır. Eğriler denge fiyatta kesişecektir ki, orada arz ve talep birbirine eşit olmaktadır.

Açıkçası, arz ve talep eğrilerinin kesiştiği bölge bir kere belirlendiği zaman, denge fiyat ile mübadele edilen miktarın ne olacağını belirleyen unsur, marjinaldeki –denge noktası sahasında- alıcılar ve satıcılardır.

Muayyen bir fiyat düzeyinde teklif edilen arz çizelgesi *arz şedülü* olarak tanınırken, onun grafiksel gösterimi –burada açıklık olması için bağlı noktalarla gösterilen- *arz eğrisi* olarak bilinir. Benzer şekilde, talep çizelgesi *talep şedülü*dür, onun grafiksel gösterimi de her ürün ve piyasa için *talep eğrisi*dir. Kesişme noktası veri iken, bu noktanın altında ve üstünde yer alan talep ve arz eğrilerinin, denge fiyatı etkilemeksizin birçok düşünülebilir biçim alması mümkündür. Dolayısıyla, fiyatın direkt belirleyicileri marjinal alıcılar ve satıcılar olurken, marjinal-üstü insanların değerlendirmeleri, alıcıların ve satıcıların marjinalde/kenarda bulunduğu *yerin* belirlenmesinde önemlidir. Marjinalin çok ötesinde *dışarıda kalan alıcıların ve satıcıların* değerlendirmeleri fiyat üzerinde direkt bir etkiye sahip değildir, ve sadece eğer piyasa talep ve arz şedüllerindeki bir değişme onları kesişme noktasının yakınına getirirse, önemli hale geleceklerdir.

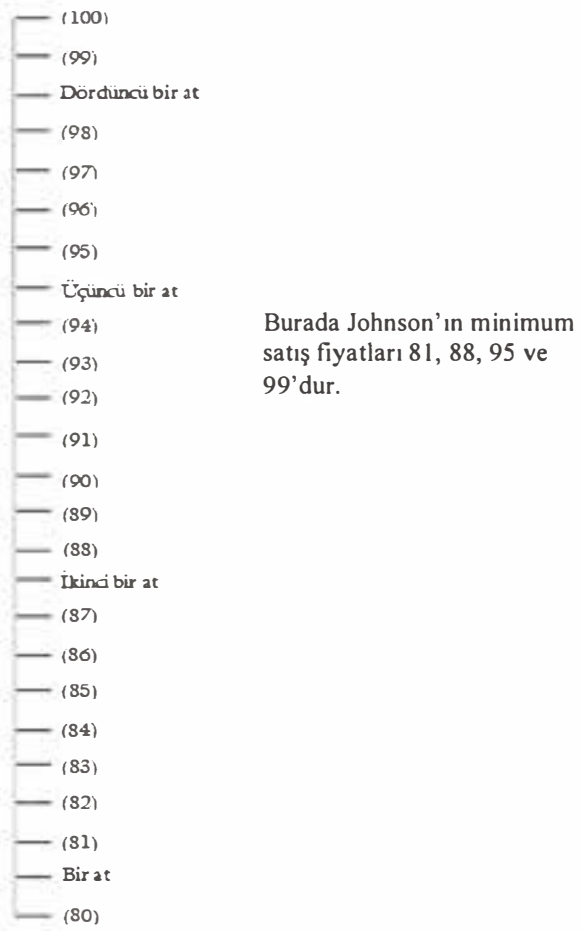
Böylece, kesişme noktası veri iken, (düz ve kesikli çizgilerle gösterilen) arz ve talep eğrilerinin biçimi en azından Şekil 14'te gösterilen değişik biçimlerden biri olabilir.



Şekil 14: Muhtemel Kalıplar

Bu noktaya kadar kolaylık ve açıklık sağlama adına, her bir talep edenin yanı sıra her bir arz sahibinin de, fiyatı üzerinde yoğunlaşmakta olduğumuz malın (at) bir birimiyle sınırlandırıldığını varsaydık. Şimdi bu sınırlamayı kaldırabiliriz ve arz ve talep edenlere istedikleri miktarda at mübadelesi izni vermek suretiyle, gerçek mübadele dünyasıyla ilgili analizimizi tamamlayabiliriz. Hemen görülecektir ki, bizim üstü kapalı sınırlamamızın kaldırılması, analizde önemli bir değişikliğe neden olmayacaktır. Böylece, bir at için minimum satış fiyatı 81 varil balık olan Johnson'la ilgili örneğe geri dönelim. Şimdi varsayalım ki Johnson'ın birkaç atlık bir stoku vardır. Johnson 81 varillik minimum bir satış fiyatı karşılığında bir at –birinci- satmak istemektedir, çünkü o, kendi değer ölçeği üzerinde bu atı 81 ile 80 varil balık arasında yerleştirir. Johnson'ın, ikinci atını elden çıkarmak için minimum satış fiyatı ne olacaktır? Bu bölümde daha önce, marjinal fayda kanununa göre, bir insanın mal stoku azaldıkça, geriye kalan her birime verilen değerin arttığını; ve tersine, bir insanın mal stoku arttıkça, her biriminin marjinal faydasının azaldığını görmüştük. Bu bakımdan, ikinci atın marjinal faydası (veya, tam olarak, birinci atın gitmesinden sonra her atın marjinal faydası) birinci atın marjinal faydasından daha büyük olacaktır. Bu, her bir atın diğer her biriyle aynı hizmeti yapabilir olması halinde de doğru olacaktır. Benzer şekilde, üçüncü bir attan vazgeçmenin değeri daha da yüksek olacaktır. Öte yandan, vazgeçilen her ata verilen marjinal fayda

artarken, mübadelede elde edilen ilave balığın marjinal faydası azalacaktır. Bu iki faktörün sonucu kaçınılmaz olarak, birbiri ardına satılan her atın minimum satış fiyatının yükselmesi olacaktır. Böylece, birinci atın minimum satış fiyatının 81 varil balık olduğunu varsayalım. Sıra ikinci mübadeleye geldiği zaman, ikinci attan vazgeçmenin değeri daha büyük olacak ve aynı varil balığın mübadeledeki değeri azalacaktır. Neticede, Johnson'ın, onun altında at satışı yapmayacağı minimum satış fiyatı artarak, söz gelimi 88'e çıkacaktır. Böylece, satıcının stoku azaldıkça, onun minimum satış fiyatı artmaktadır. Johnson'ın değer ölçeği Şekil 15'teki gibi bir görüntüye sahip olabilir.



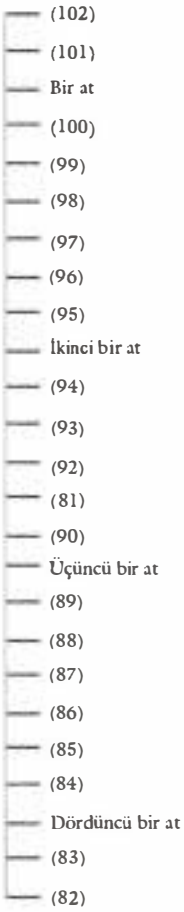
Şekil 15: Johnson'ın Değer Ölçeği

Bu değer ölçeği temelinde, Johnson'a ait bireysel arz şedülü oluşturulabilir. O, fiyat 80 oluncaya kadar sıfır at, 81-87 arasındaki bir fiyatta bir at, 88-94 arasındaki bir fiyatta iki at, 95-98 arasındaki bir fiyatta üç at ve 99 ve üzerindeki bir fiyatta ise dört at arz edecektir. Aynı şey, piyasadaki her satıcı için yapılabilir. (Satıcıların, satmak için sadece bir ata sahip oldukları yerde, arz şedülü önceki gibi oluşturulur). Bir piyasa arz-şedülünün, piyasada muayyen bir fiyatta çeşitli bireysel satıcılar tarafından sunulacak arzların toplanması suretiyle kolaylıkla oluşturulabileceği açıktır.

Piyasa arzıyla ilgili yukarıdaki analizin esasları değişmeden kalır. Böylece, bu örnekte, piyasa arz-şedülünü oluşturmanın etkisi, *eğer her biri bir at arz eden ve yine her biri 81, 88, 95 ve 99 minimum satış fiyatlarına sahip olan dört satıcı olsaydı, bununla aynı olurdu*. Yeni birimleri arz eden kişinin farklı adamlardan ziyade tek adamın olması analizin sonuçlarını değiştirmez. Onun yaptığı şey, arz eğrisinin, fiyat arttıkça daima dikey ya da sağa doğru-eğimli olması, yani *fiyattaki bir artışla birlikte olduğunda, arzın her zaman ya değişmeden kalması ya da artması* gerektiği kuralını güçlendirmektir. Çünkü, fiyattaki bir artışla birlikte yeni arz edenlerin piyasaya girecek olmalarının yanında, aynı arz eden, maldan daha fazla birim teklif edecektir. Böylece, marjinal fayda kanununun işlemesi, daha yüksek fiyatlarda arzın azalmayacağı, fakat mutlaka artacağı ya da aynı kalacağı kuralını güçlendirmeye hizmet eder.

Bunun tam tersi talep örneğinde ortaya çıkar. Alıcıların, istedikleri herhangi bir miktar atı satın almalarına izin verdiğimizi düşünelim. İlk at için Smith'in maksimum alış fiyatının 100 varil balık olduğunu hatırlıyoruz. Eğer o, ikinci bir at almayı düşünürse, ilave atın marjinal faydası birinci atın faydasından daha az olacak, ve vazgeçmek zorunda kalacağı aynı miktar balığın marjinal faydası da artacaktır. Daha fazla alım yapıldıkça, alımların marjinal faydası azalıyorsa ve vazgeçilen malın marjinal faydası artarsa, bu faktörler, birbiri ardına gerçekleşen her at alımı için daha düşük maksimum alış fiyatlarına neden olur. Böylece, Smith'in değer ölçeği Şekil 16'daki gibi bir görüntü sergileyebilir.

Bu tür bireysel talep şedülleri piyasadaki her alıcı için yapılabilir, ve onlar piyasadaki bütün alıcılar için bileşik/nihai bir talep eğrisi oluşturmak amacıyla birbirine ilave edilebilir.



Bu temel üzerine, Smith için bireysel bir talep şedülü inşa edebilir. Smith, fiyat 83 ve altında iken 4 at; 84 ile 89 arasındaki fiyatta 3 at; 90 ile 94 arasındaki fiyatta 2 at; 95-100 arasındaki fiyatta 1 at; ve 101 ve üzeri bir fiyatta 0 at talep edecektir.

Şekil 16: Smith'in Değer Ölçeği

Burada yine, piyasa-talep eğrisinin özünde bir değişmenin olmadığı açıktır. Maksimum alış fiyatları yukarıdaki gibi iken, Smith'in bireysel talep eğrisi analitik olarak, sırasıyla 83, 89, 94 ve 100 düzeyindeki maksimum alış fiyatlarına sahip dört alıcıya karşılık gelmektedir. Her alıcının bir birimden daha fazla mal talep edebilmesine izin vermenin etkisi, marjinal fayda kanununda, fiyat azalırken talep eğrisinin sağa doğru-eğimli olduğu, yani *fiyat azalırken talebin daima ya artması ya da değişmeden kalması* gerektiği şeklinde, daha önce belirtilen kurala güç kazandırır. Çünkü, daha düşük fiyatların önceden dışarıda kalmış alıcıları getirmesi eklendiğinde, her birey fiyat azalırken daha fazla talep etme eğiliminde olacaktır; çünkü maksimum alış fiyatları, marjinal fayda kanununa bağlı olarak daha fazla birimin alınmasıyla birlikte azalacaktır.

Şimdi kişiler arası mübadelede fiyatları belirleyen faktörleri özetleyelim. Piyasada her mal için tek bir fiyat oluşma eğilimi olacak, ve bu fiyat, piyasa arz ve talep şedüllerinin kesişmesiyle belirlenen denge fiyat olmaya meyledecektir. Bu fiyatla mübadele yapanlar marjinal-üstü ve marjinal alıcılar ve satıcılar olacakken, daha az güçlü, veya marjinal-altı olanlar satış dışında kalacaklardır, çünkü onların değer ölçeği kendilerine mübadele yapma izni vermemektedir. Onların maksimum alış fiyatları çok düşüktür, veya minimum satış fiyatları çok yüksektir. Piyasa arz ve talep şedülleri, bizzat piyasadaki bütün bireylerin minimum satış fiyatları ile maksimum alış fiyatları tarafından belirlenir. İkincisi de, sonuçta, alınıp satılmakta olan birimlerin, bireylerin değer ölçekleri üzerine yerleştirilmesi tarafından belirlenirken, marjinal fayda kanunu bu sıralamaları etkilemektedir.

Marjinal fayda kanununa ilaveten, her bireyin değer ölçeği üzerindeki sıralamaları etkileyen bir başka faktör daha vardır. Johnson'ın herhangi bir fiyatta arz edeceği miktarın ona ait elde edilebilir mallar *stok*uyla sınırlandığı açıktır. Böylece, Johnson, fiyat 99 iken dördüncü bir at arz etmeye istekli olabilir, fakat eğer bu, onun elde edilebilir at stokunu bitirirse, daha yüksek bir fiyatın Johnson'dan daha büyük bir arzın gelmesini sağlaması mümkün olmayacaktır. Bu, en azından, Johnson'ın satmak için elde edilebilir daha fazla stoku olmadığı müddetçe doğrudur. Böylece, muayyen bir zamanda, elde edilebilir toplam mal stoku, piyasada arz edilebilecek mal miktarına maksimum bir sınır getirir. Diğer taraftan, satın alınan malın toplam stoku herhangi bir bireyin, veya piyasanın talep edebileceği satılık mal toplamına maksimum bir sınır koyacaktır.

Piyasa arz ve talep şedüllerinin denge fiyatı belirlediği bir anda, açıkçası, onlar mübadele edilecek her iki malın denge *miktarını da* belirlerler. Önceki örneğimizde mübadele edilen denge miktarlar piyasanın toplamı için beş at ile, 5x89, veya 445 varil balıktır.

6. Talep Esnekliği[26]

Talep şedülü bize her hipotetik fiyatta, satın alınmak maldan kaç birimin alınacağını anlatır. Bu şedülden hareketle biz, *her fiyat düzeyinde satılık malın birimlerinden tüketilecek toplam miktarı* kolaylıkla bulabiliriz. Böylece, Tablo 2'den, fiyat 95 iken üç atın talep edileceğini buluruz. Fiyat 95 varil balık iken üç at talep edilirse, o zaman mübadele için teklif edilecek satılık mal birimle-

[26] Krş.: Benham, *Economics*, s. 60–63.

rinin toplam miktarı 3x95, veya 285 varil balık olacaktır. O zaman, bu, piyasada bu fiyatta teklif edilecek satılık mala yapılan *toplam harcama*dır.

Her hipotetik fiyat düzeyinde satılık malın toplam harcaması Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3

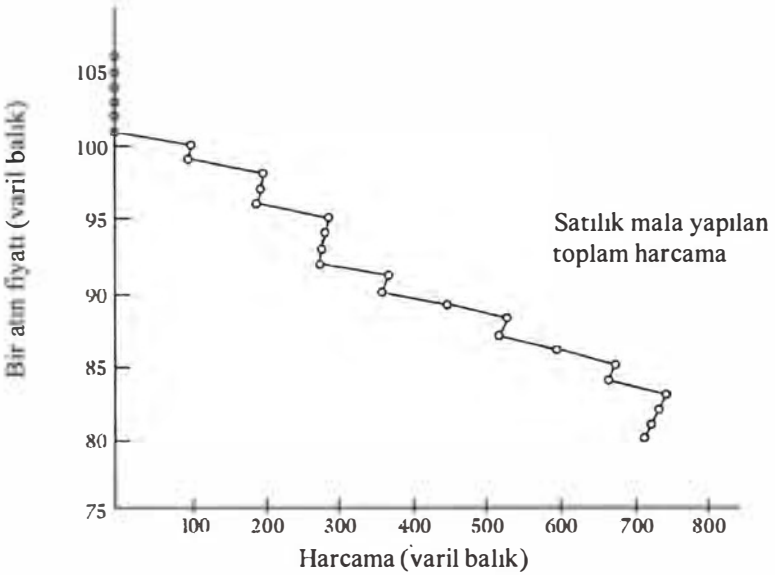
	Alıcılar	
Fiyat	Talep Edilen	Satılan Mala Yapılan Toplam Harcama
80	9	720 varil balık
81	9	729
82	9	738
83	9	747
84	8	672
85	8	680
86	7	602
87	6	522
88	6	528
89	5	445
90	4	360
91	4	364
92	3	276
93	3	279
94	3	282
95	3	285
96	2	192
97	2	194
98	2	196
99	1	99
100	1	100
101	0	0

Şekil 17 toplam harcama eğrisinin grafiksel gösterimidir. Açıktır ki bu, talep eğrisinden yapılan mantıksal bir çıkarımdır ve dolayısıyla o da her hipotetik fiyat düzeyinde alıcılar tarafından yapılan bir harcama eğrisidir.

Toplam harcama eğrisinin dikkat çekici bir özelliği, diğer eğrilerin aksine (mesela talep eğrisi gibi), fiyat artarken ya da azalırken iki yöne de meyledebilmesidir. Her iki yöne meyletme ihtimali, eğrinin pozisyonunu belirleyen iki faktörün işleyişinden kaynaklanır. Harcama = Fiyat x (satın alınan maldan) Talep Edilen Miktardır. Fakat biz biliyoruz ki, fiyat azalırken, talep ya artmalı ya da aynı kalmalıdır. Bu nedenle, fiyattaki bir azalmanın,

miktardaki bir artışla karşılık görmesi eğilimi vardır, ve, bunun sonucunda, satılan mala yapılan toplam harcama, fiyat değişirken ya artabilir ya da değişmeden kalabilir.

Herhangi iki fiyat için, alıcılar tarafından sarf edilecek, satılık mala yapılan toplam harcamayı karşılaştırabiliriz. Eğer daha düşük bir fiyat daha yüksek bir fiyata nazaran daha büyük bir toplam harcamaya neden oluyorsa, toplam harcama eğrisi bu aralık boyunca *elastik* olarak tanımlanır. Eğer daha düşük fiyat daha yüksek bir fiyata nazaran daha az bir toplam harcama getiriyorsa, o zaman eğri bu aralık üzerinde *inelastik* olur. Alternatif olarak, diyebiliriz ki birinci durum *birden büyük bir elastikiyeti*, ikinci durum ise *birden küçük bir elastikiyeti* gösterir, ve toplam harcamanın iki fiyat için aynı olduğu yerdeki durum, *birim esneklik*, veya esnekliğin bire eşit olduğu durumdur. Elastikiyet kavramında sayısal duyarlılığın önemli olmaması nedeniyle, biz sadece "inelastik", "elastik" ve (son durum için) "nötr" ifadelerini kullanabiliriz.



Şekil 17: Toplam Harcama Eğrisi

Birkaç örnek bu kavramları açıklığa kavuşturacaktır. Böylece, fiyat 96 ve 95 iken toplam harcama şedülünü incelediğimizi düşünelim. Fiyat 96 iken, toplam harcama 192 varil; 95 iken 285 varildir. Harcama daha düşük fiyatta daha büyüktür, ve bu nedenle harcama şedülü bu aralıkta *elastik*tir. Öte yandan, 95 ve 94 fiyatlarını ele alalım. 94'te, harcama 282'dir. Sonuç

olarak, şedül burada ***inelastik***tir. Açıktır ki, iki hipotetik fiyat arasında talep eğrisinin esnek ya da inelastik olup olmadığına karar vermek için basit bir geometrik araç vardır: eğer harcama eğrisi düşük fiyatta daha sağa uzanıyorsa talep eğrisi elastik; eğer sola uzanıyorsa, ikincisi inelastiktir.

Esneklik kavramını yan yana iki fiyata hasretmek için bir neden yoktur. Şedül üzerindeki herhangi iki fiyatın karşılaştırılması mümkündür. Açıktır ki, tüm harcama eğrisinin incelenmesi, zikredilen talep eğrisinin aslında esnek olduğunu gösterir. Birkaç küçük boşluk (gap) dışında, eğri kendi aralığının büyük bir kısmında elastiktir. Oldukça geniş mesafede bulunan iki fiyatı karşılaştırdığımızda, harcamanın daha yüksek fiyatta, daha az olduğu açıktır. Fiyat yeteri kadar yüksek olursa, herhangi bir malın talebi sıfıra inecek, ve dolayısıyla harcama da sıfıra düşecektir.

Denge fiyatta talep eğrisinin elastikiyeti özel bir ilgiye mahzardır. 90 fiyat düzeyine doğru bir adım gidildiğinde, eğri açıkça elastiktir, -toplam harcama, daha yüksek fiyatta daha azdır. Bir adım aşağıda 88 fiyat düzeyine inildiğinde ise, eğri yine elastiktir. Bu özel/hususi talep eğrisi denge fiyat etrafında elastiktir. Tabiî, diğer talep eğrileri kendi denge fiyatlarında inelastik olabilir.

İlk olarak akla gelebilecek olanın aksine, "arz esnekliği" kavramı "talep esnekliği" gibi anlamlı bir kavram değildir. Eğer biz her fiyat düzeyinde arz edilen miktarı fiyatla çarparsak, satıcıların, mübadelede talep edecekleri (satılık malın) varil balık miktarını elde ederiz. Ancak, kolaylıkla görülecektir ki, fiyat artarken, bu miktar ***daima artar***, ve ***bunun tersi***. Fiyat 82 iken miktar 82, 84 iken 168, 88 iken ise 352'dir, vs. Bunun nedeni, diğer belirleyici faktör olan arz edilen miktarın, fiyatla, talep edilen miktarda olduğu gibi ters yönde değil ***aynı*** yönde değişmesidir. Netice olarak, arz daima "elastik"tir ve bu, ilgi çekici olmayan bir kavramdır.[27]

[27] Bazı yazarların arz esnekliğine olan ilgisi fayda, arz ve talep analizinin tümüne yönelik yanlış bir yaklaşımdan kaynaklanmaktadır. Onlar, insan davranışını "sonsuz küçük" farklılıklar açısından ele almanın ve dolayısıyla kalkulusun matematiksel olarak hassas kavramlarını iktisadi problemlere uygulamanın vs. mümkün olduğunu varsayarlar. Ancak, böyle bir girişim mantıksız ve hatalıdır, çünkü insan davranışı, bütün konuları sadece ayrı ayrı adımlar açısından ele almalıdır. Örneğin, eğer X'in faydası Y'nin faydasından, aynı ya da çok az farklı görülebilecek kadar daha küçük ise, o zaman insan davranışı, onları benzer şekilde, yani aynı mal olarak ele alacaktır. Çünkü faydanın ölçülmesi kavramsal olarak imkânsızdır, hatta sürekli fayda eğrilerinin çizilmesi bile tehlikelidir. Arz ve talep şedüllerinde ise, kolaylık olsun diye sürekli

7. Spekülasyon ve Arz ve Talep Şedülleri

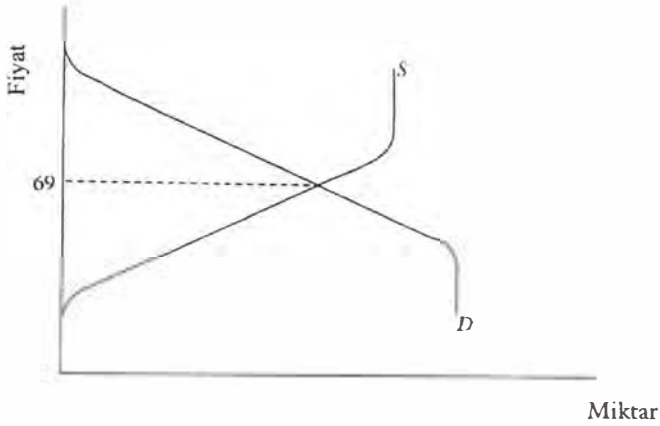
Piyasa fiyatının, son tahlilde, arz ve talep şedüllerinin kesişmesiyle belirlendiğini görmüştük. Şimdi acaba bu belirli/hususi şedüllerin determinantlarını daha ayrıntılı incelemek için, bizzat bu arz ve talep şedüllerinin biçiminin ve pozisyonunun sebepleriyle ilgili başka herhangi bir sonuç bulabilir miyiz?

Veri herhangi bir fiyatta, bir bireyin bir maldan satın alacağı ya da satacağı miktarın, onun değer ölçeği üzerinde satılan ve satın alınan malın konumu tarafından belirlendiğini hatırlıyoruz. Eğer satın alımlık maldan bir birim ilave etmenin marjinal faydası vazgeçilmesi gereken satılık malın marjinal faydasından daha büyük ise, birey malı talep edecektir. Öte yandan başka bir birey, bu birimlerle ilgili değerlendirmeleri ters bir düzende ise, satıcı olacaktır. Bu temel üzerine ve marjinal fayda kanununun kattığı güçle piyasa talep eğrisinin, fiyat düştüğü zaman kesinlikle azalmayacağını ve fiyat azalırken arz eğrisinin asla artmayacağını görmüştük.

Alıcıların ve satıcıların değer ölçeklerini daha ayrıntılı analiz edelim. Yukarıda görmüştük ki bir malın sahip olabileceği değerin iki kaynağı direkt kullanım-değeri ve mübadele-değeridir ve daha yüksek değer, aktör için belirleyicidir. Dolayısıyla, bir birey, iki nedenin birinden dolayı mübadelede bir at talep edebilir: onun kendisine olan direkt kullanım-değeri ya da mübadelede kazanabileceğine inandığı değeri. Eğer bunlardan ilki söz konusu ise, o zaman birey, atın hizmetlerinin bir tüketicisi olacaktır; ikincisi olursa, o vakit daha sonra daha avantajlı bir mübadele yapmak için satın alımda bulunur. Böylece, önceki örnekte varsayalım ki mevcut piyasa fiyatı, dengeye ulaşmamış olup şu anda at başına 85 varildir. Talepte bulunan çok sayıda insan bu fiyatın dengenin altında olduğunu ve dolayısıyla fiyat 85 iken satın alım yapıp, onu, nihai ve daha yüksek fiyatta yeniden satarak bir arbitraj kârı sağlayabileceğini fark edebilir.

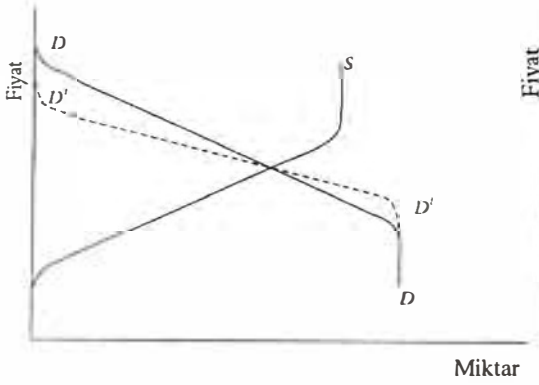
---

eğriler çizmek zararlı değildir, ancak buraya, sürekliliğin ve hesaplamanın (kalkulus) matematiksel kavramlarını uyarlama imkânı yoktur. Sonuç olarak, "bir noktadaki esneklik" gibi görünüşe göre kesin/tam bir kavram (talepteki yüzdelik artışın fiyatta "ihmal edilebilecek kadar küçük" bir yüzdelik azalmayla bölünmesi) tamamen uygunsuz bir şeydir. Bu şekilde, insan davranışının gerçekleri yerine matematiksel inceliğin hatalı olarak ikame edilmesi, talep esnekliği kavramıyla karşılaştırılabilir olan "arz esnekliği" kavramına görünüşte bir önem verilmesine neden olmuştur.

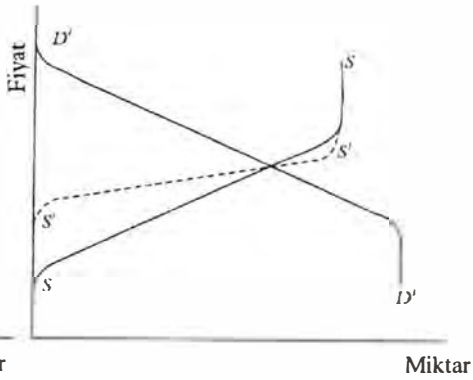


Şekil 18: Basitleştirilmiş Talep Eğrisi

Şimdi önceki bölümde geçen analizi rafine edecek bir konumdayız ki, bu analiz, denge fiyata ulaşmadan önce, satışların gerçekleşip gerçekleşmediği sorusunu derinlemesine incelememişti. Şimdi açıkça, Tablo 2'de gösterilen talep şedülünün tüketicilerin direkt kullanım talebini nitelediğini varsayıyoruz. Şekil 13'te gösterilen talep eğrisindeki basamakları düzene sokarak, basitleştirme ve açıklayıcı olma açısından, Şekil 18'deki gibi yeniden düzenleyebiliriz. Bunun, direkt kullanım talep eğrisi olduğunu söyleyebiliriz. O zaman, bu talep eğrisi için, dengeye yönelik yaklaşma çeşitli fiyatlarda *fiili* satın alımlar yoluyla meydana gelir, ve yine o zaman noksanlıklar ya da fazlalıklar, en sonunda denge fiyata ulaşılıncaya kadar, fiyatı artırmanın ya da indirmenin nedenini izah eder. Bununla birlikte, alıcılar, nihai denge fiyatını öngörmeleri ölçüsünde, daha yüksek bir fiyatta alım yapmayacaklar (hatta *bu fiyat* nihai fiyat olsa bile yine böyle yapacaklardır), fakat fiyatın düşmesi için bekleyeceklerdir. Benzer şekilde, eğer fiyat denge fiyatın altına olursa, alıcılar, nihai fiyatı öngördükleri ölçüde, malın (mesela at) bir kısmını, nihai fiyatta yeniden satış yapıp kâr elde etmek amacıyla satın alma eğiliminde olacaklardır. Böylece, eğer mübadele-değeri işin içine girerse, ve epeyce sayıda alıcı kendi beklentilerine göre davranırsa, talep eğrisi Şekil 19'da gösterildiği gibi değişebilir. Sadece kullanım talebine dayalı eski talep eğrisi *DD*, denge fiyatla ilgili öngörüye dayalı tahmini içeren yeni talep eğrisi ise *D'D'* dür. Bu tür tahminlerin, talep eğrisini çok daha *esnek* hale getirdiği açıktır, çünkü daha düşük fiyatta daha çok alım, daha yüksek fiyatta ise daha az alım yapılacaktır.



Şekil 19: Spekülasyonla Değişmiş Talep Eğrisi



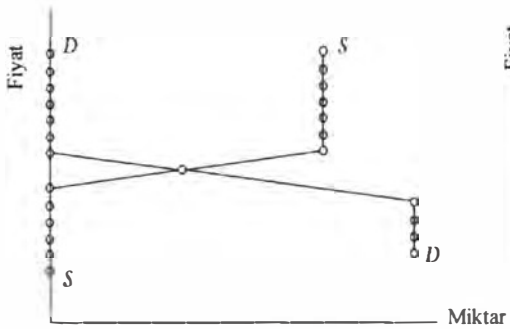
Şekil 20: Spekülasyonla Değişmiş Arz Eğrisi

Böylece, denge fiyatta –tüketim amaçlı- nihai talep aynı kalmasına rağmen, mübadele-değerinin işin içine girmesi, talebi, tahmin edilen denge fiyatın üstünde sınırlayabilir ve bu fiyatın altında ise artırabilir.

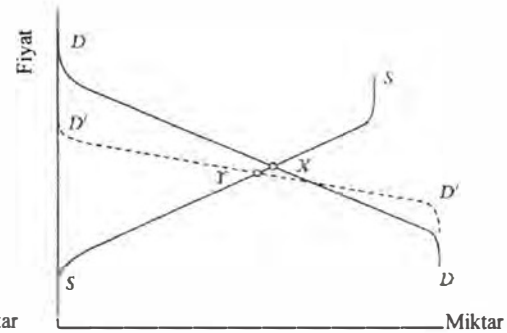
Şimdi de, malın satıcısının durumuna bakalım. Şekil 13'teki arz eğrisi muhtemel denge fiyat dikkate alınmaksızın, herhangi bir fiyatta arz edilen miktarı ifade eder. Böylece, diyebiliriz ki böyle bir arz eğrisiyle birlikte, satışlar denge fiyata giden yol üzerinde yapılacak ve noksanlıklar ya da fazlalıklar nihayetinde denge fiyata giden yolu açığa çıkaracaktır. Öte yandan, çok sayıda satıcının nihai denge fiyatı tahmin ettiğini varsayalım. Açıkçası, onlar, daha düşük bir fiyatla satış yapmayı reddedeceklerdir; hatta onlar, bu *fiyat* nihai fiyat olsaydı bile yine aynı şekilde davranırlardı. Diğer taraftan, onlar denge fiyatın üstünde daha çok mal satacaklardır, çünkü böylelikle denge fiyatın üstünde kendi atlarını satıp, onları denge fiyatta geri satın alarak bir arbitraj kârı elde edebileceklerdir. Böylece, bu tür tahminlerle birlikte, arz eğrisi Şekil 20'de gösterildiği gibi değişikliğe uğrayabilir. Denge fiyatı tahmin etmenin sonucu olarak, arz eğrisi *SS* den *S'S'* ne kayacak şekilde değişikliğe uğrar.

Pek de beklenmeyen bir olay olarak ***bütün*** talep edenlerin ve arz edenlerin nihai denge fiyatı ***tam olarak*** tahmin edebildiklerini düşünelim. Böyle bir ekstrem durumda, piyasadaki arz ve talep eğrilerinin biçimi şu şekilde olacaktır: Dengenin üstündeki bir fiyatta (mesela 89), hiç kimse mal talep etmeyecek, ve arz edenler ise tüm stoklarını piyasaya süreceklerdir. Şekil 21'de gösterildiği gibi, dengenin altındaki bir fiyatta hiç kimse mal arz etmeyecek, ancak herkes satın alabildiği kadar mal talebinde bulunacaktır. İnsan davranışında bu şekilde hep birlikte doğru tahminlerin meydana

gelmesi pek muhtemel değildir; fakat bu örnek; bu beklenti, veya *spekülatif* unsur, arz ve talebe ne kadar çok girerse, piyasa fiyatının o kadar hızla dengeye yönelme eğiliminde olduğuna işaret eder. Muhakkak ki, ne kadar çok aktör nihai fiyatı öngörürse, dengeden farklılaşan herhangi bir fiyatta arz ve talep o kadar ayrı olacak, noksanlıklar veya fazlalıklar o kadar şiddetli olacak ve nihai fiyat o kadar hızlı oluşacaktır.



Şekil 21: Nihai Fiyatın Herkesçe Doğru Öngörülmesi



Şekil 22: Hatalı Öngörü Tarafından Değiştirilmiş Talep Eğrisi

Şimdiye kadar biz bu spekülatif arz ve talebin, denge fiyatla ilgili bu tahminin doğru olduğunu varsaydık ve bu doğru tahminlerin dengenin oluşmasını hızlandırdığını gördük. Ancak, bir de beklentilerin çoğunun hatalı olduğunu varsayalım. Mesela diyelim ki, talep edenler denge fiyatın, gerçekte olduğundan daha düşük olacağını varsayma eğilimindedirler. Bu, denge fiyatı değiştirir mi ya da bu fiyata giden yolda bir engel teşkil eder mi? Talep ve arz şedüllerinin Şekil 22'de gösterildiği gibi olduğunu düşünelim. Temel (basic) talep eğrisinin *DD* olduğunu, fakat talep edenlerin denge fiyatları daha düşük tahmin ettiklerini ve böylece talep eğrisinin değişerek *D'D'* ne gerilediğini varsayalım. Arz eğrisi *SS*'de veri iken, bu, arz ve talep şedüllerinin kesişmesinin *X*'te değil *Y*'de, söz gelimi 89 yerine 85'te olacağı anlamına gelir. Ancak bunun, fiyat için sadece geçici bir duraklama noktası olacağı açıktır. Fiyat 85'te oluşur oluşmaz, talep edenler bu fiyatta noksanlıkların ortaya çıktığını, kendilerinin elde edilebilecek olandan daha fazla mal satın almak isteyeceklerini görürler ve talep edenlerin artırma önerileri fiyatı tekrar esas denge fiyata yükseltir.

Aynı hata dışavurum süreci, arz edenlerin tahmin hatası yapmaları halinde de ortaya çıkar ve böylece piyasa güçleri, kaçınılmaz olarak spekülatif hatalarla bozulmamış olan esas denge fiyatın kurulmasına doğru hareket

ederler ki bu, bizzat söz konusu hataları açığa çıkarma ve elimine etme eğilimine sahiptir. Arz edenler ya da talep edenler kendi spekülatif hatalarının oluşturduğu fiyatın gerçekte bir denge olmadığını ve noksanlıklar ve/veya fazlalıklar ortaya çıktığını fark eder etmez, onların davranışları bir kere daha denge durumunun kurulması eğilimini ortaya çıkarır.

Piyasada hem alıcıların hem de satıcıların davranışları ruhsal gelir, kâr ve maliyet kavramlarıyla ilişkilendirilebilir. Hatırlayalım ki, her aktörün amacı en yüksek ruhsal gelir konumudur ve böylece sonraki en iyi alternatifle (kendi maliyetiyle) karşılaştırıldığında ruhsal bir kâr elde etmektir. Bir bireyin *satın alım* yapıp yapmayacağı, bu alımın kendi veri kaynaklarıyla (bu örnekte balığıyla) ilgili en iyi alternatif olup olmadığına bağlıdır. Herhangi bir davranışta, onun, beklenen geliri beklenen maliyetine karşı – kendi sonraki en iyi alternatifine- dengelenecektir. Bu örnekte, gelir ya (*a*) atın direkt kullanımından gelen amaçların karşılanması, ya da (*b*) atın daha yüksek bir fiyatla umulan yeniden satımından biri (hangisi kendisi için en yüksek faydaya sahipse) olacaktır. Onun maliyeti ise ya (*a*) direkt kullanımda vazgeçilen balığın marjinal faydası, ya (*b*) (ihtimal olarak) balığın başka bir mala göre mübadele-değeri, ya da (*c*) atın daha düşük bir fiyatla umulan gelecek satın alımından biri (hangisi en yüksek faydaya sahipse) olacaktır. Eğer beklenen gelir daha büyükse birey, at satın alacak; beklenen maliyet daha büyükse satın alma işlemini yapamayacaktır. Alıcı için beklenen gelir, ilave edilen atın marjinal faydasıdır; beklenen maliyet ise vazgeçilen balığın marjinal faydasıdır. Ya gelir ya da maliyet için, direkt kullanımdaki ya da mübadeledeki daha yüksek değer, malın marjinal faydası olarak seçilecektir.

Şimdi de satıcıyı ele alalım. Satıcı da alıcı gibi, kendi ruhsal maliyetinden –davranışını icra ederken vazgeçmek zorunda kalacağı sonraki en iyi alternatifin faydası- daha yüksek bir gelir elde etmeye uğraşarak, ruhsal gelirlerini maksimize etmeye teşebbüs eder. Satıcı, belirli herhangi bir fiyatla satış yapıp yapmayacağına karar verirken, vazgeçeceği satın-alımlık malın (bu örnekte atın) marjinal faydasına karşı satılık-mal ilavesinin (balık) marjinal faydasını tartacaktır.

Satıcının ruhsal geliri aşağıdaki kaynakların birinden edinilen faydalardan daha yüksek olacaktır: (*a*) satılık-malın (balık) direkt kullanımdaki değeri ya da (*b*) balığı at karşılığında gelecekte daha düşük bir fiyatla yeniden mübadele etmenin spekülatif değeri. Satıcının davranışının maliyeti aşağıdaki alternatifler içinde vazgeçilen en yüksek fayda olacaktır: (*a*) vaz-

geçilen atın direkt kullanımdaki değeri (*b*) gelecekte daha yüksek bir fiyatla satış yapmanın spekülatif değeri (*c*) at karşılığında başka bir mal edinmenin mübadele-değeri. Birey, eğer beklenen gelir daha büyükse atı satacak; beklenen maliyet daha büyükse satış yapılmayacaktır. Böylece görüyoruz ki, satıcıların ve alıcıların durumları karşılaştırılabilirdir. Her iki taraf da kendilerine en yüksek faydayı sağlayacak alternatifle ilgili tahminine bağlı olarak davranışta bulunur ya da bulunmaz. Piyasa fiyatını ve bu fiyatta mübadele edilecek olan miktarı belirleyen şey –bireysel alıcıların ve satıcıların- iki değer ölçeği setindeki faydaların konumudur. Diğer bir deyimle, her mal için mübadele edilen miktarı ve fiyatı belirleyen sadece ve sadece *fayda*dır. Sadece ve sadece fayda, arz ve talep şedüllerinin doğasını tayin eder.

Bu bakımdan, açıkça söylemek gerekirse, popüler bir varsayım haline gelmiş olan ve faydanın ve "maliyetlerin" fiyatın belirlenmesinde eşit ve bağımsız olarak etkili olduğunu öne süren görüşe inanmak bir hatadır. "Maliyet", sadece, herhangi bir davranışta vazgeçilmesi gereken sonraki en iyi alternatifin faydasıdır ve bu nedenle de bireyin değer ölçeğindeki faydanın ayrılmaz bir parçasıdır. Tabiî, bu maliyet her zaman *gelecek* bir olayın *bugünkü* bir değerlendirmesidir -bu "gelecek" çok yakın bile olsa. Böylece, satın alım yaparken vazgeçilen fayda, aktörün birkaç saat zarfında gerçekleştirebileceği direkt balık tüketimi olabileceği gibi; faydasından, uzun bir zaman dilimi boyunca istifade edilecek bir inek karşılığında mübadele ihtimali de olabilir. Söylemeye gerek yok ki, önceki bölümde gösterilmiş olduğu üzere, herhangi bir davranışta gelirin ve maliyetin bugünkü değerlendirmesi, beklenen gelecekteki gelir ve maliyetin bugünkü değerine dayalıdır. Meselenin özü, herhangi bir davranıştan dolayı hem vazgeçilen hem de sağlanan faydaların, çok yakın bile olsa, gelecekte bir noktayla ilgili olduğu ve *geçmiş maliyetler*in insan davranışında, dolayısıyla fiyatın belirlenmesinde hiç bir rol oynamadığıdır. Bu temel gerçeğin önemi sonraki bölümlerde açık hale getirilecektir.

8. Stok ve Toplam Elde Tutma Talebi

Arz ve talep şedüllerini ele almanın başka bir yolu daha vardır ki bu, analizin bazı problemleri için yukarıda gösterilen şedüllerden daha faydalıdır. Piyasada herhangi bir noktada, arz edenler kendi mal stoklarının bir kısmını sunma ve geriye kalanın sunumunu alıkoymayla iştigal ederler. Böylece, fiyat 86 iken, arz edenler piyasaya üç at sunarlar ve stoklarındaki beş atı alıkoyarlar. Bu alıkoymaya, mübadelenin muhtemel maliyetleri olarak yu-

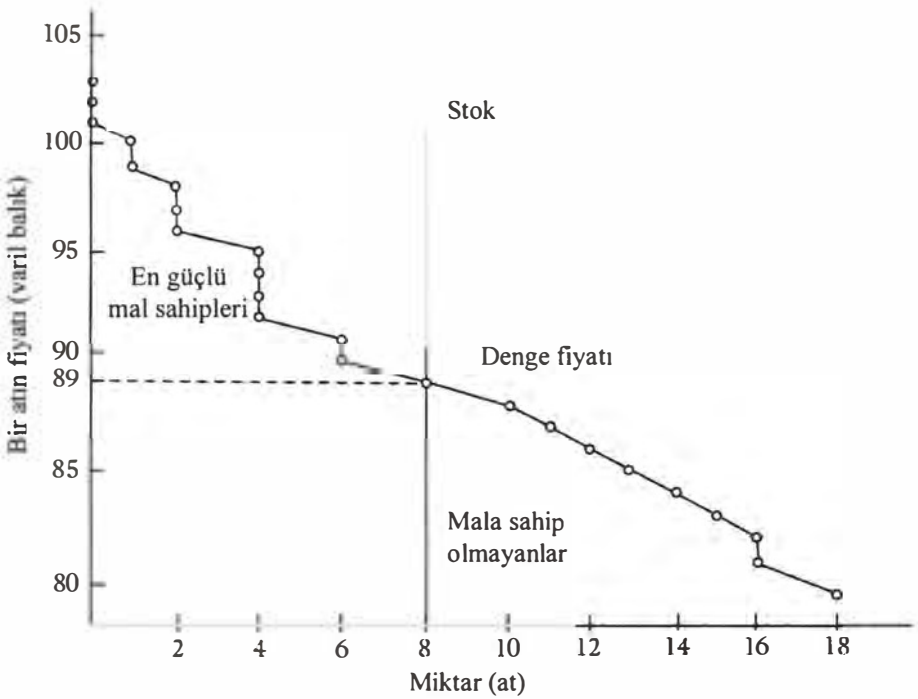
karıda zikredilen faktörlerden biri sebep olur: ya malın (söz gelimi atın) direkt kullanımının, direkt kullanımda balığın alınmasından daha yüksek bir faydaya sahip olması; yahut atın başka bir mal karşılığında mübadele edilebilmesi; veya son olarak satıcının, satışı kârlı olarak geciktirebilecek şekilde, nihai fiyatın daha yüksek olacağını beklemesi. Satıcıların piyasadan alıkoyabilecekleri miktar onların ***rezervasyon talebi*** olarak adlandırılır. Bu, yukarıda incelenen talep gibi, bir malın ***mübadele amaçlı*** talebi değildir, bu, ***stok tutmaya*** yönelik bir taleptir. Böylece, "bir mal stokunu elde tutma talebi" her zaman, her iki talep-faktörünü de içerecek; yani mal sahibi olmayanların mübadeledeki mal talebini ***artı*** mal sahiplerinin stok bulundurma talebini ihtiva edecektir. Mübadele amaçlı mal talebi aynı zamanda bir elde tutma talebidir. Çünkü alıcının, o malla gelecekte yapmaya niyetlendiği şey ne olursa olsun, söz konusu malı, mübadele vasıtasıyla kendi mülkiyetine ve sahipliğine geçtiği andan itibaren elde tutması gerekir. Dolayısıyla, biz, daha önceki mübadele talebi kavramından (ki bu kavram ayrıca satıcıların rezervasyon talebini içermesine rağmen) farklı olarak, bir malın "elde tutulan toplam talebi" kavramına ulaşmış bulunuyoruz.

Mevcut toplam mal stokunu (burada, sekiz at) bilirsek, arz ve talep şedüllerinin incelenmesi yoluyla "elde tutulan toplam talebe", veya piyasa için ***toplam talep şedülüne*** ulaşırız. Mesela, fiyat 82 iken, alıcılar mübadelede dokuz at talep eder, satıcılar tarafından ise 8-1= 7 at alıkonulur, yani, satıcılar tarafından elde tutulmak için talep edilir. Dolayısıyla, piyasada elde tutulan toplam at talebi 9+7= 16 attır. Öte yandan, 97 fiyatında, satıcılar tarafından hiçbir at alıkonmaz (dolayısıyla onların rezervasyon talebi sıfırdır), buna karşılık alıcıların talebi ikidir. Bu fiyatta elde tutulan toplam talep 0+2= 2 attır.

Tablo 4, şimdilik sabit olarak kabul edilen toplam stokla birlikte, Tablo 2'deki arz ve talep şedüllerinden türetilmiş olan toplam elde tutma talebini göstermektedir. Şekil 23 toplam elde tutma talebi ile stoku temsil eder.

Tablo 4

Fiyat	Toplam Elde Tutma Talebi	Toplam Stok	Fiyat	Toplam Elde Tutma Talebi	Toplam Stok
80	17 At	8 At	91	6 At	8 At
81	16	8	92	4	8
82	16	8	93	4	8
83	15	8	94	4	8
84	14	8	95	4	8
85	13	8	96	2	8
86	12	8	97	2	8
87	11	8	98	2	8
88	10	8	99	1	8
89	8	8	100	1	8
90	6	8	101	0	8



Şekil 23: Stok ve Toplam Elde Tutma Talebi

Toplam talep eğrisinin sağa doğru-eğimli doğasının talep eğrisinin aynı özelliğinden daha da belirgin olduğu açıktır. Çünkü, fiyat düşerken talep şedülü artar ya da aynı kalırken, satıcıların rezervasyon talep şedülü de fiyat düşerken artma eğiliminde olur. Toplam talep şedülü iki şedülü toplama-

nın neticesidir. Açıkça söylemek gerekirse, fiyat düşerken, satıcıların rezervasyon talebinin artmasının nedeni alıcıların talep eğrisinde geçerli olan nedenle aynıdır. Daha düşük bir fiyatla birlikte, direkt kullanımda ya da başka ve müstakbel mübadelelerde, satın alınmlık malın değeri nispi olarak artar, ve dolayısıyla satıcı mübadeleden daha fazla mal geri çekme eğiliminde olur. Diğer bir deyimle, rezervasyon talep eğrisi arz eğrisinin öbür yüzüdür.

Başka bir ilgi çekici nokta, 89 denge fiyatında, sekiz olan toplam elde tutma talebinin mevcut toplam stoka eşit olmasıdır. Böylece, denge fiyat sadece piyasadaki arz ve talebi eşitlemez; *aynı zamanda alıcılar ve satıcılar dahil, bir malın elde bulundurulan stoku ile insanların onu elde tutma arzusunu da eşitler.* Toplam stok yukarıdaki grafikte, sabit bir sekiz rakamını içermektedir.

Piyasa, bir malın fiyatını, daima stok ile toplam stok elde tutma talebini eşitleyecek şekilde oluşturma eğilimindedir. Diyelim ki bir malın fiyatı bu denge fiyattan daha yüksektir. Söz gelimi fiyat 92 iken, stok sekiz, elde tutulan toplam talep dörttür. Bunun anlamı, sahiplerinin elde tutmak istemedikleri dört atın mevcut olduğudur. *Birisi*nin bu stoka sahip olması gerektiği açıktır, çünkü bütün malların mülk olması gerekir, başka türlü onlar, insan davranışının amaçları olamazlar. Bütün stoka her zaman birileri tarafından sahip olunması gerektiği için, stokun toplam talepten daha büyük olması, ekonomide bir dengesizliğin olduğu ve mal sahiplerinden bazılarının kendi stokları nedeniyle mutsuzluk duyduğu anlamına gelir. Onlar, bu stoku satmak için fiyatı düşürme eğiliminde olurlar ve fiyat, nihayetinde stokun, elde tutma talebiyle eşitlenmesine kadar düşer. Tersine, fiyatın dengenin altında, söz gelimi 85'te olduğunu kabul edelim. Burada stok sekiz iken, 13 at talep edilmektedir. Hevesli, ancak mal sahibi olmayanların kıt stok için fiyat artırmaları, fiyatı, dengeye ulaşıncaya kadar yukarı doğru iter.

Bireylerin denge fiyatı doğru olarak tahmin ettikleri durumlarda, spekülatif unsur, toplam talep eğrisini daha "elastik" ve daha düz hale getirme eğilimi yaratacaktır. Dengeden daha yüksek bir fiyatta, az sayıda insan stok tutmak isteyecek, alıcılar çok az talepte bulunacak ve satıcılar malı elden çıkarmaya istekli olacaklardır. Öte yandan, daha düşük bir fiyatta, elde tutma talebi stoktan çok daha fazla olacak; alıcılar şiddetle talepte bulunacak, ve satıcılar kendi stoklarını satmada isteksiz olacaklardır. Toplam talep

ile stok arasındaki farklılıklar (discrepancy) daha da büyük olacak; fiyat indirimleri ve artırımları denge fiyatı daha hızlı biçimde sağlayacaktır.

Yukarıda gördük ki, denge fiyatta en güçlü (ya da "en istekli") alıcılar, mübadeleleri en güçlü satıcılarla yapmışlardır. Burada da görüyoruz ki, mübadele sürecinin sonucu, stokun en sonunda *en güçlü mal sahiplerinin* eline gitmesidir. Sekiz atın satışında, en güçlü alıcıların X1-X5 olduğunu, en güçlü mal satıcılarının ise Z1-Z5 olduğunu hatırlayalım. O halde, mübadele sonucunda mal sahipleri X1-X5, hariçte kalan satıcılar ise Z6-Z8 olmaktadır. Sekiz ata sahip olarak, mübadeleyi tamamlayanlar bu bireylerdir ve bunlar en güçlü mal sahipleridir. Bir atın fiyatı 89 varil balık iken, bunlar, kendi değer ölçekleri üzerinde, atı 89 varil balığa tercih edenler olup, bu tercih temeline göre davranışta bulunmuşlardır. Bireylerin beşi için, bunun anlamı kendi balıklarının bir at ile mübadele edilmesi; üçü için ise kendi atlarından balık karşılığında vazgeçilmesidir. Piyasada diğer dokuz birey en az güçlü mal sahipleridir ve onlar, at yerine balığa sahip olarak (atlara sahip olarak başlamış olsalar bile) mübadeleyi bitirmişlerdir. Bunlar, kendi değer ölçekleri üzerinde 89 varil balığı bir atın üstünde sıralayan kişilerdir. Bunlardan beşi, atları balık karşılığında mübadele eden orijinal at sahipleridir; dördü ise bir at satın almaksızın sadece balığı elde tutmuşlardır.

Toplam talep-stoku analizi arz-talep analizi için faydalı bir ikiz-rehberdir. Her birinin farklı cephelerde kullanım üstünlükleri vardır. Toplam-talep stoku analizinin nispi bir kusuru alıcılar ve satıcılar arasındaki farklılıkları açıklamamasıdır. O, toplam talebin incelenmesinde, fiili mübadelelerden çıkarım yapar, ve dolayısıyla arz-talep eğrilerinin aksine, mübadelelerin miktarını belirlemez. O, mübadele edilen denge miktarı göstermeksizin, sadece denge fiyatı açıklar. Bununla birlikte, o, fiyatın sadece *fayda* tarafından belirlendiği şeklindeki temel gerçeğe daha güçlü biçimde vurgu yapar. Arz eğrisi, bir *rezervasyon talep eğrisi* ile bir *fiziki stok miktarına* indirgenebilir. Bu bakımdan talep-stoku analizi arz eğrisinin, bireysel değer ölçekleri üzerindeki faydadan bağımsız olan bir çeşit "maliyet"e dayalı olmadığını gösterir. Görüyoruz ki, fiyatın temel belirleyicileri, piyasada bütün bireylerin (alıcıların ve satıcıların) değer ölçekleridir ve fiziksel stok, sadece bu ölçekler üzerinde kendi yerini alır.[28]

[28] Toplam talep-stoku analizi hakkında *bkz.* Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers* (London: Routledge and Kegan Paul, 1933), I, 213–38; II, 493–526, ve 784–88. *Keza bkz.* Boulding, *Economic Analysis*, s. 51–80.

Açıktır ki faydalı malların direkt mübadelesiyle ilgili bu örneklerde, alıcılar ya da satıcılar açısından malların faydası onların birey için taşıdıkları sübjektif mübadele-değeri tarafından belirlense bile, her malın faydasının yegâne *nihai* kaynağı onun direkt kullanım değeridir. Eğer bir atın, kendi sahibine ana faydası, sahibinin, mübadelede elde edebileceği balık ya da inek ise, ve ikincinin kendi sahiplerine ana faydası da mübadelede edinilebilir bir at ise vs., her malın faydasının nihai belirleyicisi onun kendi bireysel tüketicisine olan direkt kullanım-değeridir.

9. Sürekli Piyasalar ve Fiyattaki Değişmeler

O halde, hipotetik at-ve-balık piyasamızın analizini nasıl özetleyebiliriz? Mevcut sekiz atlık bir stokla (ve aynı zamanda belli bir balık stokuyla), ve atların ve balığın farklı insanların değer ölçeklerindeki nispi pozisyonlarının, iki malın mübadelesi için koşulları hazırlayacak şekilde olduğu bir durum ile başlayalım. Orijinal mal sahiplerinden, "en güçlü satıcılar" kendi at stoklarını satarken, başlangıçta mal sahibi olmayanların içinde "en güçlü alıcılar", kendi balık stoklarının birimlerini satın almışlardır. Onların satışının nihai fiyatı eninde sonunda kendilerine ait çeşitli değer ölçekleri tarafından belirlenen denge fiyat olup; bu, aynı zamanda bu fiyatta meydana gelen mübadele miktarını da belirlemiştir. Net sonuç, her mal stokunun, en güçlü mal sahiplerinin ellerine, malların kendi değer ölçekleri üzerindeki nispi sıralamasına bağlı olarak gitmesi olmuştur. Yapılan mübadelelerin bitmesinden sonra, nispi olarak en güçlü mal sahipleri stokun sahibi olur ve *bu malın piyasası nihayete erer*.

Dengeye ulaşılmasıyla birlikte, mübadeleler, malları en güçlü sahiplere aktarmıştır, ve artık mübadele için bir güdü yoktur. Piyasa sona ermiştir ve artık her bir mal için aktif bir "geçerli piyasa fiyatı" yoktur; çünkü artık mübadele için herhangi bir güdü yoktur. Fakat bizim tecrübemizde, neredeyse bütün malların piyasaları sürekli olarak yenilenmektedir.

Piyasa ancak, birisi bir malın sahibi ötekisi de ikinci malın sahibi olan en az iki bireyin (incelenmekte olan) değer ölçekleri üzerinde, iki malın nispi konumunda bir değişme olursa tekrar yenilenebilir. O zaman, mübadeleler, *yeni* arz ve talep şedülleri kombinasyonunun kesişmesiyle belirlenen nihai bir fiyat ve miktar düzeyinde meydana gelecektir. Bu, onların spesifik muhtevasına bağlı olarak, eski denge fiyatta ya da yeni bir fiyatta farklı bir mübadele miktarı ortaya çıkarabilir. Ya da şedüllerin yeni kombinasyonu –

yeni zaman dönemi içinde- eskiyle aynı olacak ve bu yüzden, eski piyasada olduğu gibi aynı fiyat ve aynı mübadele miktarı ortaya çıkacaktır.

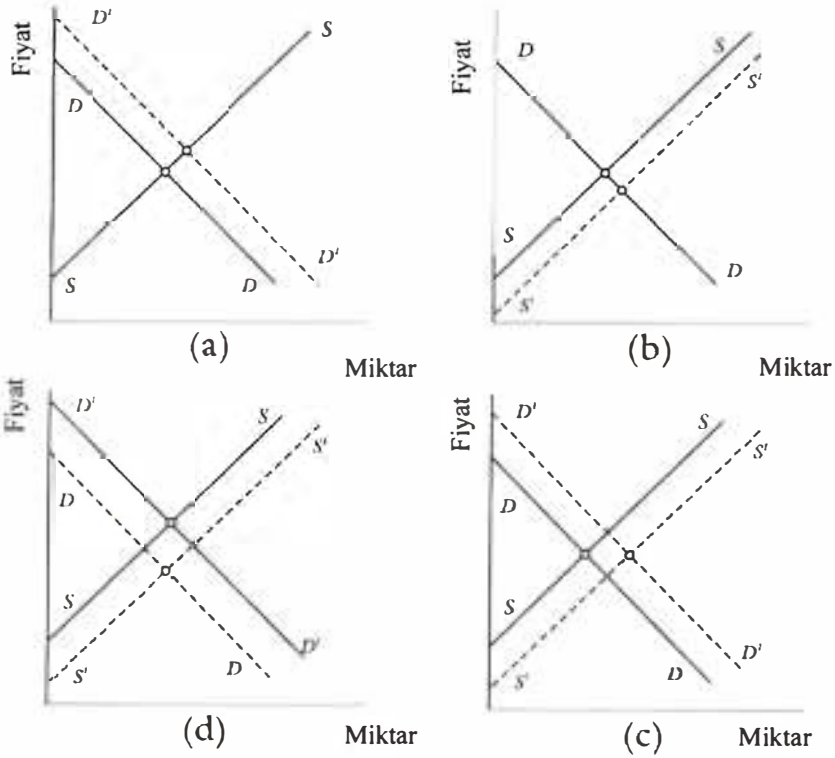
Piyasa her zaman kendi denge konumuna hızla yönelme eğiliminde olur. Piyasa ne kadar geniş olursa ve onun katılımcıları arasındaki iletişim ne kadar iyi olursa, herhangi bir şedül seti için bu pozisyon o kadar hızlı kurulacaktır. Dahası, uzmanlaşmış spekülasyonun büyümesi, denge noktayla ilgili tahminleri iyileştirme ve dengeye ulaşmayı hızlandırma eğilimi yaratacaktır. Bununla birlikte, piyasanın, bizzat arz ya da talep şedüllerinin değişmesinden önce dengeye ulaşmadığı durumlarda, piyasa, denge noktasına varmaz. Piyasa, eski bir denge konumuna varmadan önce yenisine doğru hareket ederek, *sürekli* hale gelir.[29]

Arz ve/veya talep şedüllerinde bir kaymanın ortaya çıkardığı değişme tipleri Şekil 24'teki grafiklerle gösterilebilir.

Bu dört grafik arz ve talep şedüllerindeki değişmelerden kaynaklanabilecek sekiz tip durumu göstermektedir. Belirtmek gerekir ki, bu grafikler, *ya* halihazırda dengeye ulaşmış ve sonra ileri bir tarihte *yenilenmiş* bir piyasaya *ya da* eski denge noktasına ulaşmadan önce arz ve/veya talep koşullarında bir değişme geçiren sürekli bir piyasaya uygulanabilir. Düz kalın doğrular eski, kesik doğrular ise yeni şedülleri gösterir.

Bu grafiklerin hepsinde sadece kolaylık olması açısından doğrular esas alınmıştır; çünkü bu doğrular, şedüllerin eğimi hakkında daha önce zikredilen kısıtlamaların karşılanması koşuluyla (sağa doğru-eğimli talep şedülleri gibi vs.), herhangi bir biçimde olabilirler.

[29] Bu durumun, yukarıda tarif edilen *piyasa dengeleri* örneğinde meydana gelmesi muhtemel değildir. Genel olarak, *basit durağanlık durumu* –çeşitli mübadelelerin meydana gelmesinden sonraki durum- olarak isimlendirilen şeye doğru yönelerek, bir piyasa; belli sayıda bir mübadelenin meydana gelmesinden sonra, kendi denge fiyatını kurmak suretiyle, hızlı bir şekilde "kendi kendini temizleme" eğiliminde olur. Bununla birlikte, bu denge piyasa fiyatları da (ileriki bölümlerde görüleceği gibi), bu anlamda talep şedülüne ve üretilmiş stok büyüklüğü üzerindeki etkiye bağlı olarak, belli uzun-dönem dengelerine doğru hareket etme eğilimindedir. Bu *nihai durağanlık durumu*nu içeren arz eğrisi, bir malın üretilmesiyle ilgili nihai kararları ihtiva eder ve piyasa arz eğrisinden farklılaşır. Bu "nihai durum"a (final state) yönelik hareketler içinde, koşullar (mesela talep eğrisi), bu aralıkta daima değişir ve böylece piyasa fiyatlarının hedefi olarak yeni bir nihai durum belirler. Nihai duruma hiçbir zaman ulaşılmamaktadır. *Bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 245 ff.



Şekil 24: Arz ve Talep Şedüllerinde Değişmeler

(a) grafiğinde, piyasada bireylerin *talep şedülü artar*. Her bir hipotetik fiyatta, insanlar, kendi mal stoklarına öncekinden daha fazla ilave yapmak isteyeceklerdir, -ve bu bireylerin halihazırda maldan bir miktar birime sahip olup olmadıkları önemli değildir. Arz şedülü aynı kalır. *Sonuçta, yeni denge fiyat eskisinden daha yüksektir, ve yeni denge pozisyonunda yapılan mübadelelerin miktarı eski pozisyondakinden daha büyüktür.*

(b) grafiğinde, talep şedülü aynı kalırken, *arz şedülü artar*. Her hipotetik fiyat düzeyinde, insanlar, kendi stoklarının daha fazlasını elden çıkarmak isteyecektir. Sonuçta, yeni denge fiyat eskisinden *daha düşük*tür, ve *mübadele edilen* denge *miktar daha büyüktür*.

(a) ve (b) grafikleri diğer şedül aynı kalırken, talep eğrisi azalmadığı ve arz eğrisi azalmadığı zaman ne olacağını da gösterir. Yapmamız gereken tüm şey, kesik doğruları eski şedül, düz kalın doğruları ise yeni şedül olarak düşünmemizdir. (a) grafiğinde *talep şedülündeki bir azalmanın* fiyatta bir düşmeye ve mübadele edilen miktarda bir düşmeye yol açtığını görüyoruz. (b)

grafiğinde, ***arz şedülündeki bir azalmanın*** fiyatta yükselmeye ve mübadele edilen miktarda düşmeye yol açtığını görüyoruz.

(c) ve (d) grafikleri için, başka bir şedül değişirken, bir şedülün aynı kalması gerektiği kısıtlaması kaldırılmaktadır. (c) grafiğinde, talep eğrisi azalmakta arz eğrisi artmaktadır. Mübadele edilen miktara ne olacağı iki şedüldeki nispi değişme oranına bağlı olmasına rağmen, bu, kesinlikle ***denge fiyatta bir düşüşe*** yol açar, ve dolayısıyla bu sonuç arz şedülünde bir artma ve talep şedülünde bir azalma gerçeğinden tahmin edilemez. Öte yandan, arz şedülünde bir azalış artı talep şedülünde bir artış kesinlikle ***denge fiyatta bir yükselmeye*** yol açar.

(d) grafiği, hem talep hem de arz şedüllerindeki bir ***artışın*** kesinlikle ***mübadele edilen miktarda bir artışa*** yol açacağını gösterir, fakat burada fiyatın düşüp düşmeyeceği nispi değişme oranına bağlı olacaktır. Keza, hem arz hem de talep şedüllerindeki bir azalma ***mübadele edilen miktarda bir azalmaya*** neden olacaktır. (c) grafiğinde miktara ne olacağı, ve (d) grafiğinde fiyata ne olacağı, söz konusu eğrilerin spesifik biçimine ve değişimine bağlıdır.

Bu grafiklerden elde edilen sonuçlar Tablo 5'te özetlenebilir.

Tablo 5

Eğer Talep Şedülü & Arz Şedülü	... O Zaman Denge Fiyat & Müb. Edilen Miktar
artar .....aynı kalır	artar.....artar
azalır .....aynı kalır	azalır.....azalır
aynı kalır.....artar	azalır.....artar
aynı kalır.....azalır	artar.....azalır
azalır.....artar	azalır.....
artar.....azalır	artar.....
artar.....artar	.....artar
azalır .....azalır	.....azalır

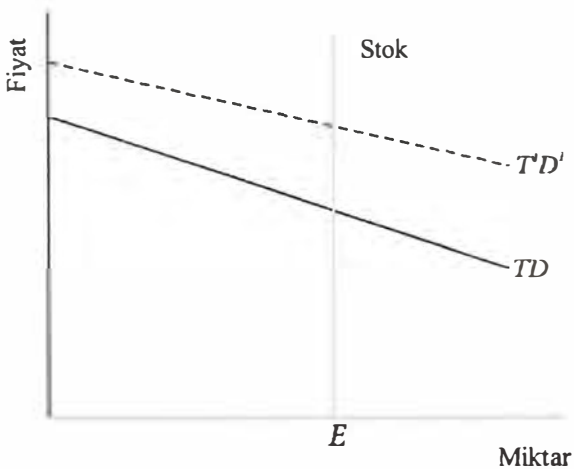
Eğer bunlar, bir zaman döneminden diğerine arz ve talep şedüllerindeki değişmelerin etkileri ise, sonraki problem, bizzat bu değişmelerin nedenlerini açıklamaktır. Talep şedülündeki bir değişme, tamamen, piyasadaki bireysel alıcıların değer ölçekleri üzerinde iki malın (satılık mal ve satın alımlık mal) nispi fayda-sıralamalarında bir değişmeden kaynaklanır. Mesela, talep şedülündeki bir artış, alıcıların değer ölçekleri üzerinde satın-

alımlık malda genel bir yükselişi gösterir. Bu da ya (*a*) malın direkt kullanım-değerindeki bir artıştan ya (*b*) satılık malın başka bir mal karşılığında mübadele edilmesi için daha yoksul fırsatların ve bunun sonucunda, söz gelimi, ineklerin balık cinsinden daha yüksek bir fiyatının olmasından; veya (*c*) malın fiyatının daha fazla düşmesine yönelik spekülatif beklemedeki bir azalmadan kaynaklanabilir. Son durum ayrıntılı olarak tartışılmış, ve onun, piyasayı, doğru dengeye daha hızlı hareket ettirerek, kendi kendini düzelttiği gösterilmiştir. Dolayısıyla şimdi bu durumu ihmal ederek, talep şedülündeki bir artışın; ya malın direkt-kullanım değerindeki bir artıştan ya da diğer potansiyel satın alımlık malların, alıcıların mübadelede teklif ettikleri satılık-mal açısından daha yüksek bir fiyata sahip olmasından doğacağı sonucuna ulaşabiliriz. Talep şedüllerindeki bir azalma ise bunun tam tersi durumlardan, yani direkt kullanım değerindeki bir azalmadan ya da bu satılık-mal karşılığında başka satın alımlık malları iştira etmenin daha büyük fırsatlar sağlamasından doğabilir. İkincisi başka mübadele alanlarında - mesela balığın- daha büyük bir mübadele-değeri anlamına gelecektir. Başka mübadele türleri için fırsatlardaki değişmeler, diğer satın alımlık mallar için daha düşük ya da daha yüksek fiyatların sonucu olabilir, veya onlar piyasada balık için yeni mal tiplerinin teklif ediliyor olmasından kaynaklanabilir. Önceden hiç teklifin yapılmadığı bir yerde balık için teklif edilmekte olan ineklerin birden bire ortaya çıkması balığın mübadele fırsatlarının genişlemesi demektir ve bu, balık cinsinden *at* talep eğrisinin genel bir azalışıyla sonuçlanacaktır.

Tabiî, piyasa arz eğrisindeki bir değişme de satıcıların değer ölçekleri üzerinde yer alan nispi fayda sıralamalarındaki değişmenin bir ürünüdür. Bununla birlikte, söz konusu eğri fiziki stok miktarı ile satıcıların rezervasyon-talep şedülüne ayrılabilir. Eğer biz, *fiziki stok miktarını* karşılaştırma yapılan iki dönem içerisinde *sabit* kabul edersek, o zaman arz eğrisindeki bir kayma tamamen rezervasyon-talep eğrilerindeki bir değişmenin sonucudur. Stokun rezervasyon talebinde ortaya çıkan bir artışın neden olduğu arz eğrisindeki bir azalma ya (*a*) malın, satıcılar için direkt kullanım-değerindeki bir artıştan; ya (*b*) başka satın-alımlık mallar karşılığında mübadele yapmanın daha büyük fırsatlar sağlamasından, veya (*c*) gelecekte daha yüksek bir fiyata dayalı daha büyük bir spekülatif beklentiden kaynaklanabilir. Burada, son durumu, talep eğrisindeki tartışmamızda onu ihmal etme nedeninin aynısı yüzünden göz ardı edebiliriz. Tersine, rezervasyon-talep şedülündeki bir azalma ya (*a*) malın, satıcılar için direkt kullanım-

değerindeki bir azalmadan, veya (*b*) başka satın-alımlık mallar için mübadele fırsatlarındaki bir daralmadan kaynaklanabilir.

Böylece, toplam stok sabit iken, hem arz hem de talep eğrisindeki değişmeler, sadece, alıcıların ya da satıcıların mal elde tutma talebindeki değişmelerden dolayı meydana gelir ki, bu da sonuçta iki malın nispi faydasındaki kaymalardan kaynaklanır. Böylece, yukarıda hem A hem de B grafiğinde, talep şedülündeki ***artış*** ile arz şedülündeki *S'S'* den *SS* ye doğru gerçekleşen bir ***azalma***, toplam elde tutma talebindeki artışın bir neticesidir. Bir durumda, artan elde tutma talebi alıcılar tarafından, diğer durumda ise satıcılar tarafından gelmektedir. İlgili grafik Şekil 25'te gösterilmiştir. Toplam-elde-tutma talebi şedülünde bir artışı (söz gelimi *TD* den *T'D'* ne) ifade eden her iki durumda da ***denge fiyat artmaktadır***. Tersine, talep şedülü azaldığı zaman ve/veya arz şedülü arttığı zaman, bunlar, toplam-elde-tutma talebi şedülünde genel bir azalmayı ve bunun sonucunda ***denge fiyatta bir düşmeyi*** gösterir.



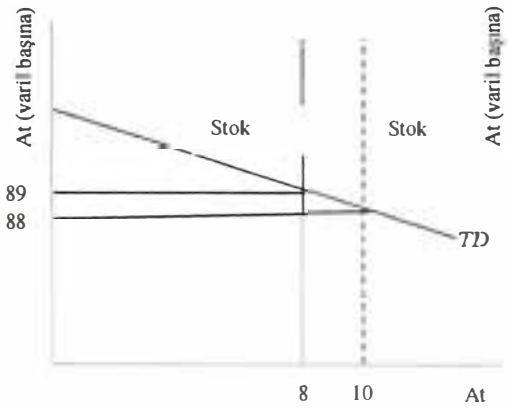
Şekil 25: Toplam Elde Tutma Talebindeki Artış

Bir toplam-talep stoku grafiği mübadele edilen miktar hakkında hiçbir bilgi vermez, fakat sadece denge fiyat hakkında fikir verir. Böylece, (c) grafiğinde, kesik (çizgili) doğrular hem elde tutma talebindeki bir düşmeyi temsil eder, ve hem de biz bunun sonucunda toplam elde tutma talebinin azaldığından ve dolayısıyla fiyatın düştüğünden emin olabiliyoruz. (Kesik doğrulardan kalın doğrulara yönelik bir kaymada, bunun tersi vaki olacaktır). Bununla birlikte, (d) grafiğinde, arz şedülündeki bir artış elde tutma talebindeki bir azalmayı temsil ettiğinden ve talepteki bir artış ise elde tutma talebinde

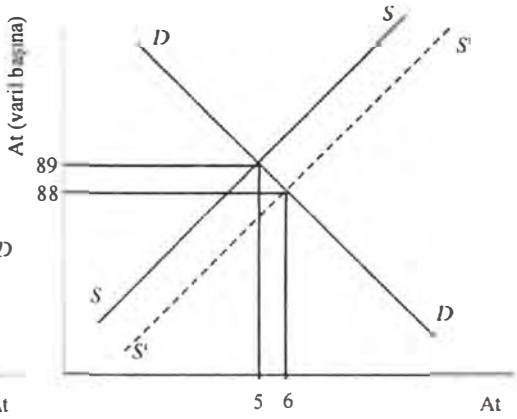
bir yükseliş olduğundan, biz her zaman toplam elde tutma talebi ve dolayısıyla denge fiyat üzerindeki net etki hakkında emin olamıyoruz.

Arz-talep analizinin başlangıcından bu noktaya kadar, sabit bir fiziki stokun mevcut olduğunu varsayıyoruz. Böylece, sekiz atın var olduğunu farz ediyor ve bu stokun farklı mal sahiplerinin eline geçmesine yön veren prensipleri ele alıyoruz. Yukarıdaki analiz *bütün mallar*a -mevcut bir stokun başka bir mal stokuyla mübadele edildiği bütün durumlara- uygulanır. Bazı mallar için bu nokta, analizin sürdürülebileceği yere kadardır. Bu, stokun sabit olduğu ve üretim yoluyla artırılamadığı mallara uygulanır. Onlar ya insan tarafından daha önce üretilmiş ya da doğa tarafından sunulmuştur, fakat bu stokun insan davranışıyla artırılması mümkün değildir. Mesela, böyle bir mal, Rembrandt'ın ölümünden sonrasına ait bir Rembrandt tablosudur. Böyle bir tablo, bireysel değer ölçekleri üzerinde, başka mallarla mübadelede daha yüksek bir fiyat elde edecek kadar yüksek sıralanacaktır. Bununla birlikte, bu stoku artırmak kesinlikle mümkün değildir, ve onun mübadelesi ve fiyatlandırılması sadece, çok sayıda değer ölçeği üzerinde bu ve diğer malların nispi sıralamaları tarafından belirlenen mevcut stokun daha önce analiz edilmiş olan mübadelesi açısından gerçekleşir. Ya da belli bir elmas miktarının üretilmiş olduğunu ve başka hiçbir yerde daha fazla elmasın elde edilebilir olmadığını farz edelim. Yine, sorun, sadece mevcut stokun mübadele edilmesi meselesi olacaktır. Bu örneklerde, belli bir zaman döneminde bir stokun ne kadar üretilmesi gerektiğinin kararlaştırılması çerçevesinde, daha fazla bir *üretim* sorunu yoktur. Bununla birlikte, birçok mal için, ne kadar üretim yapılacağının kararlaştırılması problemi can alıcı bir husustur. Aslında, bu cildin geri kalan kısmının çoğu üretim probleminin analizine ayrılmıştır.

Şimdi artık bir malın mevcut stokunun dönemden döneme *değiştiği* durumlara geçebiliriz. Bir stok, bir dönemden diğerine, bir mal miktarının bu esnada *yeni üretilmiş* olması nedeniyle artabilir. Bu yeni üretim miktarı *stoka bir ilaveyi* teşkil eder. Böylece, yukarıda zikredilen at piyasasının başlangıcından üç gün sonra, iki yeni at üretilmiş ve mevcut stoka ilave edilmiş olabilir. Eğer alıcıların talep şedülü ile satıcıların rezervasyon talep şedülü aynı kalırsa, meydana gelecek şey Şekil 26'daki gibi gösterilebilir.



Şekil 26: Stoktaki Bir Artışın Etkisi



Şekil 27: Arz Şedülündeki Bir Artışın Etkisi

Stok artışı, malın fiyatını daha da düşürecektir. Eski denge fiyatta, bireyler kendi stoklarının, toplam elde tutma talebini aştığını görürler, ve bunun sonucunda, fiyatı yeni denge noktasına düşüren, satış için daha düşük bir fiyat teklifi ortaya çıkar.

Arz ve talep eğrileri açısından, talep ve rezervasyon-talep şedüllerinin aynı kalmasıyla birlikte, stoktaki bir artış, *arz şedülünde* artan stok miktarı kadar -bu örnekte iki at kadar- *tekdüze bir artışa* denk gelir. Arz edilen miktar, birinci toplam artı ilave edilen iki at olacaktır. Eski denge fiyatta elinde bir stok fazlası olan mal sahipleri, artan stoku satmak için karşılıklı fiyat indirmek zorunda kalırlar. Eğer Tablo 2'ye geri dönersek, arz şedülünde iki (atlık) bir artışın, denge fiyatı 88'e düşürdüğünü ve burada talebin altı, yeni arzın yine altı olduğunu buluruz.

Grafiksel olarak, bu durum, Şekil 27'deki gibi gösterilebilir.

Stok artışı, arz eğrisinde tekdüze bir artış, ve onun sonucunda fiyatta bir düşüş ve mübadele edilen miktarda bir artış olarak yansımaktadır.

Tabiî, gerçek hayatta, bir stok artışının mutlaka değişmeyen bir rezervasyon-talep eğrisiyle birlikte hareket edeceğini varsaymak için bir neden yoktur. Fakat fiili tarihsel sonucu biçimlendirme yönünde birbirini etkileyen çeşitli nedensel faktörleri tahlil etmek için, diğerleri aynı kalırken, faktörlerden her birini izole etmek ve etkilerinin ne olacağını incelemek gerekir. Böylece, eğer bir stok artışı, aynı anda rezervasyon-talep eğrisinde eşdeğer bir artışla absorbe edilseydi, arz eğrisi kesinlikle artmayacak ve fiyat ve mübadele

edilen miktar değişmeden kalacaktı. (Bu durum toplam talep-stoku şedülü üzerine, fiyat orijinal seviyesinde kalırken, toplam-talep eğrisinde denkleştirici bir artışla birlikte ortaya çıkan bir stok artışı olarak yansır).

Bir dönemden diğerine stoktaki bir *azalma* stokun *tüketilmesi*nden kaynaklanabilir. Böylece, eğer biz sadece tüketim mallarını dikkate alırsak, stokun bir bölümü tüketilebilir. Mallar genellikle tüketim sürecinde istihlak edildiğinden, dikkate alınan zaman esnasında yeterli üretim yoksa, mevcut olan toplam stok azalabilir. Böylece, birbirini izleyen iki zaman noktası arasında yeni bir at üretilebilir, fakat iki at ölebilir ve sonuçta bir at daha az mevcudu olan bir piyasa ortaya çıkabilir. Talep aynı kalırken, stoktaki bir *azalma*, grafiklerde kesik çizgilerden kalın çizgilere hareket ederek görebileceğimiz gibi, tam ters yönde etkiye sahiptir. Eski denge fiyatta, elde edilebilir stokla karşılaştırıldığında aşırı bir elde tutma talebi vardır ve sonuç, yeni dengeye yönelik bir fiyat yükseltme teklifi olur. Arz şedülü stoktaki azalmayla aynı biçimde azalır ve bunun sonucu, daha yüksek bir fiyat ile mübadele edilen daha az bir mal miktarı olur.

Stok, üretim ve zaman arasındaki ilişkiyi bir dönemdeki stoku (bir zaman döneminin, stokun değişmeden kaldığı bir süre olarak tanımlandığını farz ederek) daha önceki bir dönemin stokuyla ilişkilendirerek, aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

Eğer: S_t belli bir dönemdeki (t) stoka eşitse

S_{t-n} (t) döneminden önce n zaman birimlerinden ibaret daha evvel bir dönemdeki (t-n) stoka eşitse

P_n n dönemi boyunca malın üretimine eşitse

U_n n dönemi boyunca tüketilip bitirilen mal miktarına eşitse

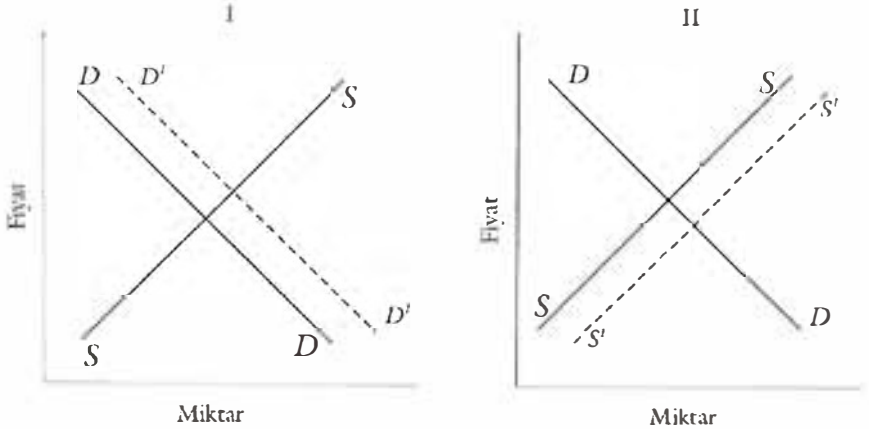
O zaman: $S_t = S_{t-n} + P_n - U_n$ dir.

Böylece, halihazırda zikredilen örnekte, eğer orijinal stok sekiz at ise ve iki at ölürken bir at üretilmişse, yeni mal stoku 8+1-2= 7 at olur.

Burada "talepteki bir artış" ile ifade edilen yaygın bir karışıklığa karşı dikkatli olmak önemlidir. Bu ifade, bu çalışmada kendi başına her ne zaman kullanılmışsa, daima *talep şedülündeki bir artışı*, yani her hipotetik fiyat düzeyinde talep edilecek miktarlardaki bir artışı nitelemektedir. Bu şekilde "talep şedülünün sağa kayması" her zaman fiyatta bir artışa neden olma eğilimindedir. Bu, mesela, arzdaki bir artışa karşı ortaya çıkan "talep edilen miktardaki bir artış"la kesinlikle karıştırılmamalıdır. Arz şedülündeki bir

artış, fiyatı düşürerek, piyasayı, teklif edilen daha büyük miktarı talep etmek için uyarır. Ancak, bu, talep şedülündeki bir artış ***değil***, fakat ***aynı talep şedülü üzerindeki bir hareket***tir. Bu, daha çekici bir fiyat teklifine karşı daha büyük bir talep edilen miktardır. Aynı şedül üzerindeki bu basit hareket, muhtemel ***her*** fiyatta talep şedülündeki bir artışla karıştırılmamalıdır. Şekil 28'deki grafikler bu farkı aydınlatmaktadır.

Birinci grafik talep şedülündeki bir artışı gösterirken, ikinci grafik teklif edilen arzdaki bir yükselişin sonucunda aynı şedül üzerinde talep edilen miktardaki bir artışı gösterir. Her iki durumda da, çeşitli bireylerin değer ölçekleri nihai sonucu belirler, fakat talepteki "artış" ya da "azalış" gibi ifadeler kullanılırken, eğer bu kavramlar açık bir biçimde ayrıştırılmazsa büyük bir karışıklık doğabilir.



Şekil 28: Talep Şedülündeki ve Talep Edilen Miktardaki Artış

10. Uzmanlaşma ve Stok Üretimi

Mevcut stokta meydana gelen değişmeleri ve bir malın stokundaki ***değişmelerin*** etkisini analiz etmiş bulunuyoruz. Şu soru hâlâ ortada duruyor: bizzat stokun büyüklüğü hangi ilkelere göre belirlenir? Doğrudan doğruya doğanın sunduğu tüketim ya da üretim malları dışında ***bütün malların insan tarafından üretilmesi zorunludur***. (Ve hatta görünüşe bakılırsa doğanın verdiği ürünlerin de insan tarafından araştırılması ve ardından kullanılması gereklidir ve bu nedenle nihai olarak onlar da insan çabasının ürünleridirler). Herhangi bir malın stokunun büyüklüğü o malın üretilmiş ve ***üretilmekte*** olan oranına bağlıdır. Ve insanların bir çok mala olan ihtiyacı sürekliliik arz ettiğinden, kullanım vasıtasıyla biten malların, sürekli olarak yeni

üretimle ikame edilmesi zorunludur. Böylece üretim oranı ve onun belirleyicilerinin analizi bir insan davranışı analizinde merkezi öneme sahiptir.

Bu probleme bu noktada tam bir cevap verilemez, fakat üretimle ilgili belli genel sonuçlar çıkarılabilir. Öncelikle, herhangi bir birey, farklı zamanlarda, mevcut stokun hem bir alıcısı hem de bir satıcısı olabilirken, bu stokun *üretim*inde *uzmanlaşma*nın olması zorunludur. Uzmanlaşmanın her yerde var olması durumu yukarıda ele alınmıştı, bir mübadele ekonomisi ne kadar çok gelişirse, uzmanlaşma süreci o kadar ileri olacaktır. Uzmanlaşmanın temelinin insanların değişken kabiliyetleri ile doğal kaynakların değişken konumu olduğu gösterilmişti. Sonuçta bir mal önce üretimle varlık alemine çıkar ve ardından üreticisi tarafından, aynı şekilde üretilmiş olan diğer bir mal karşılığında satılır. Yeni bir stokun ilk satışları malın orijinal üreticileri tarafından yapılacaktır. Satın alımlar ise, malı ya kendi direkt kullanımı için ya da ileride onu daha yüksek bir fiyatla yeniden satma amaçlı spekülatif bir öngörüyle elde bulundurmak için kullanacak olan alıcılar tarafından yapılacaktır. Dolayısıyla, muayyen bir zamanda, yeni bir stok, onun orijinal üreticileri tarafından satılacaktır. Eski stok ise: (*a*) eski rezervasyon talebi vasıtasıyla eski stoku biriktirmiş orijinal üreticiler tarafından; (*b*) daha yüksek bir fiyatta spekülatif yeniden satma öngörüsüyle satın alım yapmış olan önceki alıcılar tarafından; ve (*c*) kendi değer ölçekleri üzerinde, malın direkt kullanımından gelen nispi faydasının düşmüş olduğu önceki alıcılar tarafından satılacaktır.

O vakit, herhangi bir zamanda, *piyasa arz şedülü* aşağıdaki satıcı gruplarının arz şedüllerinin toplanmasıyla oluşturulur:[30]

(*a*) Malın üreticileri tarafından sunulan arz

1. Yeni stokun ilk/başlangıç arzı

2. Üreticiler tarafından daha önce rezerv edilmiş eski stok arzı

(*b*) Daha önceki alıcılar tarafından sunulmuş eski stok arzı

1. Daha yüksek bir fiyatla yeniden satma tahmininde bulunmuş olan spekülatif alıcıların satışları

[30] Arz şedüllerinin *toplanması* basit bir akıl erdirme sürecidir: eğer bir X fiyatında, (*a*) sınıfı satıcılar bir maldan T ton kadar, (*b*) sınıfı satıcılar T' ton kadar mal arz ederlerse, bu fiyatta toplam piyasa arzı $T+T'$ ton olur. Aynı süreç her hipotetik fiyata uygulanır.

2. Direkt kullanım için satın alım yapmış olan, ancak kendi değer ölçekleri üzerinde malın nispi faydasının düşmüş olduğu alıcıların satışları

Herhangi bir zamanda piyasa talep şedülü:

(*c*) Direkt kullanım için alıcıların

(*d*) Daha yüksek bir fiyatla yeniden satış için spekülatif alıcıların

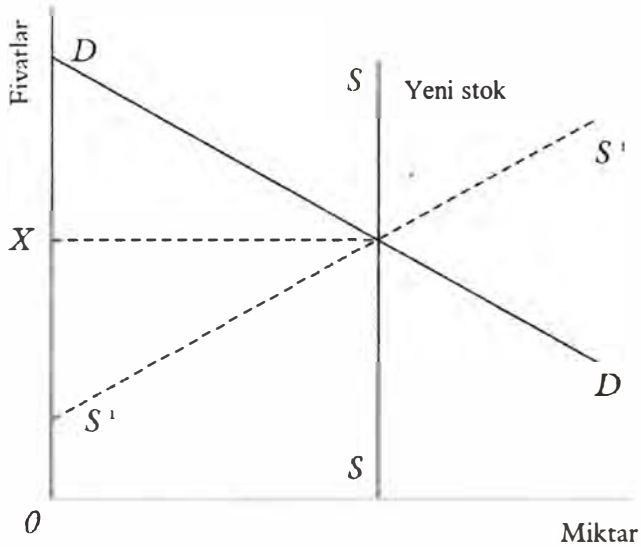
talep şedüllerinin toplamından oluşur.

Mal eşit derecede hizmet edebilir birimlerden oluştuğu için, alıcılar eski mi yoksa yeni mi stok satın aldıkları hususuna kesinlikle kayıtsızdırlar. Eğer onlar böyle değilse, o zaman "stok" aynı malı değil, iki farklı malı niteler.

(*b*) sınıfı satıcı tipinin arz eğrisi, mesela spekülatif yeniden satıcılar ile fayda pozisyonu değişmiş olanların stok ve rezervasyon talebi arasındaki ilişki, yukarıda baştan sona analiz edilmişti. Bununla birlikte, (*a*) sınıfı satıcıların (malın orijinal üreticileri) arz şedülü hakkında acaba daha fazla bir şeyler söylenebilir mi?

En başta, üreticilerin elinde olan daha yeni üretilmiş mallar stoku da veri herhangi bir zaman noktası için *sabit*tir. Diyelim ki Aralık ayında bakır üreticileri 5.000 ton bakır üretmeyi kararlaştırmış olsunlar. Bu ayın sonunda onların yeni üretilmiş bakır stokları 5.000 tondur. Onlar bu kararlarından pişmanlık duyabilirler, ve eğer bu kararı yeniden alma durumunda olsalardı, mesela bu kez 1.000 ton üretmiş olacaklarına inanabilirler. Fakat onların stokları vardır ve bunu ellerinden gelen en iyi şekilde kullanmaları gerekmektedir. Orijinal üreticilerin ayırt edici özelliği, uzmanlaşmanın bir sonucu olarak, ürünlerinin kendilerine olan direkt kullanım-değerinin muhtemelen neredeyse hiç mevcut olmamasıdır. Uzmanlaşma ne kadar ileri boyuta varırsa, mamulün, üreticisi için taşıyabileceği muhtemel kullanım-değeri o kadar az olacaktır. Örneğin, bir bakır üreticisinin kişisel kullanım amacıyla ne kadar bakır tüketebileceğini, veya Ford ailesi için üretilmiş çok sayıdaki otomobilin direkt kullanım-değerini tasavvur edin. Bu nedenle, üreticilerin arz şedülünde, onların rezervasyon taleplerinde yer alan direkt-kullanım unsuru ortadan kaybolur. Bir üretici için herhangi bir stoku elde tutacak şekilde rezerv etmenin tek nedeni spekülatiftir -malın gelecekte daha yüksek bir fiyatının olacağı beklentisi. (Direkt mübadelede, üçüncü bir mal ile mübadele ihtimali de –söz gelimi örneğimizde, balık yerine inekle- vardır).

Eğer, bir an için, piyasada (*b*) sınıfı satıcıların olmadığı ve üreticilerin bugün ya da birikmiş eski rezervasyon taleplerinin bulunmadığı şeklinde kısıtlayıcı varsayımlar yaparsak, o zaman piyasa arz-talep şedülleri Şekil 29'daki gibi *SS, DD* ile gösterilebilir. Böylece, rezervasyon talebinin olmaması halinde, arz eğrisi yeni stok seviyesinde dikey düz bir doğru (*SS*) olacaktır. Bununla birlikte, dengenin altındaki bir fiyatın, daha yüksek bir fiyat tahmininde üreticiler tarafından bir rezervasyon elde tutma talebi ortaya çıkarma eğilimi yaratması ("stok oluşumu" diye isimlendirilir), ve dengenin üstündeki bir fiyatın ise geçmiş rezervasyon talebinin bir sonucu olarak birikmiş olan eski stokun çözülmesiyle sonuçlanması ("stoktan çekim yapılması" diye isimlendirilir) daha muhtemel gibi gözükmektedir. Bu takdirde, arz eğrisi daha bildik bir biçim alacaktır (yukarıda kesik çizgili *S'S'* doğrusu).



Şekil 29: (*A*) Sınıfı Üreticilerin Yeni Stokunun Etkisi

Direkt kullanım değerinin satıcıların hesaplamalarından çıkarılması, tüm stokun eninde sonunda satılması gerektiğine, öyle ki ***nihayetinde*** stokun hiçbir bölümünün üreticiler tarafından satıştan alıkonamayacağına işaret eder. Üreticiler, satışlarını, piyasa fiyatının, erişebilecekleri en yüksek düzey olduğunu bekledikleri noktada, yani muayyen bir stokun piyasa talebinin en büyük olmasını umdukları zamanda yapacaklardır.[31] Tabiî, üreticilerin,

[31] Tabiî, onlar, kendi hesaplamalarında, saklama maliyetlerini mutlaka dikkate almak zorunda olacaklardır.

arzı rezerv edebildikleri zamanın uzunluğu malın dayanıklılığına bağlıdır; mesela, çilek gibi hayli bozulabilir bir mal uzun süre saklanamaz ve onun piyasa arz eğrisi muhtemelen dik bir doğru şeklinde olacaktır.

Piyasada bir malın denge fiyatına ulaşılmış olduğunu varsayalım. Bu durumda, rezervasyon talebinin spekülatif unsuru ortadan kalkar. Bununla birlikte, *mevcut stok*un yeniden mübadelesindeki piyasaya karşılık, *yeni üretim*in piyasası sona ermez. Birbirini izleyen zaman dilimlerinde ihtiyaçlar daima yenilendiğinden dolayı, her bir dönemde yeni stok da üretilmiş olacak, ve eğer stok miktarı aynı ise, ve talep şedülü veri iken, aynı miktarın aynı denge fiyatla satılması devam edecektir. Böylece, bakır üreticilerinin bir ayda 5.000 ton üretim yaptıklarını; bu miktarın yukarıda zikredilen grafik üzerinde $0X$ denge fiyatıyla satıldığını (rezervasyon talebi yok) varsayalım. Denge miktar $0S$ dir. Takip eden ay eğer 5.000 ton üretilirse, denge fiyat aynı kalacaktır. O zaman, eğer daha fazla üretim yapılırsa, yukarıda gördüğümüz gibi, denge fiyat daha düşük olur; daha az yapılırsa denge fiyat daha yüksek olur.

Spekülatif unsurlar da talep şedülünden çıkarılırsa, bu şedülün sadece, (satılık-malın faydası ile karşılaştırıldığında) malın direkt kullanımdaki faydası tarafından belirleneceği açıktır. Bir malın değerinde sadece iki unsur vardır ki, bunlar malın direkt kullanım-değeriyle mübadele-değeridir ve talep şedülü direkt kullanım talebi artı daha yüksek bir fiyatla yeniden satma öngörüsüne dayalı spekülatif talepten oluşur. Eğer biz, (mesela denge fiyatta) ikinci unsuru hariç tutarsak, talebin tek nihai kaynağı malın alıcılar için direkt-kullanım değeri olur. Dolayısıyla, biz, piyasada spekülatif unsurlardan hareketle çıkarımda bulunursak, bir malın stokuna ait piyasa fiyatının *tek* belirleyicisi o malın alıcıları için nispi direkt kullanım-değeri olur.

Önceki alt bölümlerde gösterilmiş olduğu üzere, üretimin bir zaman dönemi içinde meydana gelmesi gerektiği açıktır. İleri bir tarihte, belli bir yeni stok miktarı elde etmek için, üretici önce emek, doğa ve sermaye malları kullanarak bir dizi faaliyeti yürürlüğe koymak zorundadır ve bu süreç, başlangıç ve ara faaliyetlerden nihai stokun üretilmesine kadar zaman almalıdır. Dolayısıyla, uzmanlaşmış üretimin özü *üreticiler tarafından piyasanın gelecek durumunun tahmin edilmesi*dir. Belirli bir stok miktarının gelecek bir tarihe kadar üretilip üretilemeyeceğine karar verirken, üretici, stokunu satabileceği piyasa fiyatını tahmin etmeyle ilgili değerlendirmesini kullanmalıdır. Bu piyasa fiyatı muhtemelen bir denge olacaktır; fakat bir dengenin kısa bir zamandan daha fazla sürmesi muhtemel değildir. Bu, özellikle

(sürekli değişen değer ölçekleri nedeniyle) malın talep eğrisinin sürekli olarak kayma gösterdiği zaman doğrudur. Her üretici, stok üretiminde, maksimum ruhsal gelir ve dolayısıyla ruhsal bir kâr elde edecek şekilde, kendi kaynaklarını -emeğini ve faydalı mallarını- kullanmaya uğraşır. O, her zaman hata yapabilir ve piyasanın tahminiyle ilgili hatalar ona ruhsal bir kayıp getirecektir. Dolayısıyla, piyasa için üretimin özü girişimciliktir. Anahtar mütalaa, talep şedüllerinin ve aynı anlamda müstakbel fiyatların, üreticiler için kesin ve otomatik olarak hiçbir zaman bilinir olmadığı ve olamayacağıdır. Onlar, talebin müstakbel durumunu ellerinden gelen en iyi şekilde tahmin etmelidirler.

Girişimcilik aynı zamanda gelecekte daha düşük ya da daha yüksek fiyatları tahmin etmekte uzmanlaşmış olup, spekülatif olarak hareket eden alıcıların ve satıcıların da egemen karakteristiğidir. Onların bütün davranışı gelecek piyasa fiyatlarını tahmin etme teşebbüslerinden oluşur, ve onların başarısı kendi tahminlerinin ne kadar doğru ya da yanlış olduğuna dayalıdır. Yukarıda görüldüğü gibi, doğru spekülasyonun dengeye yönelik hareketi hızlandırması ve yanlış spekülasyonun kendi kendini düzeltme eğiliminde olması nedeniyle, bu spekülatörlerin faaliyetlerinin bir denge pozisyonuna ulaşmayı hızlandırma eğilimi vardır.

Bir malın direkt kullanıcıları, o malı satın aldıkları zaman, ***kendilerinin o mala olan ihtiyaçlarını da tahmin etmek zorundadırlar***. Alım anında, onların bir malı fiilen kullanmaları, çok yakın gelecekte bile olsa, ileri bir tarihte olacaktır. Malın onların değer ölçekleri üzerindeki konumu bu dönemlerde onun (zaman tercihleriyle iskonto edilmiş) beklenen gelecek değerinin bir tahmininden ibarettir. Alıcı için, malın gelecekte kendisine olan değeriyle ilgili yanlış bir tahminde bulunmak pekâlâ mümkündür, ve bir mal ne kadar dayanıklı olursa hata ihtimali o kadar fazla olur. Böylece, bir evin alıcısının çilek alıcısına göre kendi gelecek değerlendirmesini öngörmede hata yapması daha muhtemeldir. O bakımdan, girişimcilik aynı zamanda – direkt kullanımda bile- alıcının faaliyetinin bir özelliğidir. Bununla birlikte, uzmanlaşmış üreticiler durumunda, girişimcilik ***başka insanların*** müstakbel ihtiyaçlarını öngörme şeklini alır, ve bu, açıkça söylemek gerekirse, bir kişinin ***kendi*** değerlendirmelerini öngörmesinden çok daha zor ve meydan okuyucu bir görevdir.

İnsan davranışı aşamalar halinde meydana gelir, ve her aşamada, bir aktör, beklenen müstakbel gelişmelerin ışığında kendi kaynaklarının muhtemel en iyi kullanımını gerçekleştirmelidir. Geçmiş ebediyen geçmiştir. İn-

san davranışının farklı aşamalarında hataların rolü, direkt kullanım için mal satın alan bir insanla ilgili karşılaştırmalı olarak basit bir örnek yardımıyla değerlendirilebilir. Diyelim ki, onun müstakbel kullanımlarla ilgili tahmini 100 varil balık karşılığında bir mal –mesela 10 kuart süt- satın alması şeklindedir ki, bu fiyat, aynı zamanda 10 kuart süt için onun maksimum alış fiyatı olarak gerçekleşir. Varsayalım ki satın alma işlemi tamamlandıktan sonra, o, bir nedenden dolayı, değerlendirmelerinin değiştiğini ve sütün şimdi kendi değer ölçeğinde daha düşük bir yer tuttuğunu anlamış olsun. Şimdi o, 10 kuart sütü en iyi şekilde kullanım sorunuyla karşı karşıyadır. Onun 100 varil balıktan ibaret olan kaynaklarını kullanmada bir hata yapmış olması 10 kuart sütün en iyi şekilde kullanılması problemini ortadan kaldırmaz. Eğer fiyat hâlâ 100 varil balık ise, onun o andaki en iyi rotası sütü yeniden satmak ve 100 varil balığı yeniden elde etmek olacaktır. Eğer fiyat şu anda 100'ün üstündeyse, o, spekülatif bir kazanç yapmış olur, ve sütü, daha fazla balık karşılığında yeniden satabilir. Ve eğer sütün fiyatı düşmüşse, fakat balık hâlâ kendi değer ölçeğinde 10 kuart sütten daha yüksekte ise, kişi, ruhsal gelirini, sütü 100 varil balıktan daha düşük bedelle satarak maksimize edecektir.

Böyle bir davranışı, kişinin iki mübadele sonucunda *X* varil balık kadar açık bir kayba uğradığını söyleyerek eleştirmenin saçma olduğunu idrak etmek önemlidir. Muhakkak ki, eğer birey sonraki gelişmeleri doğru tahmin etseydi, başlangıçtaki mübadeleyi yapmamış olurdu. Dolayısıyla, onun *başlangıçtaki* mübadelesinin hatalı olduğu geçmişe bakılarak söylenebilir. Fakat ilk mübadele bir kere yapıldığı zaman, geçmiş hatalardan bağımsız olarak, kişi sütün bugün ve gelecek en iyi muhtemel kullanımını gerçekleştirmek zorundadır, ve dolayısıyla onun ikinci mübadelesi bu şartlar altında kendi en iyi muhtemel seçimi olmuştur.

Öte yandan, eğer sütün fiyatı, onun yeni maksimum alış fiyatının altına düşmüşse, o zaman, onun en iyi alternatifi, sütü, onun en kıymetli direkt kullanımında istimal etmek olacaktır.

Benzer şekilde, bir üretici belli bir stok miktarını üretmeye karar verebilir, ve stok yapıldıktan sonra, piyasanın durumu, onun, kararından dolayı pişman olmasına yol açacak bir biçime dönüşebilir. Bununla birlikte, o, stok bir kere üretilmiş olduğu zaman, bu stokla yapabileceği en iyi şeyi yapmalı, ve ondan maksimum ruhsal geliri elde etmelidir. Diğer bir deyimle, eğer biz onun davranışını başlangıcından -kaynaklarını üretime *yatırdığı* zaman- itibaren dikkate alırsak, davranış geçmişe bakılarak ruhsal bir kayıptır, çünkü o bu kaynaklardan gelen en iyi elde edilebilir alternatifi sağ-

lamamıştır. Fakat stok bir kere üretildiği zaman, *bu* onun elde edilebilir kaynağıdır ve şimdi onun muhtemel en iyi fiyatla satılması kendisine ruhsal bir kazanç sağlayacaktır.

Bu noktada, beklenen (ruhsal) gelirle beklenen (ruhsal) maliyeti, iki malın direkt herhangi bir mübadelesinde alıcıların ve satıcıların kararlarına giren faktörleri özetlememiz mümkündür.

Alıcının Geliri	*Satıcının Geliri*
Ya *A. Satın-alımlık malın direkt kullanımı *ya da* B. Daha yüksek fiyatla öngörülen daha sonraki bir satış (Kendi değer ölçeğinde hangisi daha yüksekse)	Ya *A. Satılık-malın direkt kullanımı *ya da* B. Daha düşük fiyatla öngörülen daha sonraki bir satın alım (Kendi değer ölçeğinde hangisi daha yüksekse)
Alıcının Maliyeti	*Satıcının Maliyeti*
Ya *A. Satılık-malın direkt kullanımı *ya da* B. Daha düşük fiyatla öngörülen daha sonraki satın alım *ya da* *C. Üçüncü bir malla mübadele (Kendi değer ölçeğinde hangisi daha yüksekse)	Ya A. Satın-alımlık malın direkt kullanımı *ya da* *B. Üçüncü bir malla mübadele *ya da* C. Daha yüksek bir fiyatla daha sonraki bir satış (Kendi değer ölçeğinde hangisi daha yüksekse)

Eğer biz geçici spekülatif unsuru elimine edersek, şu faktörlerle baş başa kalırız: alıcılar için gelir *A*, maliyet *A*, maliyet *C*; ve satıcılar için gelir *A*, maliyet *A* ve maliyet *B*. Benzer şekilde, satıcıları, uzmanlaşmış orijinal üreticiler olarak düşünürsek –ve bu, üretim oranının birikmiş stoka olan nispetinin daha büyük olması halinde daha doğru olacaktır- maliyet *A* satıcılar için kaybolur. Eğer biz, mübadelenin iki malı içermesi nedeniyle, bir malın alıcıları dizisinin diğer malın satıcıları dizisi *olduğunu* hatırlarsak, maliyet *A*, bir faktör olarak alıcılar için de elimine olmaktadır. En sonunda sadece yukarıda yıldız işaretiyle gösterilen faktörler kalır. Hem alıcıların hem de

satıcıların geliri, elde edilen malların beklenen direkt kullanımıdır; maliyetler ise bu mübadeleden dolayı vazgeçilen üçüncü bir malla mübadeledir.

Stok üretimiyle ilgili orijinal kararın alınmasına dahil olan gelir ve maliyetler, göstermiş olduğumuz gibi, farklı bir düzene (order) sahiptir ve bunlar daha sonraki bölümlerde açıklanacaktır.

11. Mübadele Edilebilir Mal Türleri

Kolaylık olması için, bu bölümde mübadele edilebilir mal örnekleri daha çok at, balık, yumurta vs. gibi maddi *mallardan* verilmiştir. Bununla birlikte, bu tip mallar mübadeleye tâbi olan yegâne mal türleri değildir. *A* kendi *kişisel hizmetlerini* *B*'nin malıyla mübadele edebilir. Böylece, mesela, *A*, kendi emek hizmetlerini *B* çiftçisine çiftlik mahsulü karşılığında verebilir. Dahası, *A*, doğrudan doğruya *tüketim malları* olarak fonksiyon gören kişisel hizmetlerini başka bir mal karşılığında verebilir. Böylece, bir birey kendi tıbbi danışmanlığını ya da müzik çalmasını gıda ya da giyimle mübadele edebilir. Bu hizmetler somut, fiziksel mallarda cisimleşen emtia kadar meşru tüketim mallarıdırlar. Benzer şekilde, bireysel emek hizmetleri maddi sermaye malları kadar üretim mallarıdır. Aslında, maddi mallara, ister bir tüketim isterse bir üretim (malı) olsun, fiziki muhtevalarından çok kullanıcıya olan *hizmetleri* nedeniyle değer verilir. Aktör, ekmeğe beslenmenin sağlanmasındaki hizmetleri nedeniyle, eve barınak sağlamadaki hizmetleri nedeniyle, makineye ise daha alt-düzey bir malın üretilmesindeki hizmeti nedeniyle değer verir. Son tahlilde, somut mallar da kendi hizmetleri nedeniyle değer kazanırlar, ve böylece maddi olmayan kişisel "hizmetler" ile aynı düzlemde yer alırlar.

Dolayısıyla, iktisat, özellikle "maddi mallarla" ya da "maddi refahla" ilgilenen bir bilim *değil*dir. İktisat genel olarak, insanların, kendi ihtiyaçlarını karşılama davranışıyla, ve, özel olarak da her bireyin, kendi ihtiyaçları için tatminler "üretmesinin" bir aracı olarak malların mübadelesi süreciyle ilgilenir. Bu mallar somut mallar olabileceği gibi maddi olmayan kişisel hizmetler şeklinde de olabilir. Arz ve talep, ve fiyatın belirlenmesiyle ilgili ilkeler hangi kategoride olursa olsun, tüm mallar için tamamıyla aynıdır. Yukarıda yapılan analiz bütün mallara uygulanabilir niteliktedir.

Böylece, bizim analizimiz aşağıdaki muhtemel mübadele türlerini kapsamıştır:

(*a*) Bir mal karşılığında bir mal; mesela balık karşılığında at.

(*b*) Kişisel bir hizmet karşılığında bir mal; mesela tereyağı karşılığında tıbbi bir danışmanlık, veya gıda karşılığında çiftlik emeği.

(*c*) Kişisel bir hizmet karşılığında kişisel bir hizmet; mesela iki sakinin karşılıklı olarak kütük taşıması, veya bahçıvanlık emeği karşılığında tıbbi danışmanlık, ya da müzik çalma karşılığında öğretim faaliyetinde bulunmak.[32]

Rekabet eden birkaç homojen birimin olduğu durumlarda, arz ve talep şedülleri toplanabilir; bir ya da her iki tarafın izole olduğu ya da sadece birinin mübadele eden olduğu durumlarda, fiyat belirlenme bölgesi yukarıda gösterildiği gibi oluşacaktır. Böylece, eğer bir matematik öğretmeni, bir hizmet mübadelesi için bir kemancı ile pazarlık yaparsa, onların nispi fayda sıralamaları fiyat belirlenme bölgesini oluşturacaktır. Eğer homojen hizmetler sağlayan birkaç matematik öğretmeni ve birkaç kemancı kendilerine ait bu iki mal için bir piyasa oluşturursa, piyasa fiyatı arz ve talep şedüllerinin toplanması ve kesişmesiyle oluşacaktır. Eğer farklı bireylerin hizmetleri, talep edenler tarafından eşit kalitede görülmezse, onlar ayrı olarak değerlendirilecek, ve her bir hizmet ayrı ayrı fiyatlandırılacaktır.[33] O zaman arz eğrisi sadece *bir* birey tarafından sahip olunan bir malın birimlerinin arzı olacaktır. Tabiî, bu bireysel arz eğrisi sağa gidildiğinde yukarı doğru eğimlidir. Sadece bir bireyin piyasada bir malın arz edicisi olduğu durumda, onun arz eğrisi piyasa arz eğrisiyle aynıdır.

Mübadelenin sırf maddi cisimlerin değiş tokuşuyla karıştırılmasının açık bir nedeni maddi olmayan birçok mülkün, salt doğası gereği, mübadele *edilemez* olmasıdır. Bir kemancı kendi müzisyen kabiliyetine *sahip* olabilir ve onun birimlerini, hizmet şeklinde, bir doktorun hizmetleriyle mübadele edebilir. Ancak mübadelesi mümkün olmayan diğer kişisel nitelikler de mal olarak arzu edilebilir. Böylece, Brown'ın, Smith'in samimi beğenisini/rızasını kazanmak gibi ihtiyaç duyulan bir amacı olabilir. Bu, onun başka bir malla satın almasının mümkün olmadığı özel/hususi bir tüketim malıdır; çünkü onun istediği şey, satın alınabilecek bir rıza gösterisinden çok samimi bir razı olmadır. Bu durumda, tüketim malı Smith'e ait, mübadelesi mümkün olmayan bir mülktür; onun bir şekilde kazanılması mümkündür, ancak mübadeleyle değil. Mübadeleyle ilişkili olarak, bu

[32] Hizmetlerin önemi hakkında, bkz. Arthur Latham Perry, *Political Economy* (21. baskı; New York: Charles Scribner's Sons, 1892), s. 124–39.

[33] Tabiî, bu, farklı nitelikte *birkaç* kemancının var olmasının, bunlardan her biri için tüketicilerin değerlendirmelerini etkileyeceğinin reddi anlamına gelmez.

maddi olmayan mal, Smith'in ***devredilemez*** bir mülküdür; yani ondan vazgeçilmesi imkânsızdır. Başka bir örnek, bir insanın, kendi hizmetlerinin ve kendi mülkünün çoğunu transfer edebilse bile, iradesini kalıcı biçimde transfer edememesidir. Yukarıda belirtildiği gibi, bir insan, hayatının geri kalan kısmı boyunca başka bir insan için çalışma akdinde bulunarak sürekli bir boyunduruk altına girmeye razı olamaz. O, daha ileri bir tarihte düşüncesini değiştirebilir, ve artık o andan itibaren, serbest bir piyasada, çalışmaya devam etmeye zorlanamaz. Bir insanın kendi iradesi üzerindeki öz-mülkiyeti devredilemez olduğu için, engellenmemiş bir piyasada, insan, iradesini başkasının emirlerine vereceği bir düzenlemeyi, bu anlaşma için daha önce uzlaşılmış olsa bile, sürdürmeye zorlanamaz.[34,35] Öte yandan, devredil***ebilir*** mülk transfer edildiği zaman, tabiî, o, mübadelede onu elde eden kişinin –tek ve kişiye özel yetki altında- mülkü haline gelir, ve orijinal sahibin daha sonraki pişmanlığı bu mülke yönelik bir alacak hakkı oluşturmaz.

*Böylece, **mübadele devredilebilir mallarla meydana gelebilir; onlar dayanıklılık dereceleri değişken olan tüketim malları; veya üretim malları olabilir. Onlar maddi mallar ya da maddi olmayan kişisel hizmetler olabilir.*** Bu devredilebilir mallara dayalı olan başka tür mübadele edilebilir kalemler vardır. Mesela, varsayalım ki Jones, söz gelimi 1.000 bushel [36,5 kg.'a denk gelen bir ağırlık birimi. Kile. ç.n.] buğdaylık bir malı, saklama amacıyla bir ambara koymuştur. O, malın sahipliğini elinde bulundurmakta, fakat fiziki mülkiyetini ambar sahibi Green'a, saklama amacıyla transfer etmektedir. Green, Jones'a buğday için, buğdayın saklanma amacıyla bulunduğunu gösteren ve makbuzu ambara ne zaman takdim ederse, makbuz sahibine, buğdayı geri almaya yönelik ***bir alacak hakkı*** kazandıran bir ***ambar alındı fişi*** verir.

---

[34] Eğer insan, böyle bir anlaşma vasıtasıyla başka birinin mülkünü almışsa, o, serbest piyasada, bu mülkü geri iade etmek zorunda kalacaktır. Böylece, eğer A, 10.000 gram altın karşılığında, ömür boyu B için çalışmayı kabul etmişse, anlaşmayı bozup da çalışmayı kesmesi halinde, bu mülkün oransal miktarını geri ödemek zorunda kalacaktır.

[35] Diğer bir deyimle, o, kendi müstakbel kişisel davranışlarını bağlayacak şekilde, uygulanabilir sözleşmeler yapamaz. (Engellenmemiş bir piyasada sözleşme uygulaması hakkında, aşağıda on üçüncü alt bölüme bakınız). Bu *evlilik sözleşmelerine* de uygulanır. İnsanın öz-mülkiyeti devredilemez olduğu için, serbest piyasada bir erkek ya da bir kadın, artık evli kalmayı istemezlerse evliliği devam ettirmeye zorlanamazlar. Bu, daha önceki herhangi bir anlaşmadan bağımsız olarak böyledir. Böylece, evlilik sözleşmesi, bir bireysel iş akdi gibi, engellenmemiş bir piyasada, taraflardan ***birinin*** isteği üzerine sona erdirilebilirdir.

Jones, bir buğday muhafızı olarak Green'a, bu hizmetin karşılığında diğer bir maldan –söz gelimi zümrüt- uzlaşılan belli bir miktarı öder. Böylece, bu alacak hakkı bir malın bir hizmetle mübadelesinden –koruma karşılığında zümrüt- doğar ve bu mübadelenin fiyatı önceki analizin ilkelerine göre belirlenir. Ancak, şimdi, ambar alındı fişi buğday için bir alacak hakkı haline gelmiştir. Engellenmemiş bir piyasada, bu alacak hakkı iadesi mutlak olarak kesin ve sağlam bir varlık şeklinde görülecektir; ve dolayısıyla Jones bu hakkı, buğdayın fiili fiziki mübadelesi için bir *ikame* olarak tebdil edebilecektir. O, at karşılığında buğday satın almak isteyen başka bir tarafı, mesela Robinson'u bulabilir. Onlar bir fiyat üzerine anlaşır ve ardından Robinson, buğdayın fiili transferi için tam bir mal ikamesi olarak ambardaki bu *alacak hakkını* kabul eder. O, buğdayı ne zaman kullanmak isterse, bu alacak hakkını ambardan *geri alabileceğini* bilir; dolayısıyla alacak hakkı burada bir *mal-ikamesi* olarak fonksiyon görür. Bu örnekte, bu alacak hakkı, *bugünkü bir mal*a yöneliktir, çünkü mal, sahibinin istediği herhangi bir zamanda geri alınabilmektedir.

Burada, alacak hakkının doğası ve fonksiyonu basittir. Alacak hakkı, malın sahipliğinin güvenli bir kanıtıdır. Bir mülk sahipliğinin, söz gelimi bir çiftliğin A'dan B'ye, yazılı bir *tapu belgesi*yle, veya bir alacak hakkı olarak değerlendirilebilecek olan, bir sahiplik kanıtıyla transfer edildiği bir durum daha basittir. Bununla birlikte, durum, sahipliğin parçalara bölünmesi, ve bu parçaların kişiden kişiye transfer edilmesi halinde daha karmaşık hale gelir. Böylece, varsayalım ki Harrison bir demir madeni sahibidir. O, bu sahipliği bölüp, malın değişik bölünmüş parçalarını, veya *hisselerini* satmaya karar vermiştir. Farz edelim ki o, madenin tüm sahipliğini oluşturan bir toplam ile, 100 kupon (ticket) çıkarmış, ve ardından 10 kupon dışında hepsini çok sayıda değişik insana satmıştır. O zaman iki hissenin sahibi madenin 2/100'lük bir sahibi haline gelir. Böyle bir faaliyetin bir *direkt* mübadele rejiminde çok az uygulanma imkânı olacağı için, bu durumun analizi daha sonraki bölümlere saklanacaktır. Bununla birlikte, açıktır ki 2/100'lük sahip, ortaklaşa sahip olunan mülkün yönetiminde ve kontrolünde ve ondan elde edilen gelirde oransal bir paya hak kazanır. Diğer bir deyimle, *hisse,* bir malın kısmi sahipliğinin bir delili, veya kısmi sahipliğe yönelik bir alacak hakkıdır. Bir malı kullanmanın oransal bir payı olarak bu mülk hakkı da mübadelede satın alınabilir ya da satılabilir.

Üçüncü bir alacak hakkı tipi *kredi mübadelesinden* (ya da *kredi işleminden*) doğar. Bu noktaya kadar biz, *bugünkü bir malın* başka bir malla olan - yani, mal *bugün* kullanılabilir- ya da istenilen herhangi bir zamanda -

mübadelede her bir alıcı tarafından- (gerçekleşen) mübadeleleri tartışıyoruz. Bir kredi işleminde, bugünkü bir mal *gelecek bir mal*la, veya daha doğrusu, *gelecek bir mal üzerindeki bir alacak hakkıyla* mübadele edilir. Mesela, diyelim ki, Jackson, hemen 100 pound pamuk almayı istemektedir. O, Peters ile şu mübadeleyi yapar: Peters, Jackson'a şimdi 100 pound pamuk verir (bugünkü bir mal); ve karşılığında Jackson, Peters'a bir yıl sonrası için 110 pound pamuk değerinde bir *alacak hakkı* verir. Bu, müstakbel bir mal –bir yıl sonrasında 110 pound pamuk- üzerinde bir alacak hakkıdır. Bugünkü malın gelecek mal açısından fiyatı, her pound bugünkü pamuk için (bir yıl sonraki) 1,1 pound gelecek pamuktur. Bu tür mübadelelerde fiyatlar, aynen bugünkü malların mübadelesi örneğinde olduğu gibi, değer ölçekleri ve arz ve talep şedüllerinin çakışmasıyla belirlenir. Kredi işlemlerinin fiyatlandırılmasıyla ilgili daha ileri analizi sonraki bölümlere bırakmak gerekir; burada, önceki bölümde açıklandığı gibi, her insanın, zaman olarak daha erken elde edilme ihtimali olan homojen bir mala daha yüksek bir değer vereceği söylenebilir. Bugünkü bir mal (eşit tatmin sağlayabilen birimlerden müteşekkil bir mal), bireyin zaman tercih oranıyla paralel olarak, gelecekte aynı maldan daima daha yüksek düzeyde kıymetlendirilecektir. Muhakkak ki, çeşitli zaman tercihi oranları –bunlar nihai olarak bireysel değer ölçekleri üzerindeki nispi pozisyonlar tarafından belirlenir- kredi mübadelelerinin fiyatlarını oluşturacak şekilde hareket edecektir. Üstelik, bugünkü malın alıcısı –*borçlu- kredi veren* –alacak hakkını elde eden kişi- daima gelecekte o maldan *daha büyük bir miktarı* geri ödemek zorunda kalacaktır; çünkü aynı birim miktar, bugünkü bir mal olarak gelecek bir mal olmaya göre daha değerlidir. Kredi veren, borçluya bir malın kullanma hizmetini *bugün* sağlarken, borçlu, gelecekte maldan daha büyük bir miktar ödemek suretiyle bu hizmetin karşılığını ifa eder.

En sonunda alacak hakkının vadesi geldiği tarihte, kredi veren alacak hakkını geri ister ve bizzat malı elde eder; böylece alacak hakkının mevcudiyeti sona erer. Ancak, bu zaman aralığında, alacak hakkı varlığını korur ve diğer mallar karşılığında alınıp satılabilir. Böylece, kredi veren Peters, alacak hakkını –ya da senedini- bir yük vagonu karşılığında Williams'a satmaya karar verebilir. Bu mübadelenin fiyatı yine arz ve talep şedüllerince belirlenecektir. Senet talebi pamuğa yönelik bir alacak hakkı olarak, onun sağlamlığına bağlı olacaktır. Böylece, yük vagonu açısından Williams'ın senet talebi (ya da Peters'ın elde tutma talebi), (*a*) yük vagonunun direkt faydasına ve mübadele-değerine, ve (*b*) kendisi tarafından iki muhtemel temelde (1. alacak hakkının "vade" tarihi gelinceye kadar kalan zamanın

uzunluğu ve 2. senedin sağlamlık tahmini) ***iskonto edilmiş***, ilave pamuk birimlerinin marjinal faydasına bağlı olacaktır. Böylece, muayyen bir mala yönelik bir alacak hakkı için geçmesi gereken ne kadar az zaman kaldıysa, onun piyasada o kadar yüksek değerlendirilme eğilimi olacaktır. Keza, muhtemel bir geri tahsil etme başarısızlığından dolayı, vade sonundaki ödeme mutlak güvenceden ne kadar uzak görülürse, alacak hakkı, insanların bu başarısızlık ihtimaliyle ilgili tahminlerine paralel olarak, o kadar az kıymetlendirilecektir. Bir senedin transfer edilmesinden sonra, o, yeni sahibinin mülkü haline gelir ve o kişi de borç veren olur ve yine vade geldiği zaman alacak hakkını istemeye müstahak olur.

Böylece, bir alacak hakkı başka bir mal (ya da ***alacak hakkı***) karşılığında transfer edildiği zaman, bu haddi zatında bir kredi işlemi ***değil***dir. Bir kredi mübadelesi borçlu tarafından gerçekleşen ***bitmemiş bir ödeme***yi başlatır; bu örnekte Peters, Williams'a başka mal karşılığında alacak hakkını öder ve işlem sona erer. Öte yandan, Jackson başlangıçtaki işlemin bir sonucu olarak borçlu kalır ve bu, vade bitim tarihinde borç verene üzerinde anlaşmış oldukları ödemeyi yapıncaya kadar varlığını sürdürür.[36]

Dolayısıyla, çeşitli alacak hakkı türleri şunlardır: ambar alındı fişleri ya da bir malda ortak sahiplik hisseleri gibi araçlarla bugünkü mallar üzerinde; ve kredi işlemlerinden ileri gelen, müstakbel mallar üzerinde. Bunlar, sahipliğin delilleridir, veya ikinci örnekte olduğu gibi, ileri bir tarihte sahiplik delili ***haline gelecek*** unsurlardır.

Böylece, yukarıda zikredilen üç mübadele türüne ilaveten, koşulları ve ilkeleri bu bölümün daha önceki analizlerinde yer almış olan diğer üç tip mübadele daha vardır:

> (*d*) Bir alacak hakkı karşılığında bir mal; bunun örnekleri: (1) bir ambar alındı fişi karşılığında bir malın saklanması –bugünkü bir mala yönelik alacak hakkı; (2) bir malın, müstakbel bir mala yönelik bir alacak hakkı karşılığında mübadele edilmesiyle gerçekleşen bir kredi işlemi; (3) bir emtiaya ait hisselerin, onlar karşılığında başka tür bir malı mübadele etmek suretiyle satın alınması; (4) bir

[36] Bir kredi işleminde, bugünkü ve gelecek mallar için aynı emtianın (commodity) mübadele edilmesi zorunlu değildir. Böylece, bir insan, gelecek bir tarihte belli bir miktar mısır karşılığında şimdi buğday satabilir. Bununla birlikte, kitaptaki örnek zaman tercihinin önemini aydınlatmakta olup, onun pratikte vuku bulması daha muhtemeldir.

malı mübadele etmek suretiyle borçludan senet alınması. Bu dört örneğin hepsi yukarıda tarif edilmiştir.

(*e*) Bir hizmet karşılığında bir alacak hakkı; bunun örneği bir senet ya da ambar fişi ya da hisse senedi (stock) karşılığında mübadele edilen kişisel hizmettir.

(*f*) Bir alacak hakkı karşılığında bir alacak hakkı; buna şunlar örnek olabilir: bir senedin başka bir senetle mübadele edilmesi; hisse senetlerinin bir senetle mübadelesi; bir hisse senedi türünün bir diğeriyle mübadelesi; bir ambar alındı fişinin diğer alacak hakkı türlerinden herhangi biriyle mübadelesi.

Maddi mallar, hizmetler, veya mallara yönelik alacak hakları (malikameleri) kategorileri içinde analiz edilebilen tüm mallarla birlikte, altı muhtemel mübadele tipi de bu bölümde yapılan fayda ve arz-talep analizi tarafından kapsanmaktadır. Her bir durumda, farklı somut değerlendirmeler -kredi mübadeleleri örneğindeki zaman tercihi gibi- değer ölçeklerinin oluşumuna girer; ve bu, çeşitli spesifik mübadele türleri hakkında daha fazla şey söylenmesini mümkün kılar. Bununla birlikte bu bölümde sunulan analizin düzeyi muhtemel bütün mal mübadelelerini içerir. Daha sonraki bölümlerde, ***indirekt mübadele*** ele alındığı zaman, yine mevcut analiz uygulanacak, fakat kredi mübadelelerine (zaman tercihi); sermaye malları ve tüketim mallarının mübadelesine ve emek hizmetlerinin (ücret) mübadelesine dahil olan üretim ve mübadele problemleri konusunda daha ileri analiz yapılacaktır.

12. Mülkiyet: İşlenmemiş Arazinin Mülk Edinilmesi

Yukarıda belirttiğimiz gibi, her türlü mülkiyetin kökeni eninde sonunda, insan tarafından, kullanılmamış bir doğa-vergisi faktörün mal edilmesine (appropriation) ve onun, emeğini, bir sermaye malı ya da tüketim malı üretmek amacıyla bu doğal faktörle "karıştırmasına" (mixing) indirgenebilir. Çünkü hediyeler ve mübadeleler yoluyla yapılan analizin en başına gidersek, bir insana ve sahip olunmamış bir doğal kaynağa ulaşmamız gerekir. Serbest bir toplumda, daha önce hiç kullanılmamış herhangi bir doğa parçası, ***sahip olunmamış*** niteliktedir ve dolayısıyla o, bir insanın sahipliğine onun ilk kullanımı ya da insanın kendi emeğini bu kaynakla birleştirmesi yoluyla girer.

Bir bireyin doğa vergisi bir faktör üzerinde tasarruf hakkı nasıl belirlenecektir? Columbus, yeni bir kıtaya ayak bastığında, yeni kıtanın tamamı-

nın, veya gözünün görebildiği kadar alanın kendisine ait olduğunu söylemesi meşru mudur? Açıkçası, bu bizim doğruluğundan şüphe etmediğimiz serbest bir toplumda söz konusu olmayacaktır. Columbus ya da Crusoe'un toprağa sahip olduklarını iddia etmeden önce onu ***kullanmaları***, bir şekilde toprağı "işlemeleri" gerekir. Bu "işleme", toprağın muhtemel tek işlenme biçimi olmasına rağmen, onun ekilip biçilmesini içermek zorunda değildir. Eğer doğal kaynak toprak ise, kişi, onu bir ev ya da bir otlak, veya kerestelik ağaç yetiştirme yeri vs. amacıyla da temizleyebilir. Eğer sınırlı bir emek arzıyla kullanılabilecek olandan daha fazla arazi varsa, o zaman, kullanılmamış arazi açıkça ilk kullanıcının sahneye çıkmasına kadar sahipsiz kalacaktır. Birinin kullanmadığı yeni bir kaynağı istemeye yönelik bir teşebbüsün, ilk kullanıcı haline gelecek olan her kim ise onun mülkiyet hakkının işgali olarak değerlendirilmesi gerekecektir.

Bununla birlikte, arazinin, bir insanın mülkiyeti olarak kalmaya devam edebilmesi için kullanımının ***devam etmesine*** gerek yoktur. Jones'un yeni bir araziyi kullandığını ve ardından onu kârlı bulmayarak terk etmeye bıraktığını varsayalım. Ya da onun yeni bir toprağı temizlediğini ve dolayısıyla onun tasarruf hakkını elde ettiğini, fakat sonra onu artık üretimde faydalı bulmadığını ve boş kalmasına izin verdiğini varsayalım. Serbest bir toplumda bu kişi, tasarruf hakkını kaybedecek midir? Hayır, çünkü o, bir kere emeğini doğal kaynakla birleştirdiği zaman, doğal kaynak onun sahip olduğu arazi olarak kalır. Onun emeği toprakla geri dönülemez biçimde karışmış ve dolayısıyla toprak sürekli olarak onun sahipliğine girmiştir. Daha sonraki bölümlerde, emeğin toprakla karışıp karışmadığı sorununun onun piyasa fiyatıyla ya da sermaye değeriyle alakasız olduğunu göreceğiz; mübadele açısından (catallactic) geçmiş ilgiye haiz değildir. Bununla birlikte, mülk sahipliğinin oluşumunda bu soru önemlidir, çünkü söz konusu karışma bir kere meydana geldiği zaman, insan ve onun varisleri doğa vergisi faktörü mülk edinmiş olur ve başka herhangi birisi için onu ele geçirmek işgalci bir faaliyet olacaktır.

Wolowski ve Levasseur'un belirttikleri gibi:

> Doğa (insan) tarafından kendi kullanımı için mülk edinilmiştir; doğa, insanın kendisine ***ait*** hale gelmiştir; o, onun ***mülküdür***. Bu mülk meşrudur; o, insan için kendi yeteneklerinin serbestçe kullanımı olarak, kutsal bir hakkı oluşturur. O, ona aittir, çünkü tamamen kendisinden gelmiştir ve kesinlikle kendi varlığından doğan bir unsurdan başka bir şey değildir. İnsandan önce neredeyse maddeden başka bir şey yoktu; ondan sonra ve onunla birlikte değiş tokuş edi-

> lebilir servet vardır. Üretici, böylece değerli hale gelen bir şeye kendi şahsından bir parça katmıştır ve bu nedenle o, dış dünyada faaliyette bulunan insanın yeteneklerinin devamı olarak değerlendirilebilir. Hür bir varlık olarak insan, kendine aittir; şimdi, sebep, yani üretken güç bizzat kendisidir; sonuç, yani üretilen servet yine kendisidir. İnsan kişiliğinin bu kadar açık bir şekilde damgasını vurduğu bir sahiplik hakkına karşı çıkmaya kim cesaret edebilir?[37]

Bazı eleştirmenler, özellikle Henry George'cular bir insanın ya da onun varislerinin, kendi emeğinin ürününe ya da onun karşılığında mübadele edilen herhangi bir şeye hak kazanabilirken, orijinal doğa-vergisi bir faktöre, bir "doğa armağanına" hak kazanmadığını öne sürerler. Bir insan için bu armağanı mülk edinmek, güya tüm insanların eşit olarak kullanmaya hakkı olduğu müşterek bir mirasın işgali olacaktır. Ancak bu, kendiyle çelişen bir pozisyondur. Bir insan, sadece ayakta duracak yer bile olsa, doğanın sunduğu orijinal faktörlerin birlikte işlemesi olmaksızın hiçbir şey üretemez. Dolayısıyla, herhangi bir sermaye malını ya da tüketim malını üretmek ve elde etmek için, insanın orijinal doğa-vergisi bir faktöre sahip olması ve onu kullanması zorunludur. O, tek başına emeğiyle, ürünlere tam olarak biçim veremez; onun, emeğini orijinal doğa-vergisi faktörlerle karıştırması *gereklidir*. Bu nedenle, toprak ya da diğer doğa-vergisi faktörlerde mülkiyet insan tarafından inkar edilirse, onun, kendi emeğinin meyvesi olarak mülk edinmesi nasıl mümkün olacaktır?

Üstelik, toprak meselesinde, bu toprağı basit değersiz bir şey konumundan alıp üretim cephesine ilk taşıyan olmaktan daha iyi bir hak kazanımının ne olduğunu görmek zordur. Çünkü bu ilk kullanıcının yaptığı şeydir. O, daha önce sahip olunmamış ve kullanılmamış olan, ve dolayısıyla da herhangi bir kişi için değersiz olan bir faktörü alır ve onu sermaye ve tüketim malları üretimi için bir araca dönüştürür. Mülkiyetin komünizmi gibi meseleler bu kitabın ileriki kısımlarında tartışılacakken, sadece dünyaya gelmiş olma gerçeğini, dünya toprağının tüm bölen bir parçasının otomatik olarak sahiplenilmesi gerektiğinin sebebi olarak görmek hakikaten zordur. Çünkü ilk kullanıcı emeğini toprakla birleştirmiştir, buna karşılık ne yeni doğan bir çocuk ne de onun ecdadı bu araziyle ilgili bir şey yapmıştır.

[37] Léon Wolowski ve Émile Levasseur, "Property," *Lalor's Cyclopedia of Political Science*, etc. (Chicago: M.B. Cary & Co., 1884), III, 392.

Hayvanların durumunu dikkate aldığımızda sorun daha da açığa kavuşacaktır. Hayvanlar "ekonomik arazidir", çünkü onlar orijinal doğa-vergisi üretim faktörleri olma yönüyle fiziki araziye denktirler. Fakat bir ineği, kendi kullanımına tahsis ederek bulup evcilleştiren bir insanın, o ineğe yönelik tasarruf hakkını kim reddedecektir? Çünkü bu, arazi örneğinde vuku bulan şeyin tam aynısıdır. Daha önce değersiz olan "vahşi" arazi, vahşi hayvanlar gibi, alınmış ve insan tarafından yine insan için faydalı mallara dönüştürülmüştür. Emeğin "karışımı" diğer örnekte olduğu gibi burada da denk bir hak kazanımını doğurur.

Yine, "üretimin" neyi ihtiva ettiğini hatırlamalıyız. İnsan üretim yaptığı zaman, madde yaratmaz. O, veri maddeleri kullanır ve onları ihtiyaç duyduğu mallara dönüştürür ve yeniden tanzim eder. Kısaca, insan, maddeyi tüketime doğru daha ileriye taşımış olur. Onun toprağı ya da hayvanları bulması ve onları kullanıma geçirmesi de böyle bir dönüşümdür.

Dolayısıyla, halihazırda bir toprak parçasının payına düşen değer önemli olsa bile, o, sadece insanların toprak üzerinde gerçekleştirdiği sayısız eski çaba nedeniyle "ekonomik arazi"dir. Tasarruf hakkını meşru gördüğümüz zaman, toprağın daima geçmiş emeği bünyesinde taşıması aşırı derecede önemli hale gelir.[38]

Eğer veri orijinal doğa faktörleri anlamında hayvanlar da "arazi" ise, o zaman su ve hava da öyledir. "Hava"nın, sahip olunması mümkün kıt bir faktörden ziyade insan refahının bir koşulu olarak mülk edinilemez olduğunu görmüştük. Bununla birlikte, bu, sadece olağan koşullar altında teneffüs edilen hava için geçerlidir. Mesela, eğer bazı insanlar kendi havalarının değiştirilmesini ya da "koşullara uygun" (sıcak-soğuk gibi) hale getirilmesini isterlerse, o zaman bu hizmet karşılığında bir bedel ödemek zorunda kalacaklardır ve "koşullara uygun hava" üreticiler tarafından sahip *olunan* kıt bir mal haline gelir.

Dahası, "hava"yı, radyo dalgaları ve televizyon görüntüleri gibi şeyleri aktarmanın bir aracı olarak düşünürsek, radyo ve televizyon amaçları için elde edilebilir sadece sınırlı miktarda bir dalga frekansı vardır. Bu kıt faktör insan tarafından mülk edinilebilir ve sahip olunabilir*dir*. Serbest bir top-

[38] Edmond About tarafından yapılan canlı bir tartışma için bkz. *Handbook of Social Economy* (London: Strahan & Co., 1872), s. 19–30. Kentsel sahalar/siteler bile geniş miktarda geçmiş emek ihtiva ederler. Krş.: Herbert B. Dorau ve Albert G. Hinman, *Urban Land Economics* (New York: Macmillan & Co., 1928), s. 205–13.

lumda, bu kanalların sahipliği aynen arazi ya da hayvanlarda olduğu gibi, ilk kullanıcıların mülkü elde ettiği bir biçimde bireylere gidecektir. 1.000 kilohertz bir dalga uzunluğunun ilk kullanıcısı Jones, kendi dalga sahası için bu uzunluğun mutlak sahibi olacak ve bu çerçevede onu kullanmaya devam etme, onu terk etme, satma ve sair hakları elinde bulunduracaktır. Jones'un bu dalga uzunluğu üzerinde bir verici inşa eden başka bir kişi, aynen başka birinin hayvanlarını çalan bir adam ya da başkasının arazisini ihlal eden bir kişi gibi, bir başkasının mülkiyet hakkını işgal etmekten suçlu olacaktır.[39,40]

Aynı şey *su* için de doğrudur. Genellikle (küçük) göl ve kaynak suları durumunda suyun sahip olunabilir olduğu kabul edilmesine rağmen, su, en azından ırmak ve okyanuslardaki su, bir çok insan tarafından mülk edinilemez ya da sahip olunmaz görülmüştür. Şimdi deniz yolları açısından açık denizlerin, gemicilik rotaları bakımından bol olmaları nedeniyle muhtemelen mülk edinilemez olduğu doğrudur.[41] Ancak, bu, okyanuslarda *balıkçılık* hakları açısından doğru *değil*dir. Balıklar, insan ihtiyaçlarına nispeti yönüyle kesinlikle sınırsız miktarlarda elde edilebilir değildir. Dolayısıyla onlar mülk edinilebilirdir (nitekim onların stoku ve kaynağı bizzat tutulmuş balıklardır). Gerçekten de, uluslar daima "balıkçılık hakları" konusunda çekişme içindedirler. Serbest bir toplumda, okyanusların mülke tâbi alanları için balık tutma haklarına bu alanların ilk kullanıcıları tarafından sahip olunacak ve ardından kullanılabilir ya da başka bireylere satılabilir hale gelecektir. Balık içeren su alanlarının sahipliği, avlanacak hayvanlar ihtiva eden ormanların ya da arazi mıntıkalarının özel sahipliğiyle doğrudan doğruya benzerdir. Bazı insanlar, suyun akıp gitmesi ve toprak gibi sabit bir konumunun bulunmaması nedeniyle ortaya çıkan zorluğa işaret ederler. Ancak, bu, tamamen geçersiz bir itirazdır. Arazi de, kuv-

[39] Bir kanalın net bir yayın yapmak için genişlik olarak belli bir miktar dalga uzunluğuna sahip olması gerekiyorsa, o zaman mülkiyet böyle bir genişlik açısından ilk kullanıcıya ait olacaktır.

[40] Profesör Coase hava dalgalarında Federal sahipliğin, 1920'lerde, daha önce başlamış olan bir "kaos"u hafifletmeden çok, hava dalgalarında özel mülkiyet haklarının bu kesin ediniminin (ki mahkemeler, bunu, müşterek hukuk ilkelerine göre olgunlaştırma süreci içindeydiler) önüne geçmek amacıyla benimsendiğini göstermiştir. Ronald H. Coase, "The Federal Communications Commission," *Journal of Law and Economics*, October, 1959, s. 5, 30–32.

[41] Uçaklar için hava koridorlarının giderek kıt hale geldiği hızla açığa çıkmaktadır, ve hür bir toplumda, onlar ilk kullanıcılar tarafından sahiplenilecek, böylece pek çok uçak kazasının önüne geçilecektir.

vetli rüzgarlarda toprak yerinden koptuğu zaman "hareket etmiş" olur. Daha önemlisi, suyun, enlem ve boylam açısından belirgin bir şekilde sınırlarının çizilebileceğidir. O zaman, bu sınırlar, balığın ve suyun bir kişinin mülkünden başka birinin mülküne gidebildiği tam bilgisi altında, bireyler tarafından sahip olunan alanın çerçevesini belirleyecektir. Mülkün değeri bu bilgiye göre belirlenecektir.[42]

Diğer bir iddia, ilk kullanıcı tarafından sahipliğin elde edilmesinin, doğa-vergisi faktörlerin gayri iktisadi bir dağılımıyla sonuçlanacağıdır. Böylece, bir adam, en iktisadi dağılım 15 acre'lik birimler olacakken, sadece 5 acre'lik belli bir araziyi çitleyebilir, ekip biçebilir ya da başka şekillerde kullanabilir. Bununla birlikte, serbest bir toplumda takip edilen, ***ilk kullanıcının ilk sahipliği*** kuralı, sahipliğin bu dağılımla sona ermesi gerektiği anlamına gelmemektedir. Durum bunun tam tersidir. Bu örnekte, sahipler ya kendi varlıklarını ortak bir biçimde kullanacaklar, veya en etkin bireysel sahipler diğerlerinin hisselerini alacaklardır, ve üretimde toprağın her biriminin nihai ölçeği 15 acre olacaktır.

Eklemek gerekir ki, burada açıklanmış olan hür bir toplumdaki arazi mülkiyeti teorisinin, yani ilk kullanıcının ilk sahipliğinin, geç on dokuzuncu yüzyılda J. K. Ingalls ve öğrencileri tarafından öne sürülen, görünüşte benzer diğer bir toprak mülkiyeti teorisiyle hiçbir ortak yönü yoktur. Ingalls *sürekli* sahipliği, sadece toprağın fiili sakinleri ve kişisel kullanıcıları için savunmuştur. Bu, ilk kullanıcının orijinal *sahipliği* görüşüne aykırıdır.

Öncelikle, Ingalls sistemi toprak faktörlerinin bir hayli gayri iktisadi bir dağılımını ortaya çıkaracaktır. Küçük "çiftlik" (homestead) türü mülklerin gayri iktisadi olduğu arazi sahalarının buna rağmen kullanılması gerekecek, ve toprağın tüketiciler tarafından çok fazla talep edilen diğer kullanım alan-

[42] *Akan* suya, ilk kullanıcı tarafından onun kullanım nispetiyle orantılı biçimde –yani "kıyıda ikamet hakkına (riparian)" dayalı sahiplik yönteminden ziyade "mülk edinme" ile- sahip olunması gerekir. Bununla birlikte, mülkü edinen kimse o zaman kendi mülkü üzerinde mutlak kontrol sahibi olacaktır ve o, kendi payını transfer edebilir vs.; bu, şimdilerde mülkiyetin kesbedilmesine yönelik bir yaklaşımın egemen olduğu Batı eyaletleri gibi yerlerde yapılması mümkün olmayan bir şeydir. *Bkz.* Murray N. Rothbard, "Concerning Water," *The Freeman*, March, 1956, s. 61–64. Keza Professor Jerome W. Milliman'ın şu çok başarılı makalesine bkz., "Water Law and Private Decision-Making: A Critique," *The Journal of Law and Economics*, October, 1959, s. 41–63; Milliman, "Commonality, the Price System, and Use of Water Supplies," *Southern Economic Journal*, April, 1956, s. 426–37.

larına gitmesi engellenecektir. Bir kısım arazi sunî biçimde ve zorlamayla kullanımdan çekilmiş olacaktır; çünkü *bizatihi* sahipleri tarafından kullanılamayan araziler boş durmak zorunda kalacaktır. Üstelik, bu teori kendiyle çelişiktir, çünkü o aslında sahipliğe hiçbir surette imkân vermeyecektir. Sahipliğin başlıca koşullarından biri, mülkün, sahibin ya da sahiplerin uygun gördüğü biçimde satın alınması, satılması ya da kullanılmasıdır. Küçük emlak sahiplerinin (small holders), mukim olmayan büyük mülk sahiplerine satış yapma hakkı bulunmayacağı için, onlar gerçekte hiç toprak sahibi konumunda olmayacaklardır. Neticede Ingalls tezi, mülkiyet sorunuyla ilgili olarak, son tahlilde, Toplumun (sözde Devletin şahsında) toprağa sahip olması gerektiği şeklindeki George'cu görüşe avdet etmektedir.[43]

13. Mülkün İşgaline Karşı Uygulama (Enforcement)

Bu çalışma büyük ölçüde, herhangi bir insanın şahsına ya da mülküne karşı çalma ya da şiddet/zor kullanımıyla engellenmemiş bir piyasa toplumunun analizidir. Bu koşulun/durumun en iyi hangi *araçlarla* tesis edildiği sorusu şu anda incelememiz dahilinde değildir. Şu anki amaçlarımız açısından, bu koşulun; her insanın başkalarına karşı *istilacı davranıştan sakınmaya* karar vermesiyle mi tesis edildiği yoksa, bireyleri bu tür davranışları terk etmeye zorlamak için bir birimin mi kurulduğu önemli değildir. (*İstilacı davranış* bir başkasının kişisel hürriyetini ya da mülkünü, onun rızası olmaksızın şiddet, hırsızlık, veya dolandırıcılık gibi yollarla ele geçirmeye dayalı bir davranış olarak tarif edilebilir). Uygulama (enforcement) ister bir kişi isterse bir çeşit birim tarafından yerine getirilsin, biz burada böyle bir koşulun/durumun –engellenmemiş bir piyasanın mevcudiyeti- bir şekilde hüküm sürdüğünü farz ediyoruz.

Serbest bir piyasanın koşullarını sürdürmede karşılaşılan problemlerden biri ister bireysel, isterse örgütsel olsun, mübadele sözleşmelerinde uygulama yapan birimin rolüyle ilgilidir. Engellenmemiş bir piyasanın koşullarını sürdürmek için hangi tür sözleşmeler uygulamaya tâbi olacaktır? Hali-

[43] Ingalls ve onun doktrinleri hakkında, *bkz.* James J. Martin, *Men Against the State* (DeKalb, Ill.: Adrian Allen Associates, 1953), s. 142–52, 220 ff., 246 ff. Keza Ingalls'ın en kabiliyetli öğrencisinin görüşleri için, krş.: Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (second edition; New York: B. R. Tucker, 1897), s. 299–357. Temeldeki benzerliğe ve sahip oldukları çok sayıda iktisadi hataya rağmen, Ingalls-Tucker grubu George'cu konumla ilgili bazı ilginç ve etkin eleştirilerde bulunmuştur. Bunlar, iktisatçıların genellikle George'cu doktrinlere karşı gösterdikleri nezaketin ışığında değer kazanmaktadır.

hazırda görmüştük ki bireyin iradesini devreden sözleşmeler böyle bir piyasada tatbik edilemez, çünkü her şahsın iradesi doğası gereği devredilemezdir. Öte yandan, eğer bir birey böyle bir sözleşme yapmış ve başka birinin mülkünü mübadelede almışsa, anlaşmayı bozmaya karar verdiği zaman mülkün bir kısmından ya da tümünden vazgeçmek zorunda kalacaktır. Dolandırıcılığın da bir tür hırsızlık olarak değerlendirilebileceğini göreceğiz, çünkü burada bir birey başkasının mülkünü elde eder, fakat mübadele anlaşmasından doğan sorumluluğunu yerine getirmez ve dolayısıyla başkasının mülkünü, onun rızası olmadan almış olur. Bu durum, hür bir toplumda sözleşmenin rolü ve onun uygulanması konusunda ipucu sağlar. Sözleşme, iki kişi arasında (bugünkü ya da gelecek) iki mal için, üzerinde uzlaşılmış bir mübadele olarak görülmelidir. Şahıslar diledikleri herhangi bir ve her türlü mülkiyet sözleşmesini yapma hususunda serbest olacaklardır; ve, hür bir toplumun mevcut olabilmesi için, malın doğal olarak devredilebilir olduğu bütün sözleşmeler icra edilmelidir. Sözleşmeleri yerine getirmedeki başarısızlık başkasının mülkünün çalınması olarak değerlendirilmelidir. Böylece, borçlu bir kimse müstakbel bir ödeme taahhüdü karşılığında bir mal satın aldığı zaman, bu mal uzlaşılan sözleşmenin yerine getirilmesi ve ödemenin yapılmasına kadar, o kişinin mülkü olarak görülemeyecektir. O ana kadar, mal borç verenin mülkü olarak kalır, ve ödeme yapmama, borç verenin mülkünün çalınmasına denk olacaktır.

Burada vurgulanması gereken önemli bir husus, sözleşmenin, tutulmamış bir taahhüdün yapılmış olması nedeniyle uygulamaya konu ol*ma*dığıdır. Serbest piyasada uygulama hakkına sahip birim ya da birimlerin işi, sırf onların taahhüt olmaları nedeniyle taahhütleri uygulamak değildir; onun işi mülkün çalınmasına karşı uygulama yapmak, ve sözleşmeleri, üstü kapalı çalma içermesi nedeniyle yaptırıma tâbi tutmaktır.

Mülkün ödenmesine yönelik bir taahhüt kanıtı, uygulamaya konu olabilir bir alacak hakkıdır, çünkü bu hakkın sahibi aslında ilgili mülkün sahibidir, ve bu hakkın geri tahsilinde karşılaşılan bir başarısızlık mülkün çalınmasına denktir. Öte yandan, peşin bir mülk mübadelesi olmaksızın, kişisel hizmetler yapmaya dönük bir taahhüt durumunu ele alalım. Böylece, bir sinema aktörünün bir yıllığına belli bir stüdyo ile üç sinema filminde oynama konusunda anlaştığını varsayalım. Aktör, mübadelede herhangi bir mal (maaş) elde etmeden önce, anlaşmayı bozar ve bu işi yapmamaya karar verir. Onun kişisel iradesi devredilemez olduğu için, serbest piyasada, bu aktör, orada bu işi icra etmeye zorlanamaz. Dahası, aktör mübadelede sinema şirketinin mülkünden hiçbir şey almamış olduğundan, hırsızlık yapmış

sayılamaz, ve böylece serbest piyasada bu sözleşme uygulamaya tâbi tutulamaz. Engellenmemiş bir piyasada (bu olay için) herhangi bir "tazminat" davası söz konusu olamaz. Sinema şirketinin, aktörün anlaşmaya uyacağı beklentisiyle önemli planlar ve yatırımlar yapmış olma ihtimali, şirket için şansızlık olabilir; ancak onun öngörü yetersizliği ve kötü girişimciliği nedeniyle aktörün ödeme yapması beklenemez. Şirket, insana çok fazla güvenmenin bedelini öder. Sinema aktörü şirketin mülkünden bir şey almış ve bir şey sahip olmuş değildir; dolayısıyla o, "tazminat" olarak bir mal ödeme şekliyle sorumlu tutulamaz.[44] Böyle bir zorunlu ödeme, saldırıya karşı bir ataktan ziyade, serbest bir piyasada onun mülkiyet haklarının bir işgali olacaktır. Taahhütlere uymak onları yerine getirmemekten daha ahlâkî görülebilir, fakat her bireyin kişi ve mülkiyet haklarının sürdürülmesi ve daha *ileri* bir ahlâk standardının zorla herkese empoze edilmemesi serbest bir piyasanın koşuludur. Saldırgan faaliyetlerin ilgasından öteye giderek, böyle bir ahlâk kuralının zorla uygulanması, haddi zatında bireysel kişi ve mülkiyet haklarının bir işgalini oluşturacak ve serbest piyasaya bir müdahale olacaktır.[45]

Bununla birlikte, sinema şirketinin, aktörden sözleşmeyi bozduğu gerekçesiyle belli bir meblağ talep etmesi, ve eğer aktör bunu reddederse,

---

[44] Bu, aktörün zararları ödeyeceğine dair bir sözleşmeyi daha önceden kabul etmiş olsa *bile* doğrudur. Çünkü bu hâlâ sadece bir taahhüttür; o, üstü kapalı biçimde başka birinin mülkünü ele geçirmiş değildir. Hür bir toplumda uygulama gücüne sahip bir birimin amacı taahhüdün zorla yerine getirilmesini savunmak değil, fakat şahsa ve mülke yönelik herhangi bir saldırıyı telafi etmektir.

[45] Sör Frederick Pallock böylece orijinal İngiliz sözleşme hukukunda şu açıklamayı yapar:

> Parasal borçların erken bir zamandan beri geri alınabilir olduğu doğrudur. Fakat bunun sebebi borçlunun, aldığı ödüncü geri ödemeyi taahhüt etmesi değil, sadece aynı/özdeş sikkelerin borçlunun vesayetinde bulunuyormuş gibi, paranın hâlâ borç verene ait görülmesiydi. Borç veren parayı geri almak için dava açabilirdi... tam olarak toprağın sahipliğini talep ederken kullanılmış olanla aynı biçimde... ve ta Blackstone'un zamanına kadar, ödünç verenin borç şeklinde bir mülke -borçlunun ona ihsan etmiş olduğu mülke- sahip olduğu söylenirdi... Bu düşünce tarzına göre, kredi vermek, sonraları borçlu tarafından yerine getirilecek... bir davranışı talep etme hakkına güvenmek değil, sadece birinin kendine ait belirli/özel bir paraya direkt sahip olma hakkının askıya alınması demektir; tıpkı bir ev arsası sahibinin onda ikamet etme hakkını geçici olarak ertelemesi gibi... Davacının hakkının temeli pazarlık ya da taahhüt değil, davacının parasının ya da mallarının davalı tarafından haksız yere alıkonmasıdır. (Sir Frederick Pollock, "Contract," *Encyclopedia Britannica* [14th ed.; London, 1929], VI, 339–40).

şirketin de aktörü tekrar çalıştırmayı kabul etmemesi, ve onun bu davranışından –sözleşmeye dahil olabilecek- muhtemel diğer tarafları (mesela film şirketlerini) haberdar etmesi serbest piyasayla elbette ki uyumlu olacaktır. Onun, davranışından dolayı gelecekte mübadele yapma olasılığının zarar görmesi muhtemel gözükmektedir. Böylece, serbest piyasada "kara liste" izin verilebilir bir durumdur. Serbest piyasada başka bir meşru davranış ise *boykot*tur; boykotla, sebebi ne olursa olsun, A B'yi C ile mübadele yapmaktan vazgeçirmeye çalışabilir. A ve B'nin davranışları tamamen gönüllü ve gayri saldırgan olduğu için, engellenmemiş bir piyasada boykota izin vermemenin bir nedeni yoktur. Aksine, bir boykota karşı herhangi bir zorlayıcı faaliyet hür insanların haklarına karşı bir saldırıdır.

Sözleşmeye bağlı borçların ödenmemesi hırsızlıkla eş olarak görülürse, o zaman, engellenmemiş piyasada uygulama biriminin ona muamele biçimi hırsızlıktakine benzer olacaktır. Mesela, bir soygun örneğininde çalınan mülkün sahibine geri iadesinin, uygulama gücüne sahip birim için temel hedef olacağı açıktır. Suçlunun cezalandırılması bu birim için ikincil bir görev olacaktır. Böylece, A'nın B'den 100 ons altın çaldığını varsayalım. A, uygulama birimi tarafından yakalanıncaya kadar, o, 100 ons altını çarçur etmiştir ve onun, 100 ons elde edebilecek kadar bir varlığı yoktur. Uygulama biriminin temel amacı A'yı 100 onsu geri getirmeye zorlamak olmalıdır. Böylece, sadece boş hapis yatmak yerine, bu birim, hırsızı, çalışmaya ve onun kazançlarına artı gecikme zamanı için bir telafi bedeline, çalınan miktar tamamlayıncaya kadar el koymaya mecbur edebilir. Burada, bu zorunlu çalışmanın hapishane içinde mi yoksa dışında mı yapıldığı önemli değildir. Serbest piyasada başkasının hakkını gasp edenin kendi hakkından aynı ölçüde feragat etmesi esas meseledir. Serbest piyasada mülke karşı saldıranın cezalandırılmasında ilk dikkate alınacak husus, eş değer bir mülkün zorla geri iadesidir.[46] Öte yandan, varsayalım ki B gönüllü olarak A'yı affetmeye karar verir ve mülkü ona bir hediye olarak bağışlar; hırsıza karşı "baskı uygulanmasını" reddeder. Bu takdirde, uygulama birimi hırsıza karşı harekete geçmeyecektir, çünkü o, şimdi armağan olarak bir mülkün alıcısı konumundadır.

[46] Wordsworth Donisthorpe, *Law in A Free State* (London: Macmillan & Co., 1895), s. 135:

> Roma'da bir kimse, hırsızlık nedeniyle en azından hırsızla halk arasındaki ilişkiyi etkilemeksizin, bizim sivil diyebileceğimiz bir süreçle, çalınan malları, veya kaybı için tazminat alabilirdi. Malın önce sahibine iade edilmesi ve ardından ceza verilmesi kuraldı.

Bu analiz, serbest piyasada, yükümlülüğünü yerine getirmeyen borçlulara nasıl muamele edileceğine dair ipucu verir. Eğer borç veren bir kişi borcu büsbütün unutmaya ve baskı uygulanmamasına karar verirse, o, aslında kendi mülkünü borçluya bir armağan olarak ihsan etmiş olur, ve artık sözleşmenin uygulanması için bir mahal yoktur. Eğer borç veren kendi mülkünün sağlanmasında ısrar ederse ne olur? Açıktır ki eğer borçlu gerekli miktarı ödeyebilir ancak bunu yapmayı kabul etmezse, pür dolandırıcılıktan suçlu olur, ve uygulama birimi onun davranışını böyle değerlendirecektir. Onun başlıca hareketi borçlunun varlıklarının, onların haklı sahibi olan alacaklıya transferini sağlama almak olacaktır. Fakat diyelim ki, borçlunun mülkü yoktur, ve eğer mülkü olsaydı borcunu ödemeye istekli olacak mıydı? İflas kanunları örneğinde olduğu gibi, bu, ona özel bir imtiyaz ya da borcun zorla kaldırılması hakkını verir mi? Kesinlikle hayır. Borçluya yönelik muamelede göz önünde bulundurulacak ilk husus, alacaklının mülkünün geri ödenmesi için, onun sürekli ve başlıca sorumluluğu olacaktır. Bu muamelenin ortadan kalkabileceği tek yol, orijinal sözleşmenin tarafı olarak, borçlu ve alacaklının şu şekilde anlaşmasıdır: eğer borçlu belli yatırımlar yapar ve vade tarihinde mülk sahibi olmayı başaramazsa, borç veren borcu bağışlayacaktır; kısaca alacaklı, borçluya mülkün kısmı bir ortak-sahiplik hakkını ihsan etmiş olur.

Burada çerçevesini çizmiş olduğumuz biçime sahip serbest bir toplumda, "devredilebilir (negotiable) araçlar" için herhangi bir boşluk yoktur. Hükümetin bir malı "devredilebilir" olarak tanımladığı bir yerde, eğer A bu malı B'den çalar ve ardından da onu, hırsızlıktan haberi olmadan C'ye satarsa, B bu malı C'den geri alamaz. A bir hırsız olmasına ve mala ait geçerli tasarruf hakkı bulunmamasına rağmen, C meşru sahip olarak nitelendirilir; ve B'nin kendi mülkünü geri almasının bir yolu yoktur. Devredilebilirlik kanununun, mülkiyet hakkının açık bir ihlali olduğu besbellidir. Mülkiyet haklarının bütün olarak savunulduğu bir yerde, hırsızlık bu biçimde halledilemez. Alıcı, kendi çapında bir riskle satın alımda bulunmak ve malın çalıntı olmadığından emin olmak zorunda olacaktır; eğer o, yine de gidip çalıntı malları satın alırsa, haklı sahibi zarara uğratmadan onu hırsızdan tazmin etmeye çalışmalıdır.

Bir kartel anlaşmasına ne demelidir? Serbest bir toplumda o, uygulamaya tâbi olacak mıdır? Eğer mülkün mübadelesi olmamışsa, ve A, B, C... firmaları kendi aralarında bir malın üretimine kota koyma hususunda anlaşırlarsa, bu anlaşma elbette illegal olmayacak, ve yine uygulanabilir

de olmayacaktır. O, uygulamaya tâbi bir üstü kapalı hırsızlık değil, sadece basit bir taahhüt olabilir.[47]

Bireysel mülkiyet haklarının egemen olduğu hür bir toplum için sıklıkla dile getirilen bir zorluk, onun "dışsal eksi ekonomiler" ya da "dışsal maliyetler" problemini göz ardı ettiğidir. Fakat "dışsal eksi ekonomi" durumlarının hepsi *hükümet*in –uygulama birimi- bireysel mülkiyet haklarını yeterince icra edememe başarısızlığının örneklerine dönüşür. Dolayısıyla bu "suçlama" özel mülkiyet kurumuna değil, hükümetin, bu mülkiyet hakkını hak ihlalinin çeşitli kurnaz biçimlerine karşı icra etmedeki başarısızlığına bağlıdır –mesela, hür bir toplumun sürdürülmesindeki başarısızlık gibi.

Bu başarısızlığın bir örneği genel olarak hava kirliliğinin yanı sıra, duman meselesidir. Fabrikaların dumanı havayı kirlettiği ve başkalarının şahsına ve mülküne zarar verdiği müddetçe, saldırgan bir faaliyettir. O, barbarca bir davranışa eştir ve hakiki bir serbest toplumda, kurbanların dava açmasından sonra bu hareketin cezalandırılması gerekecektir. O zaman, hava kirliliği, mutlak mülkiyet hakları sisteminde bir noksanlık örneği değil, hükümet tarafından mülkiyet haklarının korunmasındaki bir başarısızlık örneğidir. Hür bir toplumda bunun çaresinin duman kontrolü için düzenlemeler getirecek bir idari Hükümet bürosu yaratmak olmadığını da belirtmek gerekir. Çare, başkalarının mülküne ve şahsına zarar veren kirliliği yasaklamaya ve cezalandırmaya yönelik *hukuki* bir eylemdir.[48]

---

[47] Serbest bir toplumda, bir kartel anlaşmasının uygulamaya tâbi olamazlığının bu nedeni, sözde "ticaretin sınırlanması" anlaşmalarına yönelik herhangi bir müşterek hukuk düşmanlığıyla hiçbir alakaya sahip değildir. Bununla birlikte, o, son olarak *Mogul Steamship Case* (1892)'de olgunlaştırılmış olan İngiliz müşterek hukuk doktrininin çok benzeridir. *Bkz.* William L. Letwin, "The English Common Law Concerning Monopolies," *University of Chicago Law Review*, Spring, 1954, s. 382 ff.

[48] *Gürültü* de başkalarının kulak zarlarına zarar veren ses dalgalarının bir aktarımı olarak, bir başkasına karşı saldırgan bir faaliyettir. "Dışsal ekonomiler" hakkında, bir iktisatçı tarafından yapılmış olan yegâne iyi tartışma Mises'inki olup, çok başarılı bir mahiyet taşımaktadır: *Human Action*, s. 650-53. Hür bir toplumda hukuki ve idari eylem/faaliyet arasındaki ayrımın idrakinin yanı sıra, hükümetsel uygulama ile mülkiyet haklarının nefis bir kavrayışı için, Donisthorpe'ta klasik karıştırma/niteliğini bozma (adulteration) tartışmasına bakınız: *Law in A Free State*, s. 132-158.

Belirtmiş olduğumuz gibi, hür bir toplumda, her insan kendi kendinin sahibidir. Hiçbir insanın başkasının bedenine ya da zihnine sahip olmasına, ki bu köleliğin özünü oluşturur, izin verilemez. Bu koşul, karalama (defamation) -yani yayın yoluyla hakaret (yazılı hakaret) ya da sözlü karalama (sözlü hakaret)- hukukuna dair bir zemini bütünüyle ortadan kaldırır. Çünkü, hakareti yasaklamanın temeli her insanın "kendi haysiyeti gibi bir mülke" sahip olması ve dolayısıyla kendisine ya da kendi karakterine yönelik kötü niyetli ya da yalana dayalı herhangi bir saldırının (ve hatta dürüst bir saldırının!) onun şerefini incitmesidir ve bu nedenle de onun cezalandırılması gerekir. Bununla birlikte, bir insanın, "haysiyet" diye objektif bir mülkiyeti yoktur. Onun haysiyeti, sadece başkalarının kendisi hakkında düşündüğü şeydir; yani o tamamıyla başkalarının *sübjektif* düşüncelerinin bir fonksiyonudur. Fakat bir insan başkalarının zihinlerine ya da düşüncelerine sahip olamaz. Dolayısıyla, benim, bir insanın mülkiyet hakkına, onu alenen eleştirerek tecavüz etmem olanaksızdır. Dahası, başkalarının zihinlerine sahip olmadığım için de, bir başkasını, benim eleştirim nedeniyle o insan hakkında kötü düşünmeye zorlamam mümkün değildir.[49]

Yukarıda yapılan tespitler, bize ısrarla, hür bir toplumda uygulama biriminin mücadele edeceği şeyin, mülkün *değerine* verilen zarar *değil*, *fiziksel* şahsiyetin ve mülkün ihlali olduğunu hatırlatmalıdır. Çünkü fiziksel mülk, kişinin sahip olduğu şeydir; birey, *başkalarının* kendi mülkü için ödeyeceği şeyin bir fonksiyonu olan parasal değerlerle herhangi bir mülkiyete sahip değildir. Böylece, birinin bir fabrikaya yönelik yıkıcı hareketi, veya soygunu fiziksel mülke bir tecavüzdür ve kanun dışıdır. Öte yandan, birinin, bu fabrikanın ürününü satın almaktan rakip bir fabrikanın ürününü almaya geçmesi, birincinin mülkiyetinin parasal değerini düşürebilir; fakat bu kesinlikle cezalandırılabilir bir davranış değildir. Bir mülk sahibinin başka birinin mülkü üzerinde hak edilmemiş bir alacak *hakkına* sahip olmaması; dolayısıyla, onun, kendi mülkünün değeri üzerinde değil, sadece fiziki varlığı üzerinde kazanılmış hakka sahip olması kesinlikle serbest bir toplumun koşuludur. Değere gelince, bu, serbest piyasada kendi talihine terk edilmelidir. Mesela, bu, "istenmeyen" işlerin ya da insanların belli bir bölgeye gönderilmesinin yasal olarak önlenmesi gerek-

[49] Benzer şekilde, *şantaj* hür bir toplumda illegal olmayacaktır. Çünkü şantaj, başka bir kişiyle ilgili belli bir bilgiyi açığa vurmama hizmeti karşılılığında para elde etmektir. Şahsa ya da mülke yönelik şiddet ya da şiddet tehdidi burada mevzubahis değildir.

tiğine, çünkü bunun, "mevcut mülkün değerini daha fazla" düşürebileceğine ya da düşüreceğine inananlara da bir cevap oluşturur.

Şu ana kadar tartışmadığımız mülk edinme yöntemlerinden biri *sahtekarlık*tır. Sahtekarlık, üzerinde anlaşılmış bir mübadelede, bir tarafın sözleşmeden doğan sorumluluklarını kasıtlı olarak yerine getirmeyi kabul etmemesi durumlarını ihtiva eder. Böylece, o kişi, öteki şahsın mülkünü elde eder, ancak üzerinde anlaşılmış olan malların ya hiç birini teslim etmez ya da anlaşmış olduğundan daha azını teslim eder. Bir borçlunun alacaklısına ödeme yapma konusunda gösterdiği bilinçli bir ihmalin, alacaklının mülkünün kanunsuz olarak ele geçirilmesiyle eş anlamlı olduğunu daha önce görmüştük.

Hileli davranışın başka bir örneği aşağıdaki mübadeledir: Smith, belli tür bir porselen ambalaj karşılığında Jones'a 15 ons altın vermeyi kabul etmiştir. Smith, altını verdikten sonra, ambalajı aldığı zaman, ikisinin mübadele etmek için anlaşmış oldukları mal yerine, boş bir kutu aldığını görmüştür. Jones, mübadele edeceği malları sahtekârca teslim etmiştir; ve burada yine bu, Smith'in mülkünün kanunsuz olarak çalınmasına denk bir durumdur. Çünkü mübadele sahtekârca yapılmıştır, fiili mübadele biçimi akdedilmeseydi, diğer taraf kandırılmamış olacağı için, bu durum, ihtiyari bir mübadele değil, tek yanlı bir hırsızlık örneğidir. Dolayısıyla biz, hem açık hem de zımni olarak yapılan sahtekarlığa dayalı şiddeti piyasa tanımımızın -gönüllü kişiler arası mübadeleler yapısı- dışında tutuyoruz. Bu noktada sadece hileyle ya da zorla/şiddetle engellenmemiş bir piyasa analiziyle meşgul oluyoruz.

Burada ne tür bir uygulama biriminin oluşturulacağını ya da onun kullanacağı araçları tartışmadık, ancak bu birimin hangi tip davranışlarla mücadele edeceği ve hangi tip (davranışların) izin verilebilir olacağını ele aldık. Serbest bir piyasada, ister kişinin şahsına isterse maddi malına yönelik olsun, bir kişinin başkasının mülküne karşı yaptığı bütün saldırgan davranışlarla uygulama birimi ya da birimleri tarafından mücadele edilecektir. Biz burada, toplumda saldırgan davranışların olmadığını varsayıyoruz, çünkü ya bireylerin onlara tevessül etmediğini ya da onlarla bir çeşit uygulama birimi vasıtasıyla başarıyla mücadele edildiğini ve onların önlendiğini farz ediyoruz. O zaman sorun, saldırgan davranışların saldırgan olmayanlardan ayırt edildiği bir tanımlama meselesi haline gelir, ve burada verilen çeşitli tipik örneklerde yapılan şey budur. Her insan, kendi şahsının yanı sıra üretimle, kullanılmamış faktörlerin mal edilmesiyle,

armağan almak suretiyle, veya gönüllü mübadeleyle elde ettiği herhangi bir mülk üzerinde sahip olma hakkına haiz olacaktır. Hür, gayri saldırgan, veya "gönüllücü" (voluntaryist) bir toplumun temeli, kısa bir paragrafta, İngiliz siyaset düşünürü Auberon Herbert'tan daha açık biçimde asla tanımlanmış değildir:

> (1) Dünyaya gelen her insanın ayrı bir akla/zihne ve ayrı bir bedene sahip olması gibi büyük bir doğal gerçek, hem böyle bir aklın ve bedenin, ve hem de o akıl ve bedene yön verme haklarının insanın kendisine ait olduğuna delalet eder; bundan, tahkik üzerine akla uygun başka bir sonuç çıkarılamayacaktır.
>
> (2) Böyle bir öz-mülkiyet, ona yapılan şiddete/zora dayalı ya da hileli saldırıların men edilmesi anlamına gelir.
>
> (3) Dolayısıyla bireyler kendi kendilerini, zorla ya da hileyle yapılan bu tür saldırılara karşı zora baş vurarak koruma hakkına sahiptirler, ve yine onlar hükümet olarak adlandırılan özel bir birime bu tür kendi-kendini savunma davranışlarını devredebilirler...
>
> Birkaç kelimeyle özetlemek gerekirse, bizim Gönüllücü formülümüz şöyle işleyecektir: "Zor kullanmış bir bireyin, saldırgan olmayan başka bir bireyin egemenliğini ihlâl ettiği durum hariç, bireyin egemenliğine dokunulmamalıdır."

İlk noktayı detaylı açıklayarak, Herbert şöyle devam eder:

> Eğer üzerinde güvenle bina edebileceğimiz bir şey varsa, o da insan olan herkesin, kendi vücudu ve aklıyla ayrı bir varlığı oluşturduğu şeklindeki büyük doğal hakikattir. Buradan hareketle, varlıkların birbirlerine değil, kendi kendilerine ait olduğu sonucunu çıkarmamız gerekir. Daha önce belirttiğim gibi, bundan, başka bir çıkarım yapılması imkânsızdır. Eğer varlıklar kendi kendilerine ait değilse, o zaman biz, en saçma sonuca indirgenmiş oluruz: A ya da B kendi kendinin sahibi olamaz; fakat o, C ya da D'nin sahibi olabilir, veya kısmen sahibi olabilir.[50]

[50] Auberon Herbert, A. Herbert ve J. H. Levy, *Taxation and Anarchism* (London: The Personal Rights Assn., 1912), içinde, s. 24, 36–39; ve Herbert, "A Cabinet Minister's Vade Mecum" Michael Goodwin, ed., *Nineteenth-Century Opinion* (London: Penguin Books, 1951), içinde, s. 206–07.

Üçüncü Bölüm

İndirekt Mübadelenin Yapısı

1. Direkt Mübadelenin Sınırlamaları

Önceki bölümde mübadelenin iştirak eden herkese nasıl yarar sağladığını ve iş bölümünün bir piyasada verimliliği nasıl artırdığını görmüştük. Bununla birlikte, şimdiye kadar tartışılan tek mübadele ***direkt mübadele***, veya *takas*tı –her bir tarafın direkt kullanım amacıyla mübadelede bulunması, bir faydalı malın diğer bir faydalı malla mübadelesi. Bir direkt mübadelenin işleyişi iktisadi analiz için önemli olmasına rağmen, onun toplumdaki kapsamı oldukça sınırlıdır. Örneğin, çok ilkel bir toplumda, Crusoe Jackson'ı, çiftlik mahsulünün bir bölümü karşılığında kendi çiftliğinde çalışması için istihdam edebilir. Bununla birlikte, direkt-mübadele toplumunda ileri bir üretim sisteminin ve daha yüksek üretim aşamalarında sermaye birikiminin olması mümkün değildir –gerçekten de üretim en ilkel seviyenin ötesine hiçbir surette geçemeyecektir. Böylece, diyelim ki, A ev inşa eden bir kişidir; sözleşmeye dayalı olarak bir ev inşa eder ve duvarcı, marangoz vs. çalıştırır. Bir direkt mübadele rejiminde, bu insanlara ödeme yapılması nasıl mümkün olacaktır? Onun, çalışanlardan her birine evin bir parçasını vermesi mümkün değildir. Bu durumda onun, her bir hammadde satıcısı ile her bir çalışanın kabul edeceği bu faydalı mallar bileşiminin karşılığında,

evi bütün/mütemmim halde satmaya uğraşması gerekecektir. Açıktır ki (bu durumda) üretim devam edemeyecek ve başa çıkılamaz türde zorluklar meydana gelecektir.

"İhtiyaçların örtüşmemesinden" doğan bu mesele, çözümsüz üretim probleminin yanında, tüketim mallarının basit, direkt mübadelesi için de karşımıza çıkar. Böylece, satılık yumurta arzı olan A'nın, mübadelede bir çift ayakkabı istediğini varsayalım. B, ayakkabı sahibidir, ancak yumurta istememektedir; bu durumda ikisinin bir araya gelmesinin yolu yoktur. Çünkü en basit malı satmak isteyen bir kişi, sadece onu satın almak isteyen birini değil, aynı zamanda elde etmek istediği satılık mala sahip bir kişiyi de bulmak zorundadır. Dolayısıyla herhangi bir kişinin mallarının piyasası son derece sınırlı, herhangi bir ürünün piyasasının boyutu çok küçük, ve iş bölümünün kapsamı da ihmal edilebilir düzeydedir. Üstelik, bir saban gibi pek de bölünebilir olmayan bir mala sahip bir kimse daha kötü sınırlamalar içindedir. Sabanı olan bir D şahsının, onu yumurta, tereyağı, ayakkabı ve diğer bazı mallarla mübadele etmek istediğini varsayalım. Açıkça söylemek gerekirse, o, kendi sabanını birkaç parçaya bölüp, ardından bu muhtelif parçaları yumurta, tereyağı vs. ile mübadele edemez. Her bir parçanın başkaları için değeri pratik bakımdan sıfır olacaktır. Bir direkt mübadele sistemi altında, bir sabanın, mübadele amacıyla *pazarlanabilmesi* neredeyse mümkün değildir, ve bu nedenle o, çok az üretilecek, belki de hiç üretilmeyecektir.

Direkt bir mübadele rejimini pratik olarak imkânsız hale getiren bütün bu zorluklara ilaveten, böyle bir toplum, çeşitli tahmin problemlerini çözemeyecektir, ki bunlar, (birinci bölümde görüldüğü gibi) Crusoe'un bile yüz yüze gelmek zorunda kaldığı problemlerdi.[1] Birimler için ortak bir payda/değer ölçeği olmayacağından, çeşitli faktörlerin hangi üretim hattına girmesi gerektiğini tahmin etmek mümkün değildir. Otomobil mi, traktör mü, ev mi yoksa çelik mi üretmek daha iyidir? Belli bir ürün için daha az emek daha fazla toprak mı yoksa daha az toprak daha fazla emek mi istihdam etmek daha üretken olacaktır? Bu sorulardan hiçbirinin cevaplandırılması mümkün olmayacaktır, çünkü, doğrudan tüketimin ötesine giden aşamalarda, farklı faktörlerin ya da ürünlerin verimliliğini ya da faydalılığını karşılaştırmanın bir yolu olamayacaktır.

[1] Mesela, bkz. Birinci Bölüm, s. 57–58 (Türkçe çeviride s. 49-50).

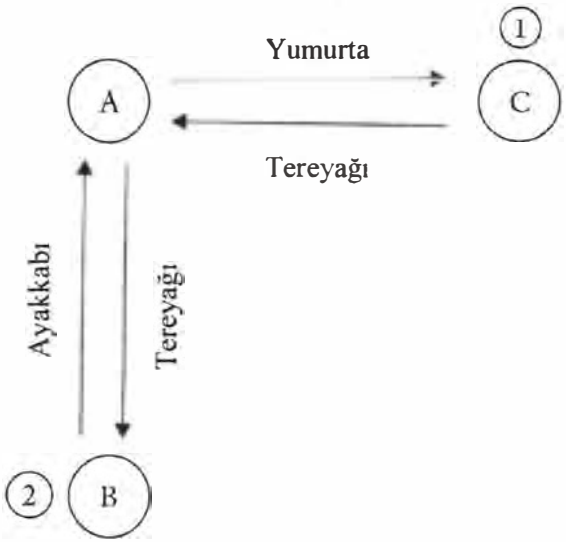
Sonuç olarak hiçbir uygar toplum türünün direkt mübadele temeli üzerine inşa edilemeyeceği ve Crusoe-tipi izolasyonun yanı sıra direkt mübadelenin de sadece en ilkel tipte bir ekonomi yaratabileceği açıktır.[2]

2. İndirekt Mübadelenin Doğuşu

Direkt mübadelenin devasa zorlukları sadece *indirekt mübadele*yle aşılabilir. Burada bir birey mübadelede, bir malı, bir tüketim malının üretimine ya da kendi ihtiyaçlarının doğrudan karşılanmasına dönük bir tüketim malı olarak değil, fakat sadece üretim ya da tüketim amacıyla arzu ettiği başka bir mal ile *tekrar mübadele etmek* için satın alır. Kabaca bakılırsa, bu, hantal ve dolambaçlı bir faaliyet olarak görülebilir. Gerçekte ise o, zar zor ilkel seviyenin üstüne çıkmış herhangi bir ekonomi için vazgeçilmezdir.

Mesela mübadelede bir çift ayakkabı isteyen, yumurta arzına sahip A şahsıyla ilgili örneğe geri dönelim. Ayakkabı yapıcısı B'nın satılık ayakkabıları vardır, ancak o, stokunda olandan daha fazla yumurta istememektedir. A'nın direkt mübadele vasıtasıyla ayakkabı edinmesi mümkün değildir. Eğer A, bir çift ayakkabı satın almak istiyorsa, B'nin mübadelede çok istediği malın ne olduğunu keşfetmesi ve onu üretmesi gerekir. Eğer A B'nin tereyağı elde etmek istediğini öğrenirse, kendi yumurtalarını C'ye ait tereyağı karşılığında mübadele edebilir ve *ardından* bu tereyağını da B'nin ayakkabısıyla mübadele edebilir. Bu örnekte, tereyağı bir indirekt mübadele *aracı* olarak kullanılmıştır. A için tereyağı yumurtadan daha değerliydi (söz gelimi, burada mübadele, 10 düzine yumurta ile 10 pound tereyağı, daha sonra ise bir çift ayakkabı arasında oldu); ancak bunun sebebi, onun tereyağını tüketmek ya da onu daha sonraki bir üretim aşamasında başka bir malı üretmek amacıyla kullanmak istemesi *değil*, tereyağının mübadelede ayakkabıyı elde etmesini büyük ölçüde kolaylaştırmasıydı. Böylece, A için tereyağı, kendi yumurtasına göre daha fazla *pazarlanabilir idi* ve sahip olduğu daha yüksek pazarlanabilirlik *nedeniyle* satın almaya değer oldu. Mübadelenin yapısı Şekil 30'da gösterilmektedir.

[2] Bir piyasa toplumundaki insanların durumu ile ilkel bir toplumdaki insanların durumu arasında parlak ve doğru bir karşılaştırma için, *bkz.*, About, *Handbook of Social Economy*, s. 5–17.

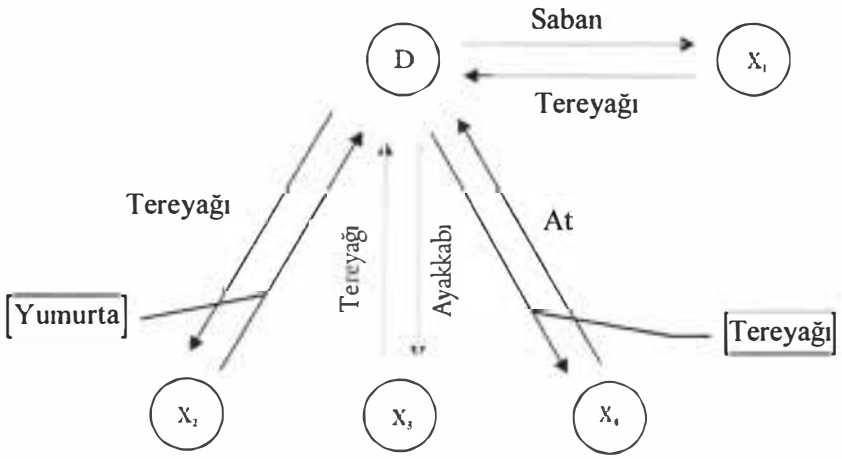


Şekil 30: İndirekt Mübadelenin Yapısı

Ya da saban sahibi D'nin bir mübadele aracı kullanmak suretiyle elde ettiği muazzam yarara bakalım. Çok sayıda mal elde etmeyi isteyecek olan, fakat kendi sabanının çok sınırlı bir pazarlanabilirliğe sahip olduğunu fark eden D, sabanı, mesela tereyağı gibi, daha pazarlanabilir bir malın miktarları karşılığında satabilir. Öncelikle, tereyağı burada daha pazarlanabilirdir, çünkü sabanın aksine tereyağı, niteliği itibariyle daha küçük parçalara ayrıldığı zaman tüm değerini kaybetmez. Şimdi D, tereyağını, tüketmek istediği çeşitli malları elde etmek amacıyla indirekt bir mübadele aracı olarak kullanır.

Nasıl ki kaynaklarda, arzu edilen mallarda ve insan yeteneklerinde büyük çeşitliliğin varlığı insan tecrübesi için temel ise, aynı şekilde çeşitli malların pazarlanabilirliğinde büyük bir çeşitliliğin olması da öyledir. Bir malın pazarlanabilirliğini artırma eğilimi yaratan şeyler onun daha çok insan tarafından kullanım talebi, değer kaybı olmaksızın küçük birimlere bölünebilmesi, dayanıklılığı, ve uzun mesafelere taşınabilirliğidir. Açıktır ki insanlar, kendi ürünlerinin ve mallarının piyasa ölçeğini, onları daha pazarlanabilir mallarla mübadele etmek ve bu ikincileri de ihtiyaç duydukları mallarla mübadele için bir araç olarak kullanmak suretiyle büyük ölçüde artırabilirler. Böylece, saban üreticisi olarak D'nin mübadelelerinin yapısı Şekil 31'de gösterildiği gibi olacaktır.

D, önce sabanını X_1'in tereyağı ile mübadele eder ve ardından da tereyağını, faydalanmak istediği çeşitli mallarla mübadele etmek için kullanır (X_2'de yumurtayla, X_3'te ayakkabıyla, X_4'te atla vs.).



Şekil 31: Daha Az Pazarlanabilir Bir Malı Daha Fazla Pazarlanabilir Bir Malla Mübadele Etmenin Etkisi

Herhangi bir toplumda daha pazarlanabilir olan mallar, bireyler tarafından mübadele araçları olarak seçilmeye başlanırken, onların bu seçimleri, hızla, elde edilebilir birkaç *en pazarlanabilir* mal üzerinde yoğunlaşacaktır. Mesela, D yumurtanın tereyağından daha pazarlanabilir bir mal olduğunu görseydi, sabanını tereyağı ile değil yumurta ile mübadele eder ve onları diğer mübadelelerde kendi aracı olarak kullanırdı. Açıktır ki, bireylerin birkaç seçilmiş mal üzerine mübadele aracı olarak odaklanması, bu malların piyasadaki talebini büyük ölçüde artıracaktır. Çünkü mallar, araç olarak kullanıldıkları müddetçe kendilerine olan talepte ilave bir unsura sahip olurlar –sadece kendi direkt kullanım talebi değil, fakat aynı zamanda bir indirekt mübadele aracı olarak kullanma talebi. Bir araç olarak onların bu kullanım talebi, kendi direkt kullanım talebi üzerine eklenir, ve seçilmiş araçların bileşik talebindeki bu artış, *onların pazarlanabilirliğini büyük ölçüde artırır*. Böylece, eğer tereyağı en pazarlanabilir mallardan biri olmaya başlar ve dolayısıyla bir araç olarak gitgide daha çok seçilirse, tereyağının piyasa talebindeki bu artış, öncelikle onu bir araç olarak faydalı hale getiren yüksek pazarlanabilirliği büyük ölçüde artırır. Bu süreç, en pazarlanabilir malların aşırı derecede çok pazarlanabilir hale gelmesiyle ve bu artışın da

bir mübadele aracı olarak onların kullanımını kamçılamasıyla birlikte giderek büyür. Süreç, bu araç ile diğer malların pazarlanabilirliği arasında sürekli büyüyen bir açıkla birlikte devam eder; ta ki, en sonunda diğer herhangi birinden çok daha pazarlanabilir olmasına ve bir iki malın mübadele aracı olarak genel bir kullanım kazanmasına kadar.[3]

İktisadi analiz hangi malların mübadele araçları olarak seçildiğiyle ilgilenmez. Bu, iktisat *tarihinin* konusudur. İndirekt mübadelenin iktisadi analizi, belirli bir cemiyette bir araç olarak kullanılan mal tipi ne olursa olsun, geçerliliğe sahiptir. Tarihsel olarak, çok sayıda farklı mal, araç olarak müşterek kullanımda yer almıştır. Her toplulukta insanlar elde edilebilir mallardan en pazarlanabilir olanını seçme eğiliminde oldular: koloniyel Virginia'da tütün, Antil Adalarında şeker, Habeşistan'da tuz, antik Yunanistan'da sığır, İskoçya'da çivi, Eski Mısır'da bakır ve boncuk, çay, deniz kabuğu ve balık oltası dahil olmak üzere daha diğer bir çoğu.[4] Yüzyıllar boyunca, altın ve gümüş (sikke) mübadele araçları sıfatıyla en yaygın kullanılan mallar olarak tedricen gelişme göstermiştir. Altın ve gümüşün ziynet eşyası olarak büyük bir talebe sahip olması, diğer mallara göre nispi kıtlığı, kolay bölünebilmesi ve büyük bir dayanaklılığa sahip olması gibi faktörler onlara yüksek derecede pazarlanabilirlik kazandırmıştır. Son birkaç yüzyıl içinde sahip oldukları pazarlanabilme vasıfları, onların tüm dünyada mübadele araçları olarak genel çerçevede benimsenmesine yol açmıştır.

Mübadele aracı olarak *genel kullanım* kazanan bir mal *para* olarak tanımlanır. Açıktır ki, burada bir "mübadele aracı" olma kavramı tam/eksiksiz bir kavram iken ve indirekt mübadele direkt mübadeleden belirgin biçimde ayırt edilebilirken, "para" kavramı daha az tam/eksiksiz bir kavramdır. Bir mübadele aracının "müşterek" ya da "genel" kullanım kazandığı nokta tam olarak tanımlanabilir değildir ve bir aracın para olup olmadığı sadece tarihsel inceleme ve tarihçilerin hükmüyle kararlaştırılabilir. Bununla birlikte, kolaylık olması açısından ve piyasada bir mübadele aracının para haline

[3] Müşterek/yaygın (kullanılan) araçların doğuşuyla ilgili bu sürecin daha detaylı analizi için, *bkz.*, Mises, *Theory of Money and Credit*, s. 30–33, ve *Human Action*, s. 402–04. *Keza bkz.*, Menger, *Principles of Economics*, s. 257–63. Tarihsel bir tasvir için, *bkz.*, J. Laurence Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices* (Chicago: University of Chicago Press, 1931), I, 3–15, 28–31.

[4] Krş.: Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937), s. 22–24; Menger, *Principles of Economics*, s. 263–71; ve Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, s. 15–23, 38–43.

gelmesine yönelik büyük bir dürtünün var olduğunu görmüş olmamız nedeniyle, bundan böyle tüm mübadele araçlarını *para* olarak nitelendireceğiz.

3. Paranın Doğuşunun Bazı Sonuçları

Piyasada paranın yerleşmesi iş bölümü ve uzmanlaşmanın kapsamını muazzam ölçüde artırır, her ürünün piyasasını büyük ölçüde genişletir ve toplumun uygar bir prodüktif seviyeye gelmesini de mümkün kılar. Sadece ihtiyaçların örtüşmemesinden ve malların bölünemezliğinden kaynaklanan problemler ortadan kaldırılmış olmaz, aynı zamanda bireyler artık ihtiyaç duyulan mallara ulaşmak için sürekli büyüyen bir uzak üretim aşamaları yapısı inşa edebilirler. Şimdi karışık ve uzak üretim aşamaları mümkündür ve uzmanlaşma, üretilen malın türünün yanı sıra, bir üretim sürecinin bütün kısımlarına kadar genişleyebilir. Böylece, bir otomobil üreticisi para, mesela tereyağı ya da altın karşılığında otomobil satabilir, ve ardından bu altını kısmen emekle, kısmen çelikle, kısmen kromla, kısmen kauçuk tekerleklerle vs. mübadele edebilir. Çelik üreticileri ise altını kısmen emekle, kısmen demirle, kısmen makinelerle vs. mübadele edebilir. O zaman üretim sürecinde altın elde eden muhtelif emek sahipleri, toprak sahipleri vs., bu altını arzu ettikleri şekilde yumurta, otomobil, veya giysi satın almak için bir araç olarak kullanabilirler.

Böylece modern bir toplumun mütemmim yapısı para kullanımı üzerine bina edilir. Para kullanımının büyük önemi, analiz devam ederken daha açık hale gelecektir.[5] Açıkçası, sadece direkt mübadeleyi analiz edip ardından bu işe bitmiş gözüyle bakarak, parayı analizin en sonunda bir yere yerleştirmek modern iktisadın doktrinlerini açıklamak isteyen birçok yazar tarafından yapılan bir hatadır. Aksine, direkt mübadele analizi sadece, bir indirekt-mübadele toplumunun analizi için başlangıç türü bir yardım olarak faydalıdır; direkt mübadele piyasa ya da üretim için çok küçük bir kapsama izin verecektir.

İşbölümünden gelen muazzam avantajların kaynağı olan insan yeteneklerindeki ve doğal kaynaklardaki büyük çeşitlilikle birlikte, paranın varlığı üretimin çok küçük branşlara ayrılmasına imkân vermekte ve bu sayede her insan, kendi ürününü para karşılığında satmakta ve parayı, istediği ürünleri satın almak için kullanmaktadır. Tüketim malları alanında bir doktor, veya

[5] Paranın, uygar bir toplum için taşıdığı önem hakkında, krş.: Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 140 ff.

bir öğretmen kendi hizmetini para karşılığında satabilir ve sonra bu parayı talep ettiği malları satın almakta kullanabilir. Üretimde, bir insan bir sermaye malı üretebilir, onu para karşılığında satabilir ve elde edilen bu altını emeğin, toprağın, ve onların üretimi için ihtiyaç duyulan daha üst düzey sermaye mallarının satın alımında kullanabilir. O, faktörlere olan parasal harcamadan arda kalan parasal gelir fazlasını, kendi ihtiyaçları için tüketim malları satın almada kullanabilir. Böylece, herhangi bir ürünün üretiminde herhangi bir aşamada, bir insan toprak ve emek faktörlerini, parayı onların hizmetlerinin yanı sıra ihtiyaç duyulan sermaye malları karşılığında da mübadele ederek kullanır, ve ardından ürünü, üretimin sonraki daha alt-düzey aşamasında yardım sağlaması için para karşılığında satar. Bu süreç, nihai tüketim mallarının tüketiciye satılmasına kadar devam eder. Öte yandan, bu tüketiciler, kendi paralarını, sahip oldukları malların –ya dayanıklı tüketim malları ya da üretimdeki hizmetler- satışı vasıtasıyla *satın alarak* elde ederler. İkincisi içine onun emek hizmetlerinin satışı, toprak hizmetlerinin satışı, sermaye mallarının satışı, veya daha önce bu tür hizmetler sağlamış olanlardan edinilen miras girebilir.[6]

Böylece, neredeyse bütün mübadeleler para karşılığında yapılmakta, ve para tüm ekonomik sisteme damgasını vurmaktadır. Tüketim malları üreticilerinin yanı sıra dayanıklı tüketim mallarının sahipleri, sermaye mallarının sahipleri ve emek hizmetleri satıcılarının hepsi de kendi mallarını para karşılığında satarlar ve parayla da ihtiyaç duydukları faktörleri satın alırlar. Onlar, kendi net parasal gelirlerini toplumda başkaları tarafından üretilen tüketim mallarını satın almak için kullanırlar. Böylece, bütün bireyler üreticiler ve sahipler olarak, kendi yetenekleri/kapasiteleri dahilinde mal (mal ve hizmet) arz ederler ve mübadelede para talep ederler. Ve onlar, tüketiciler olarak kendi kapasitelerinde olduğu gibi, faktör satın alan üreticiler olarak da yine kendi kapasiteleri dahilinde para arz ederler ve mübadelede neredeyse sonsuz çeşitte mallar talep ederler. Dolayısıyla ekonomi bir "para ekonomisidir" ve hemen hemen bütün mallar para malıyla mukayese edilir ve onun karşılığında mübadele edilir. Bu gerçek, en ilkel seviyenin ötesine geçen herhangi bir toplum analizi için kritik öneme sahiptir. Bir para eko-

[6] Daha sonraki alt bölümler üretim sürecinde parasal gelirin elde edilmesiyle daha detaylı ilgilenecektir. Burada belirtilmesi gereken husus şudur: sermaye malları sahibi ve satıcısının, ***kendi*** üretiminde toprak, emek ve sermaye mallarına bedel ödemesi gerektiği için, son tahlilde sermaye sahibi sadece, bir ***zaman*** dönemi boyunca malları elde tutan bir kişi olarak gelir elde eder.

nomisindeki karmaşık mübadele yapısını aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

İnsanlar, yeteneklerine/kapasitelerine göre;

Üreticiler

Satar:	*Satın alır:*
Tüketim Malları	*Üretim Malları*
Üretim Malları	Emek
Emek	Toprak
Toprak	Sermaye Malları
Sermaye Malları	
Para Karşılığında	*Parayla*

Tüketiciler

Satın alır:

Tüketim Malları

Parayla

4. Parasal Birim

Birbirleri açısından homojen olan birimlere bölünebilmesi halinde her malın "arzı olduğunu" görmüştük. Mallar yalnızca bu tür birimler açısından alınıp satılabilir ve bölünemeyen ve müstesna olan mallar sadece tek birimlik bir arza sahip olarak tanımlanabilir. Maddi mallar ton, pound, ons, grain, gram vs. gibi genellikle *ağırlık birimleri* üzerinden alınıp satılırlar. Para malı bu kuralın dışında değildir. Toplumda en genel biçimde ticareti yapılan mal, daima kendi ağırlık birimi üzerinden alınıp satılır. Diğer metrik ölçeklerin olduğu gibi, ağırlık birimlerinin de karakteristiği birimlerin birbirlerine çevrilebilir olmasıdır. Böylece, bir pound 16 onsa eşittir; ve bir ons 437,5 graine, veya 28,35 grama eşittir. Dolayısıyla, eğer Jones, traktörünü 15 pound altına satarsa, onun traktörü 240 ons altına, veya 6.804 gram altına vs. sattığı da kolaylıkla belirlenebilir.

Herhangi bir işlem için seçilen para malının birim ölçeğinin, iktisadi analizle bir ilgisi olmadığı ve tamamen çeşitli taraflarla alakalı bir uygunluk meselesi olduğu açıktır. Bütün birimler ağırlık birimleri olacak ve onlar

sabit bir miktarla çarpılarak ya da bölünerek pounda, onsa vs.'ye çevrilebilir olacak, ve dolayısıyla hepsi de aynı biçimde birbirlerine çevrilebilir olacaktır. Böylece, bir pound altın 16 onsa eşit olacak ve böyle bir mübadele piyasada istenmesi halinde, tabiî ki, 16 ons karşılığında mübadele edilecektir. Birimlerin isimlerinin ya da ölçeklerinin iktisaden önemsiz olması şu örnekten de anlaşılabilir: Massachusetts sakinlerinin 10 graine eşit Adams birimini kullanırken, Teksaslı sakinlerin, kendi mübadelelerinde 20 grain altına eşit olan ve Houston olarak bilinen bir birimi kullandığını varsayalım. Her bölgenin vatandaşları, kendi mübadelelerini ve hesaplamalarını bu terimlerle yapabilirler; mesela Jones, arabasını "2.000 Houston altına", veya daha basit bir ifadeyle, "2.000 Houston"a satar, yahut Jones, yumurtanın parasal fiyatının, "her düzine için ½ Houston" olduğunu görebilir. Öte yandan, Smith "10.000 Adams" karşılığında bir ev satın alabilir. Açıktır ki, farklı isimlerin kullanılması meseleyi güçleştirecektir, ancak bu, iktisadi açıdan *önemsizdir*. "Houston" hâlâ bir altın ağırlığı birimidir ve "20 grain altın" için kullanılan steno/kestirme bir ismidir. Piyasada, bir Houston'ın iki Adams karşılığında mübadele edileceği açıktır.[7]

Bu nedenle, gereksiz karışıklıkları önlemek ve analizi daha açık hale getirmek amacıyla, bu çalışmada kullanılan parasal birimlerin adları, sadece mahalli öneme sahip tesadüfî isimler (dolar ya da frank gibi) cinsinden ziyade evrensel olarak kabul edilebilir ağırlık birimleri (ons, gram vs. gibi) açısından olacaktır.

Açıkça görülmektedir ki, bir malın birimleri ne kadar değerliyse günlük işlemlerde kullanılan birimlerin büyüklüğü o kadar küçük olur; böylece platin ons üzerinden, demir ise ton üzerinden değiş tokuş edilir. Altın ve gümüş gibi nispeten değerli para mallarının, daha küçük ağırlık birimleriyle alınıp satılma eğilimleri olacaktır. Yine burada, bu gerçeğin özel bir ekonomik önemi bulunmamaktadır.

[7] Birimlerin isimleri gelenek, dil vs.'ye bağlı olarak uzlaşılabilir bir şey olabilir (ve olmuştur). Dolar, frank, mark, şekel gibi isimler buna örnektir. "Dolar", köken itibariyle Bohemya'da The Count of Schlick tarafından darbedilen gümüşün ons ağırlıkları için genel kabul görmüş olan isimden gelmektedir. Joachim'in vadisinde (ya da Joachims*thal*) yaşayan Count, 1518'de gümüş onsları darbetmeye başladı, ve onların tekdüzeliliği (uniformity) ve zarafeti bütün Avrupa'da şöhret kazandı. Onlar Joachimsthaler'lar olarak bilinir hale geldi ve nihayetinde de *thaler*'lar olarak kısaltılmaya başlandı. "Dolar" ismi "thaler"dan türemiştir. Krş.: Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York: Harper & Bros., 1905), I, 135–40; Menger, *Principles of Economics*, s. 283.

Herhangi bir malın bir birim ağırlığının değiştirilme *biçimi* onun spesifik ve istenilen bir amaç için sahip olduğu faydalılığa bağlıdır. Böylece demir çubuk ya da külçe/yığın (chunk) halinde, peynir ise dikdörtgen ya da üçgen biçiminde vs. satılabilir. Diğer mallar üretim ya da tüketim için uygun biçimlerde alınıp satılacakken, para, mübadeleye uygun biçimlerde alınıp satılacak ya da bir mübadele yapılıncaya kadar saklanacaktır. Tarihsel olarak, sayısız miktarda para biçimi olmuştur.[8] Son yüzyıllarda *sikke* olarak bilinen daha küçük ve yuvarlak parçalardan daha küçük işlemlerde yararlanılırken, büyük altın ya da gümüş çubuklar büyük işlemlerde mübadele amaçlı ya da saklama amaçlı kullanılmaktadır.

5. Parasal Gelir ve Parasal Harcamalar

Bir para ekonomisinde, her birey, sahip olduğu malı ve hizmeti para karşılığında satar ve bu parayı da arzu ettiği malları satın almakta kullanır. Her birey, herhangi bir zaman dönemi için bu tür parasal mübadelelerin bir kaydını tutabilir. Böyle bir kayıt, kişinin, o dönem için *ödemeler dengesi* olarak adlandırılabilir.

Belli bir dönemde diğer insanlara para karşılığında satılan mallarla ilgili işlemlerin bir kaydı tutulabilir. Mesela, Bay Brown'ın 1961 yılının Eylül ayında para karşılığı satılan malların kaydını düzenlediğini varsayalım. Farz edelim ki o, kendi hizmetlerini, Bay Jones'a onun evinin yapımında bir marangoz olarak; aynı dönem esnasında, Bay Jones ile Bay Smith'e ise, hünerli bir işçi olarak satmıştır. Keza, o, Bay Johnson'a eski bir radyo da satmıştır. Elde edilen paranın, yani *satılan* mal ve hizmetler karşılığında *satın alınan* paranın hesabı şu şekilde olacaktır:

[8] Mesela altın, külçe halinde para olarak, torbalarda altın tozu olarak, veya mücevher ve diğer çeşit ziynet eşyası olarak değiş tokuş edilmiştir. İlginç bir para biçimi örneği merkezi Afrika'nın demir parası idi. Demir, çapa olarak kullanılan değerli bir maldı. Bu para biçimi, kolaylıkla çapaya dönüştürülebilecek iki parçaya bölünebilir tarzda yapılmıştı. *Bkz.*, Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, s. 40.

Eylül, 1961- James Brown

Satın Alınan Para	*Satılan Mallar ve Hizmetler Karşılığında*
20 ons altın	Jones için marangoz olarak çalışmak
5 ons altın	Jones ve Smith için hünerli işçi olarak çalışmak
1 ons altın	Johnson'a (satılan) Eski radyo
26 ons altın	

Bu hesaptan anlıyoruz ki, Brown bu dönem esnasındaki mal ve hizmet satışlarından 26 ons altın satın almıştır. Satın alınan para toplamı onun bu dönemdeki *parasal gelirinin* yekûnudur.

Açıktır ki bir insan, herhangi bir dönem esnasında ne kadar çok parasal gelir elde ederse, istenilen mallara o kadar çok para harcayabilecektir. *Diğer şartlar sabit iken* (bu, sonraki alt bölümlerde açıklanacak önemli bir koşuldur) *birey herhangi bir gelecek dönem içinde, gücü yettiği kadar çok parasal gelir kazanmaya uğraşacaktır*.

Bay Brown, gelirini kendi emek hizmetlerini ve dayanıklı bir tüketim malını satarak elde etmiştir. Engellenmemiş bir piyasada parasal gelir elde etmenin başka yolları da vardır. Toprak sahibi, onu, başka amaçlar için olduğu kadar, tarımsal, endüstriyel, mevkisel (locational) bir amaçla da satabilir. Sermaye mallarının sahibi bu malları, onları üretim faktörü olarak kullanmaya ilgi duyan kimselere satabilir. Maddi görünüme sahip toprak ve sermaye malları para karşılığında mütemmim halde satılabilir, veya malın *hizmetlerinin* sahipliği belli bir zaman dönemi boyunca satılırken, sahip, malın mülkünü elinde bulundurabilir. Herhangi bir mal sadece sunabileceği hizmetler karşılığında satın alındığı için, bir malın hizmetinin belli bir dönem boyunca satın alınmaması için bir neden yoktur. Tabiî, bu, sadece teknik olarak mümkün olduğu yerde yapılabilir. Böylece, bir parsel toprağın ya da bir evin yahut bir dikiş makinesinin sahibi belli bir zaman dönemi için, onu para karşılığında "kiraya verebilir". Böyle bir *kiraya verme* malın yasal mülkiyetini "toprak sahibi"nin elinde bırakabilirken, *o dönem boyunca* malın hizmetinin fiili sahibi ise "kiralayan", veya kiracıdır. Kira döneminin sonunda, mal orijinal sahibine geri döner ki o, hizmetlerin geri kalan kısmını kullanabilir ya da satabilir.

Malların ve hizmetlerin satılmasına ilaveten, bir insan parayı bir ihsan olarak da elde edebilir. İnsan, ihsan olarak elde ettiği parayı *satın almış*

olmaz. İnsanın herhangi bir dönemdeki parasal geliri, onun satın almış olduğu paraya artı ihsan olarak elde ettiği paraya eşittir. (Bir ihsan elde etmenin yaygın biçimlerinden biri ölümden sonra vasiyete bağlı bir miras kazanmaktır).

Böylece, Bay Green'in 1961 Haziran'ından Aralık ayına kadar parasal gelir hesabı şu şekilde olabilir:

Parasal Gelir	*Malların ve Hizmetlerin Satışından*
SATIN ALINAN	
28 ons altın	Bay Jones'a (verilen) arazinin kirası
300 ons altın	Bay Forrest'a (diğer) arazi satışı
15 ons altın	Bay Woods'a harman makinesi satışı
VERİLEN	*İhsanlardan*
400 ons altın	Amcadan miras
753 ons altın	

Önceki bölümde görüldüğü gibi, ilk başta para karşılığında satabileceği malı ya da hizmeti elde edebilmesi için, bir insanın, onu ya başta bizzat üretmesi ya da onu üretmiş olan kişiden (ya da, sonuçta, onu orijinal üreticiden satın alınış birisinden) satın alması gerekir. Eğer kendisine para verilmiş ise, o zaman orijinal sahip, onu bir mal üretimi vasıtasıyla elde etmiş olmalıdır vs. Böylece, son tahlilde, bir sermaye malının ya da dayanıklı bir tüketim malının ilk satıcısı orijinal üreticidir ve sonraki alıcılar, onu elde edecek parayı kazanmak için, kendi çapında bir hizmet üretmiş olmalıdır. Tabiî, emek hizmetinin satıcısı, hizmeti, doğrudan doğruya o anda üretir. Pür toprak satıcısı ise bulmuş ve dönüştürmüş olduğu kullanılmamış toprağı orijinal olarak mülk edinmiş olmalıdır. Bir para ekonomisinin engellenmemiş piyasasında, malların ve hizmetlerin üreticileri kendi mallarını para malı karşılığında satarlar, ardından elde edilen bu parayı ihtiyaç duyulan diğer malları satın almak için kullanırlar.

Piyasada, orijinal altın üreticileri –ki bunlar altını çıkarmışlar ve pazarlamışlardır- haricinde, para herkes tarafından bu yolla elde edilir. Bununla birlikte, diğer bütün değerli mallarla ilgili olduğu gibi, para malının üreti-

mi de bizzat emeğin, toprağın ve sermaye mallarının kullanımını gerektirir, ve bunlara para kullanılarak ödeme yapılması gerekir. O zaman, altın madencisi, ihsan ile para elde etmez; fakat kendi parasını kazanmak için fiilen altını bulmak ve üretmek zorundadır.

Bu değişik yollarla elde edilen paranın kullanılmasıyla, bireyler ihtiyaç duyulan malları satın alırlar. Onlar, bunu iki sıfatla yaparlar: tüketiciler ve üreticiler. Tüketiciler olarak, onlar, ihtiyaç duydukları tüketim mallarını satın alırlar; dayanıklı mallar durumunda ise, onlar malı tümden/yekten satın alabilirler; veya belirlenmiş bir zaman dönemi boyunca malların hizmetlerini kiralayabilirler. Üreticiler olarak, onlar, parayı, tüketim malları ya da daha alt-düzey sermaye malları üretmek amacıyla gereksinim duyulan üretim faktörlerinin hizmetlerini satın almak için kullanırlar. Onlar, bazı faktörleri, umulan gelecek hizmetlerinin ***tümünü*** kullanmak amacıyla bütün halinde satın alabilirlerken, bazılarını da, tayin edilmiş bir zaman dönemindeki hizmetleri için kiralayabilirler. Böylece, onlar "hammadde" gibi fonksiyon gören sermaye malları satın alabilirler; "makineler" olarak isimlendirilen bazı sermaye mallarını satın alabilirler ve diğerlerini kiralayabilirler; yahut da onlar, üzerinde çalışmak için ihtiyaç duydukları araziyi satın alabilirler ya da kiralayabilirler. Genel olarak, nasıl ki tüketiciler kısa ömürlü, dayanıksız malları çok kolay kiralayamazlarsa, aynı şekilde üreticiler de üretim sürecinde, çabucak tükenen ve "hammadde" ya da "stok" denilen sermaye mallarını çok rahat kiralayamazlar. Önceki bölümde açıklandığı gibi, serbest bir piyasada, onlar emek hizmetlerini tümden/yekten satın alamazlar. İnsanın kişisel iradesi devredilemez olduğu için, gönüllü bir toplumda, birey o anki iradesine aykırı olarak bir başkası için çalışmaya zorlanamaz, ve dolayısıyla onun gelecekteki iradesinin satın alınmasına dönük hiç bir sözleşme yapılamaz. Bu nedenle, emek hizmetleri sadece, "anında ödeme yapılması" temelinde, "kiralama" amacıyla satın alınabilir.

Bir birey herhangi bir zaman dönemi boyunca parayla yaptığı diğer mal satın alımlarının bir hesabını hazırlayabilir. Bu tür mübadelelerde, vazgeçilen toplam para miktarı onun söz konusu dönemdeki *parasal harcamaları* ya da *parasal masrafları*dır. Burada belirtmek gerekir ki onun gelir hesabının yanı sıra, harcama hesabı da her işleme göre kalemler halinde hazırlanabilir ya da çeşitli sınıflar içinde gruplandırılabilir. Böylece, Brown, yukarıdaki hesabında, gelirini genel olarak emekten 25 ons, radyosundan ise bir ons şeklinde tablolaştırabilirdi. Sınıfların ne kadar geniş ya da dar olduğu tamamıyla hesabı hazırlayan kişinin takdirine bağlıdır. Tabiî, hesap yekûnu hiç bir zaman, seçilen sınıflandırma tipinden etkilenmez.

Nasıl ki parasal gelir satılan mal ve hizmetler karşılığında *satın alınan para artı* ihsan olarak elde edilen paraya eşit ise, aynı şekilde parasal harcama da satın alınan mallar ve hizmetler karşılığında *satılan para artı* ihsan olarak verilen paraya eşittir. Böylece, Bay Brown'ın Eylül 1961'deki parasal harcama hesabı şu şekilde olabilir:

Eylül 1961, James Brown, Harcanmış Olan Para

Satılan Para	*Satın Alınan Mal ve Hizmetler Karşılığında*
12 ons altın	Gıda
6 ons altın	Giyim
3 ons altın	Ev kirası
2 ons altın	Eğlence
Verilen Para	
1 ons altın	Yardım
24 ons altın	

Bu hesapta, Brown, tamamen bir *tüketici* olarak para harcamaktadır ve dönem boyunca onun toplam parasal harcamaları 24 onstur. Eğer o, arzu etseydi, bu hesabı elma 1/5 ons, şapka bir ons vb. gibi daha fazla alt bölümlere ayırabilirdi.

Burada bir bireyin herhangi bir dönemdeki toplam parasal gelirinin onun *ihracatı* ve satılan malların da "ihraç edilen mallar" şeklinde; öte yandan, onun toplam parasal harcamasının kendi *ithalatı*, ve satın alınan mal ve hizmetlerin de "ithal edilen mallar" şeklinde ifadelendirilebileceği söylenebilir. Bu terimler üreticiler ya da tüketiciler tarafından satın alınan mallara uygulanır.

Şimdi, Bay Brown'ın Eylül 1961'deki gelir ve harcama hesaplarını inceleyerek mukayese edelim. Brown'ın toplam parasal geliri 26 ons, toplam parasal harcaması ise 24 ons altındı. Bu, onun bu dönemde kazandığı 26 ons altından 2 onsun *harcanmadan kaldığı* anlamına gelmelidir. Bu iki ons Bay Brown'ın elinde durmaktadır ve dolayısıyla onlar, Brown'ın elinde tutmuş olabileceği eski bir altın stokuna ilave edilebilir. Eğer 1 Eylül 1961 itibariyle Brown'ın parasal stoku altı ons altın idiyse, o zaman 1 Ekim 1961 itibariyle parasal stok 8 ons altın olmuştur. Herhangi bir kişinin her-

hangi bir zaman noktasında sahip olduğu para stoku onun o tarihteki ***nakit tutumu/stoku*** (holding) ya da ***nakit dengesi*** diye isimlendirilir. Mallara ve hizmetlere harcanmadan kalan iki onsluk gelir, Brown'ın nakit dengesine Eylül ayı içinde yapılan ***net*** ilaveyi oluşturmuştur. Dolayısıyla, herhangi bir dönem için bir ferdin parasal geliri onun parasal masrafı artı nakit dengesine yaptığı ilaveye eşittir.

Eğer biz bu gelir-harcama hesabını daha küçük zaman dönemlerine bölersek, daha geniş bir dönem içinde nakit dengesinde meydana gelen şeylerin görüntüsü, muhtemelen iki onsluk basit bir ilaveden çok daha farklı olacaktır. Böylece, farz edelim ki Brown'ın parasal gelirinin tümü, Eylül'ün birinde ve on beşinde iki külçe (chunk) gelmişken, harcamaları her gün değişken miktarlarda gerçekleşmiştir. Sonuçta onun nakit dengesi 1 Eylül'de belirgin biçimde yükselmiş, söz gelimi altı artı on üç ya da 19 onsluk bir toplama çıkmıştır. O zaman, nakit dengesi, on beşinci gün tekrar altıya eşit oluncaya kadar, her gün yavaş yavaş azalmış; ardından hızla tekrar 19'a yükselmiş ve nihai olarak ayın sonunda sekize inmiştir.

Brown'ın piyasadaki arzlarının ve taleplerinin yapısı açıktır. Brown, piyasaya çeşitli mallar ve hizmetler ***arz etmiş*** ve karşılığında para ***talep etmiştir***. Bu parasal gelirle, o, piyasada çeşitli malları ve hizmetleri ***talep etmiş*** ve karşılığında para arz etmiştir. Para mallara ve hizmetlere harcanmadan önce ***nakit dengesine*** girmelidir.[9]

Öte yandan, varsayalım ki, Brown'ın Eylül ayı harcamaları 24 ons değil 29 ons olmuştur. Bu, Brown'ın eski nakit dengesinden üç ons çekmek ve kendisine nakit stoku olarak üç ons bırakmak suretiyle gerçekleşmiştir. Bu durumda, onun bu dönemdeki parasal harcaması kendi parasal geliri ***artı*** kendi nakit dengesindeki azalmaya eşitti. Özetle, aşağıdaki formül herhangi bir zaman dönemi boyunca herhangi bir birey için daima doğrudur:

> Parasal Gelir= Parasal Harcamalar + Nakit Dengesine Yapılan Net İlaveler – Nakit Dengesinden Yapılan Net Çekmeler

Alternatif olarak yukarıdaki eşitlikte İhracat ifadesi Gelir yerine, İthalat ifadesi de Harcama yerine konulabilir.

[9] Bu, gelirin tedrici, harcamanın ise kesintili meblağlar halinde olması, yahut parasal gelir ve harcamaların diğer herhangi bir türde olması halinde de doğrudur.

Kolaylık olması için, toplumda toplam para malı stokunun dönem boyunca değişmeden kaldığını varsayalım. (Bu, gerçekçi olmayan bir varsayım değildir, çünkü mevcut stokla karşılaştırıldığında yeni çıkarılan altın azdır). Şimdi açıktır ki değerli her mülk gibi, paranın tamamına da herhangi bir zaman noktasında *birileri* tarafından sahip olunması gerekir. Herhangi bir zaman noktasında, bütün bireylerin nakit tutumlarının (holding) toplamı toplumdaki toplam para *stok*una eşittir. Böylece, eğer biz Brown'ı, bir köyde yaşayan beş kişilik bir *grubun* içinde bir kişi olarak düşünüp, onların 1 Eylül'deki nakit dengelerini sırayla 6, 8, 3, 12 ve 5 ons olarak kabul edersek, o zaman bu köyde o tarih itibariyle elde tutulan toplam para stoku 34 ons olacaktır. Eğer veriler elde edilebilir olsaydı, bir bütün olarak dünya için bu tarz bir toplama yapılabilir ve toplam para stoku ortaya çıkarılabilirdi. *Şimdi açıkça görülüyor ki, Brown'ın Eylül ayı içinde kendi nakit dengesine iki ons ilavede bulunması (bir ya da daha fazla) diğer bireylerin nakit dengelerinden iki onsluk bir çekme ile tersine dengelenmiş olmalıdır.* Para stoku değişmediği için, Brown'ın kendi nakit dengesine ilavesi diğer bireylerin nakit dengelerinden çekilmek suretiyle elde edilmiş olmalıdır. Benzer şekilde, eğer Brown kendi nakit dengesinden üç ons çekmiş olsaydı, bunun, bir ya da daha fazla bireyin nakit dengesine üç onsluk bir ilaveyle tersine dengelenmiş olması gerekirdi.

Nakit dengesine yapılan ilavelerin, veya oradan yapılan çekmelerin hepsinin, ilgili şahıslar tarafından gerçekleştirilen gönüllü davranışlar olduğunu idrak etmek önemlidir. Her bir dönemde, bazı bireyler kendi nakit dengelerine ilave yapma, diğer bazıları da bunu azaltma kararı verir ve herkes, kendisine en yüksek menfaati sağlayacağına inandığı kararı alır.[10] Ancak, yüzyıllar boyunca, aldatıcı popüler kullanım, geliri harcamalarından daha büyük (ihracatı ithalatından daha büyük) olan bir kişiyi "lehte bir ticaret dengesine sahip" olarak değerlendirirken, bir dönem boyunca harcamaları gelirinden daha büyük (ithalatı ihracatından büyük) olan bir kişiyi de "aleyhte bir ticaret dengesine" maruz kalmış diye görmüştür. Böyle bir görüş, ödemeler dengesinin aktif ve önemli unsurunun "ticaret" unsuru, yani ihracat ve ithalat olduğunu ve bireyin nakit dengesindeki değişmele-

[10] Bu alt bölüm, tüketim mallarına yapılan harcamaların tartışmasıyla sınırlıdır. Daha sonraki bir alt bölüm, üreticilerin üretim mallarına olan harcamalarını tartışacaktır. Bununla birlikte, görülecektir ki üreticilerin nakit dengesinde maruz kaldıkları istenmeyen kayıplar bile, tamamen, daha sonraki bir dönemde yanlışlığı anlaşılan ihtiyari hareketlerin sonucudur.

rin, toplam ödemelerin daima dengede kalmasına hizmet edecek şekilde sadece pasif "dengeleyici faktörler" olduğunu ima etmektedir. Diğer bir anlatımla, bu görüş, bireyin mallara ve hizmetlere istediği kadar harcama yaptığını ve kendi nakit dengesine ilavenin ya da ondan yapılan çekmenin iş işten geçtikten sonra akla gelen bir düşünce olduğunu varsaymaktadır. Oysa nakit dengesindeki değişmeler fiilen her birey tarafından kendi piyasa faaliyetlerinin seyri içinde kararlaştırılır. Böylece, Bay Brown kendi nakit dengesini iki ons artırmaya karar vermiş ve iki ons değerinde tüketim malının alımından vazgeçerek, bu parayı elde etmek için kendi emek hizmetlerini satmıştır. Tersine, daha sonraki örnekte, Brown, o ay içinde kazanmış olduğundan üç ons daha fazla harcadığı zaman, kendi nakit dengesinin aşırı olduğuna ve onun bir kısmını tüketim mallarına ve hizmetlerine harcamanın iyi olacağına karar vermiş demektir. *Dolayısıyla bir kişinin bir başkasının ödemeler dengesi hakkında endişe etmesine kesinlikle gerek yoktur*. Bir kişinin "aleyhte" ticaret dengesi, bireyin kendi nakit dengesini azaltmayı istediği (ve başkalarının, mal karşılığında onun parasını satın almayı istediği) sürece devam edecektir. Tabiî, onun maksimum sınırı, kendi nakit dengesinin sıfıra indiği zamandaki noktadır. Bununla birlikte, çok yüksek ihtimalle, o, bu noktaya gelmeden çok daha önce kendi nakit dengesini azaltmayı durduracaktır.[11]

6. Üreticilerin Harcamaları

Önceki başlık, tüm parasal harcamalarını *tüketim* mallarına yapan Bay Brown örneği üzerine yoğunlaşmıştı. Onun parasal geliri, eski, daha önceden üretilmiş malların satılması yanında, mevcut kendi üretken emek hizmetlerinin satışından gelmekteydi. Onun harcamaları da tamamen tüketimeydi; geliri de neredeyse tümüyle kendi emek hizmetlerinin üretiminden gelmekteydi. Her insan bir tüketici olmalıdır, ve dolayısıyla bu tüketim harcamaları analizi tüm bireylere uygulanır. Çoğu insan, gelirini, kendi emek hizmetlerinin satışından kazanır. Bununla birlikte, eğer biz daha önce üretilmiş malları hariç tutarsak, çünkü onları başlangıçta/orijinal olarak birileri üretmiş olmalıdır, bütün diğer parasal gelirler sermaye malları ya da

[11] Gelirinin tümünü ya da çoğunu gıda ve giyime harcayan bir kimsenin de mutlaka "aleyhte" bir ticaret dengesine sahip olması *gerektiği* şeklinde bir iddia ortaya konmuştur; bunun gerekçesi ise kişinin parasal harcamalarının belli bir minimum miktarda olması *gerektiği*dir. Bununla birlikte, eğer insan kendi nakit dengesini tamamen harcamışsa, satın aldığı mallar ya da kendi hayat standardı ne olursa olsun, artık "aleyhte" bir dengeye sahip olmayı sürdüremez.

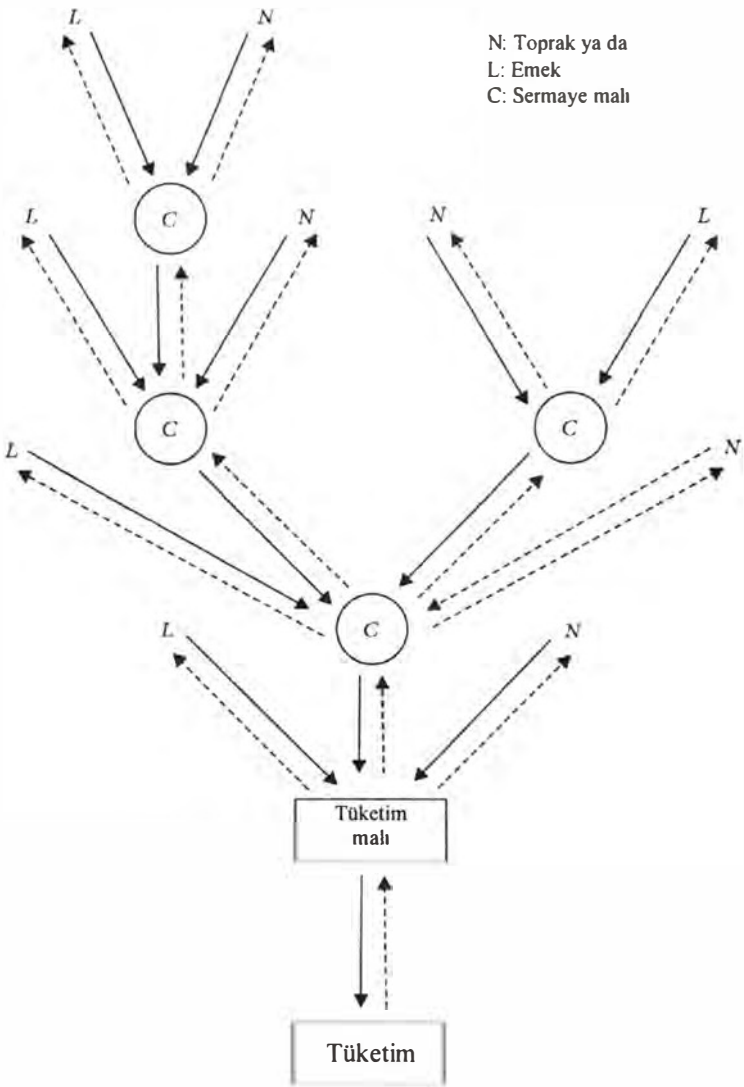
tüketim mallarının yeni üretiminden gelmiş olmalıdır. (Bu, toprak ya da onun hizmetlerinin satıcılarından ayrıdır ki, onların mülkiyeti, orijinal olarak mülk edinilmemiş toprağın bulunmasından ve yeniden biçimlendirilmesinden türemiş olmalıdır).

Sermaye malları ve tüketim malları üreticilerinin, sadece emek hizmeti satanlardan farklı bir konumu vardır. Mesela, sadece bir emek hizmeti satıcısı olan Bay Brown'ın, sermaye malları satın alımına hiçbir harcama yapmasına gerek yoktur. O, piyasada emek hizmetleri üretip satabilecek enerjiyi, tam olarak, ihtiyaç duyulan tüketim mallarına olan harcamasından elde eder. Fakat sermaye malları ve tüketim malları üreticileri –ki onlar uygar bir toplumun özüdürler, çünkü emek hizmetleri tek başına çok az şey üretebilir- böyle rast gele bir konum içinde değildirler ve olamazlar. Bir insan, bir tüketim malını üretmek için, bu malın üretiminde elde edilebilir olan teknolojik "bilgi"yi (know-how) kullanmak amacıyla emek hizmetleriyle toprak ve sermaye mallarının hizmetlerini elde etmek zorundadır. Meseleyi geriye götürürsek, bir sermaye malı üretmek için, muhtemel üreticinin gerekli olan emeği, toprağı ve sermaye mallarını elde etmesi gerektiğini keşfederiz. Bu tarz her bireysel üretici (ya da ortaklık yapan bireyler grubu) gerekli olan faktörleri temin eder ve ardından bu faktörler bileşimini bir sermaye malının üretimine sevk eder. Bu süreç, en alt üretim aşamasına ulaşılıncaya ve bir tüketim malı üretilinceye kadar, çok sayıda birey arasında tekrarlanıp durur. Sermaye malının üreticisi gerekli olan faktörleri (toprak, işgücü ve sermaye), onları para karşılığında satın almak suretiyle edinmelidir ve (daha alt-düzey) sermaye malı tamamlandığı zaman, bu kez onu para karşılığında satar. Bu sermaye malı da, sonuçta, daha alt-düzey bir sermaye malının üretiminde kullanılır ve ikincisi para karşılığında satılır. Bu süreç, tüketim malının nihai üreticisinin, malı, nihai tüketiciye para karşılığında satınasına kadar devam eder.

Bu sürecin basitleştirilmiş grafiksel sunumu Şekil 32'de gösterilmektedir.

Düz siyah çizgiler ***malların*** mübadeledeki hareketini resmeder, burada faktörler her bir aşamada üreticiler tarafından satın alınır, daha alt-düzey bir sermaye malı üretimine sokulur ve sonra da daha alt-düzey üreticilere satılır. Ters yönde kesik oklar ise aynı mübadelede ***para***nın hareketini gösterir. Bir sermaye malının üreticisi, sahip olduğu parayı üretim faktörlerini satın almak için kullanmıştır. Sonra, o, kendisine ait bu faktörleri, istihdam edilen emek hizmetleriyle birlikte, onu başka bir üreticiye para karşılığında satıncaya kadar, kendisine ait daha alt-düzey bir sermaye malı üretmek için

kullanmıştır. Bir tüketim malının üreticisi, nihai satışını para karşılığında nihai tüketiciye yapma haricinde, aynı süreç üzerinde ilerlemiştir.



Şekil 32: Nihai Tüketici İçin Üretim Sürecindeki Aşamalar

Şimdi de kendi parasını faktörlerin satın alımına (ya bütün halinde satın alma ya da kiralama şeklinde) *yatırmak* için kullanan üreticileri (***kapitalistleri***) ele alalım. Bu durumda kapitalistler üretim yaparlar ve sermaye mallarının çeşitli aşamalarına, (onların ürünleri nihai tüketiciye ulaşıncaya kadar) onları para karşılığında mübadele ederek, sahip olurlar. Dolayısıyla prodüktif sürece

iştirak edenler kapitalistlerle toprak ve emek hizmetlerinin satıcılarıdır. Kapitalistler *üretim mallarına para harcayan* tek kesimdir, ve bu nedenle de onları, burada "üreticiler" olarak isimlendirmek mümkündür.

Açıktır ki üretim sürecinin egemen bir karakteristiği, her bireyin kendi ürününün satışı *beklentisiyle* üretim yapması gerektiğidir. Herhangi bir üretim yatırımı daha alt-düzey üreticilere ve nihai olarak tüketicilere yönelik daha sonraki satış beklentisiyle yapılır.

Açıkça söylemek gerekirse, tüketici, tüketim mallarına harcaması için nakit dengesinde para tutmak ve, aynı şekilde, üretici de faktörlere yatırım yapmak için orijinal paraya sahip olmak zorundadır. Tüketici parayı nereden elde eder? Yukarıda görüldüğü gibi, o, parayı ihsanlardan ya da daha önce üretilmiş malların satışından elde edebilir, fakat son tahlilde onu, bir üretken hizmetin satışından elde etmiş olması gerekir. Okuyucu kesik okların gittiği nihai yerlere bakabilir; bunlar toprak hizmetlerinin ve emek hizmetlerinin satıcılarıdır. Bu emek sahipleri ve toprak sahipleri böylelikle elde edilmiş olan parayı üretim sisteminin nihai ürünlerini satın almak amacıyla kullanırlar. Kapitalist-üreticiler de üretim sürecinin her aşamasında gelir elde ederler. Açıktır ki, bu gelirleri düzenleyen ilkeler, dikkatli bir incelemeyi gerektirir ve bu, aşağıda yapılacaktır. Burada, sermaye malları sahiplerine giden net gelirlerin sadece sermaye mallarının üretime yaptığı katkının sonucu olmadığı belirtilebilir, çünkü bu sermaye malları da, sonuçta, diğer faktörlerin ürünleridirler.

Peki o zaman *üreticiler* yatırım için paralarını nereden elde ederler? Besbelli ki, sadece aynı kaynaklardan. Bireyler, üretimde kazanılan gelirden, tüketim malları satın alma yanında, üretim faktörleri de satın alırlar ve sadece kendi emek hizmetinden ibaret olmayan bir malın üreticileri olarak prodüktif sürece katılırlar. O zaman, yatırım amacıyla para elde etmek için, birey muhtemel tüketim harcamalarını kısıtlayarak *para tasarruf etmek* zorundadır. Tasarruf edilen bu para önce onun nakit dengesine gider ve ardından, üretilmiş malın daha sonra satılması beklentisiyle faktörlerin satın alımına *yatırılır*. Açıktır ki yatırım sadece, bireylerin, kendi muhtemel tüketim harcamalarından tasarruf ettikleri fonlardan gelebilir. Kendi tüketim harcamalarını kısıtlayan üreticiler, paralarını tasarruf ederler, ve kendi fon-

larını gelecekte kendilerine mamul sağlayacak faktörlere yatırmak suretiyle "işe girmiş olurlar".[12]

Böylece, her insan parasal gelirinin bir bölümünü tüketime harcamak zorunda kalırken, bazı insanlar sermaye ya da tüketim mallarının üreticileri olmaya ve gerekli faktörlere yatırım yapma amacıyla para tasarruf etmeye karar verirler. Her ferdin geliri tüketime, malların üretimine dönük yatırıma harcanabilir, veya onun kendi nakit dengesine yönelik bir ilaveye gidebilir. Herhangi bir dönem için, bir bireyin *Parasal Geliri= kendi Tüketim Harcamaları + Yatırım Harcamaları + Nakit Dengesine İlaveler – Nakit Dengesinden Çekmeler*'dir. (Yatırım harcamaları üretim faktörlerine yatırım için yapılan parasal harcamaların toplamı olarak tanımlanabilir).

Şimdi Bay Fred Jones ve onun Kasım 1961'deki "ödemeler dengesi"ne dair hipotetik örneği ele alalım. Varsayalım ki onun bu ay esnasında muhtelif kaynaklardan geliri 50 onstur. O, bu ay içinde tüketim mallarına 18 ons harcamaya, nakit dengesine iki ons ilave etmeye ve kalan 30 onsu da bir malın üretimi için bir "işe" yatırmaya karar verir. Söz konusu işin kesinlikle herhangi bir malın üretimiyle ilgili olabileceği vurgulanmalıdır; o, bir çelik fabrikası, bir çiftlik, veya bir perakende ayakkabı mağazası olabilir. Yine o, başka bir mevsimde satılacağı beklentisiyle, yılın bir mevsiminde buğday satın alınması da olabilir. Bunların hepsi üretken girişimlerdir, çünkü, her bir örnekte, bir mal üretilmekte, yani mallar, nihai tüketiciye doğru gidişinde bir adım daha ileri götürülmektedir. Yatırım, her zaman daha sonraki bir satış beklentisini içerdiği için, yatırımcılar da *girişimcilikle*, teşebbüsle meşgul olurlar.

Jones'un, tasarruf edilmiş fonları bir kâğıt fabrikasına yatırıma sarf ettiğini varsayalım. Onun Kasım ayı gelir-harcama hesabı aşağıdaki şemada görüldüğü gibi olabilir. Tabiî, bunlar sadece muhtemel bir duruma ait tasviri rakamlardır; pekâlâ başka çok sayıda durum söz konusu olabilir; mesela daha fazla yatırıma imkân verecek şekilde nakit dengesinden bir çekme gerçekleşmiş olabilirdi.

Yatırım harcamaları her zaman gelecekteki satış beklentisiyle yapılır. Faktörler satın alınır ve ürüne dönüştürülür ve ardından da ürün, girişimci

[12] Üreticiler, başkalarının tasarruf edilmiş fonlarını da borç olarak alabilirler; fakat borç alma ve vermeyle ilgili bütün süreç, analizin basitleştirilmesi açısından bu alt bölümde göz ardı edilmektedir. Ödünçler daha sonraki bir bölümde analiz edilecektir.

tarafından para karşılığında satılır. "İş adamı" kendi parasal harcamalarını, belli bir gelecek tarihte belli bir fiyattan ürünün satılabileceği beklentisiyle yapar. Varsayalım ki Jones, 30 onsluk yatırımı, kendi faktörlerini ürüne (bu örnekte, kâğıda) dönüştürebilme ve bu ürünü, Kasım 1962 gibi bir tarihte 40 onsa satabilme beklentisiyle yapar. Eğer onun beklentisi doğru çıkarsa, o tarihte kâğıdı 40 onsa satmayı başaracak, ve 1962 Kasım'ını içeren herhangi bir dönem için, kendi gelir hesabı "kâğıt satışından gelen 40 onsu" ihtiva edecektir.

Kasım, 1961 - Fred Jones

Gelir		*Harcamalar*	
		Gıda	7
Toprak satışından	20 ons	Giyim	4
Bir binanın satışından	30 ons	Barınak	4
	50 ons	Eğlence	3
		Tüketim Harcamaları	18 ons.
		Kâğıt Makinesine	12 ons
		Odun Hamuruna	10 ons
		Emek Hizmetlerine	8 ons
		Yatırım Harcamaları	30 ons
		Nakit Dengesine İlave	2 ons
		Toplam	50 ons

Diğer şartlar sabit iken, bir yatırımcının kendi yatırımından mümkün olan en yüksek net geliri elde etmeye çalışacağı açıktır; tıpkı herkesin, aynı koşulla birlikte, diğer satış türlerinden en büyük geliri elde etmeye teşebbüs etmesi gibi. Eğer Jones kendi 30 onsu için farklı muhtemel üretim hatlarında ya da süreçlerinde yatırım fırsatlarıyla karşılaşırsa, ve birinin bir yılda kendisine 40 ons, diğerinin 37 ons, bir diğerinin de 34 ons vs. kazandıracağını umuyorsa, Jones en fazla getiriyi vadeden yatırımı seçecektir. O zaman, girişimci olarak insan ile tüketici olarak insan arasındaki kritik bir fark, ikinci durumda, ithalattan daha büyük bir ihracata sahip olma güdüsünün bulunmamasıdır. Bir insanın ithalatı onun tüketim malları satın alımıdır ve dolayısıyla o, kendi faaliyetinin amaçları hükmündedir. Onun ithal ettiği mallar kendisi için bir tatmin kaynağıdır. Öte yandan, iş adamı, sadece üretim malları "ithal etmekte"dir ki, bunlar tanımı gereği,

kendisi için direkt olarak faydasızdırlar. İşadamı onlardan sadece onları ya da onların ürünlerini satarak kazanç elde edebilir, ve dolayısıyla onun ithalatı sadece daha sonraki "ihracatı" için gerekli araçları oluşturur. Bu nedenle, o en yüksek net gelire ulaşmaya, veya farklı bir ifadeyle, ihracatın ithalatı aştığı en büyük fazlayı elde etmeye gayret eder. Onun işletme geliri ne kadar büyük olursa, işletme sahibi ihtiyaç duyduğu tüketim mallarına (yani, ithalata) o kadar harcama yapabilecektir.

Bununla birlikte, ***bir bütün olarak bakıldığında***, insanın ithal ettiğinden daha fazla ihraç etmeye ya da "lehte bir ticaret dengesine" sahip olmaya yönelik özel bir arzusunun olmadığı açıktır. İnsan kendi işinde ***üretim malları ithalat***ından daha fazla ihracat yapmaya uğraşır; ardından bu fazlayı kendi kişisel ihtiyaçları için ***tüketim malları ithalatına*** harcamada kullanır. Toplam denge itibariyle, yukarıda Bay Brown gibi, o da, uygun ve çok arzu edilir görmesi halinde nakit dengesine ilavede bulunmayı ya da nakit dengesinden çekme yapmayı seçebilir.[13] Bir örnek olarak Bay Jones'u, işini kurduktan sonra ele alalım. Belli bir dönem boyunca o, nakit dengesinden beş ons çekmeye karar verebilir. O, işinden en yüksek net geliri elde etmek için elinden gelen her şeyi yapsa ve dolayısıyla ***bu kaynaktan*** kendi nakit dengesine mümkün olduğu kadar çok ilavede bulunsa bile, toplam itibariyle pekâlâ nakit dengesinin azalmasına karar verebilir. Böylece:

Fred Jones

Gelir	*Harcamalar*
İşten..... 150 ons	İş esnasında, üretim faktörlerine (üretim malları)..... 100 ons Tüketim malları için..... 55 ons ..... 155 ons Nakit dengesinden çekme.... 5 ons

[13] Bireyin ***toplam*** davranışı ile onun bir iş adamı olarak davranışı arasındaki kısmi kafa karışıklığı, yazarların işadamının davranışından anlamlar çıkarmalarına ve "ulusların", ithal ettiklerinden daha fazla ihracat yapmaları halinde, "daha iyi durumda" oldukları gibi bir sonuç türetmelerine yol açmıştır.

7. Gelirin Maksimize Edilmesi ve Kaynakların Tahsisi

Para ekonomisinde, ***diğer şartlar sabit iken***, insanların mümkün olan en yüksek parasal gelire ulaşmaya çalışacaklarını görmüştük: eğer onlar yatırımcı ise, en büyük net geliri elde etmeye uğraşacaklar, eğer kendi emek hizmetlerini satıyorlarsa, bunu en büyük kazanç karşılığında satacaklardır. Onların parasal geliri ne kadar yüksek olursa, tüketim mallarına harcamak için elde edilebilir paraları o kadar çok olacaktır. Para ekonomisinin daha derin bir analizine başlamadan önce, "diğer şartlar sabit iken", veya *ceteris paribus* koşulunu incelemek önemlidir.

Birinci bölümde, insanların, her davranışta en büyük avantajı elde etmeye, yani kendi değer ölçeklerinde muhtemel en yüksek noktaya yerleşmiş olan amaca ulaşmaya çabaladıkları hakikatini incelemiştik. Buna, "ruhsal gelirin" ya da "ruhsal kazancın maksimize edilmesi" teşebbüsü de deniyordu. Bu, hiçbir kayıt ve şart olmaksızın, bütün insan davranışları için geçerli olan praxeologic bir gerçek, genel bir kanundur. Şimdi indirekt mübadelenin, veya bir para ekonomisinin kurulması/yerleşmesi her insana, izolasyon içinde ya da takas yoluyla elde edemediği, veya zar zor elde edebildiği oldukça geniş sayıda tüketim malını sağlama imkânı verir. Bu bölümde gösterildiği gibi, bu tüketim malları para malı karşılığında bir mal üreterek ve satarak kazanılmakta ve ardından, para onları satın almak için kullanılmaktadır. Ancak bu gelişmeye rağmen, piyasada bütün malların alınıp satılması kesinlikle mümkün değildir. Bazı mallara bu yolla ulaşmak mümkünken, bazılarına da mümkün olmaz. İkinci bölümde açıklandığı gibi, bazı mallar kişiden ayırt edilemezdir ve dolayısıyla onların mübadelesi mümkün değildir. Onlar parasal bağlar (nexus) içine girmezler; onlar parayla alınıp satılamazlar. Bu gerçek, bireylerin onları bu sebepten dolayı yücelttikleri ya da aşağıladıkları anlamına gelmez. Bazı insanlar için, mübadele edilemeyen tüketim mallarının çoğu çok kıymetlidir ve onlar bu insanların değer ölçeklerinde yüksek bir yer işgal ederler. Başkaları için ise, bu mallar, mübadelede satın alınabilecek tüketim mallarıyla mukayese edildiğinde, çok az öneme sahiptirler. Her bireyin kendi değer ölçeğindeki sıralaması tamamen o bireyin ihtiyari seçimine bağlıdır. Bazı insanların, mübadele edilebilir mallara mübadelesi mümkün olmayan bazı mallarla karşılaştırıldığında daha fazla değer verme eğilimlerinin suçunu "paraya" yüklemenin bir manası yoktur. Para ekonomisinin varlığı içinde, insanları bu tür seçimler yapmaya zorlayan bir güç yoktur; para sadece insanlara mübadele edilebilir malları edinebilmelerini muazzam ölçüde genişletme imkânı

verir. Fakat piyasanın varlığı her bireyi, mübadelesi mümkün olmayan öteki mallara karşı, paraya ve paranın satın alacağı mallara ne kadar değer vereceğine karar vermek durumunda bırakır.

Aslında, para ekonomisinin mevcudiyeti ters yönde etkiye sahiptir. Çünkü, fayda kanunundan bildiğimiz gibi, herhangi bir malın bir biriminin marjinal faydası onun arzı arttıkça azalır, ve paranın yerleşmesi mübadele edilebilir malların arzında büyük bir artışa yol açar; dolayısıyla bu büyük arzın, insanlara, başka koşullar altında ortaya çıkacak duruma göre mübadele edilemeyen mallardan çok daha büyük ölçüde yararlanma imkânı vereceği açıktır. *Mübadele edilebilir tüketim mallarının daha bol olması her bireye mübadele edilemeyen mallardan daha fazla yararlanma fırsatı tanır.*

Bir kişinin değer ölçeği üzerinde mübadele edilebilir ve mübadele edilemez malların sıralanmasıyla ilgili çok sayıda muhtemel örnek vardır. Varsayalım ki bir adam, estetik nedenlerle çok değer verdiği bir tarihi eseri ihtiva eden bir toprak parçasının sahibidir. Yine varsayalım ki bu adam, alıcının bu tarihi eseri yıkma ve burayı farklı amaçlarla kullanma niyetinde olduğunu bilerek, belli bir parasal meblağ karşılığında bu mülkün satışı için bir teklif almıştır. Kişi, bu mülkü satıp satmamaya karar vermek için, tarihi eserin sağlam kalmasının kendisine olan değerini, en sonunda bu parayla satın alabileceği tüketim mallarının kendisine olan değerine karşı (zihninde) tartmak zorundadır. Önceliği hangisinin alacağı bireyin, bu belirli zamandaki değer ölçeğinin yapısına bağlıdır. Fakat açıkçası, hâlihazırda onun elinde daha büyük miktarda tüketim malı olması verilen para miktarıyla karşılaştırıldığında (mübadele edilemez) estetik malın kendisine olan değerini yükseltme eğilimi yaratacaktır. Bu bakımdan, bir para ekonomisinin yerleşmesinin, insanların, mübadelesi mümkün olmayan malların önemini hafife almalarına yol açma eğilimi yarattığı şeklindeki yaygın ithamın aksine, sonuç söylenenin tam tersi yönündedir. Parasız bir insanın, mübadele yapabilme (exchangeable) açısından "hayat standardı" yüksek bir kişiye göre, mübadele edememeyi edebilmeye tercih etmesi çok daha az olasıdır.[14]

[14] "Mübadele edilememe" ya da "mübadelesi imkânsız" ile "mübadele edilebilir" mallar ifadesi "ideal" ve "maddi" kavramlarından daha üstündür. İkinci sınıflandırma iki mal tipi arasında temel farkı ifade edememekten başka, iki yönüyle de hatalıdır. Birinci olarak, yukarıda belirtilmiş olduğu gibi, çok sayıda mübadele edilebilir mal, somut ve "maddi" şeylerden ziyade soyut hizmetlerden ibarettir. İkinci olarak, bazı insanların değer verdiği mübadele edilemeyen malların çoğu,

Bu gibi örneklerin insan davranışı açısından büyük önemi olmakla beraber, daha çok bir indirekt mübadele sistemi altındaki piyasa analiziyle ilgilenecek olan bu cildin geri kalan kısmı için, onların az bir önemi vardır. Bu parasal mübadeleler –praxeology'nin *parasal mübadeleler ilmi (catallactics)* olarak bilinen alt dalı- incelemesinde bu problemle ilgili söylenebilecek çok fazla bir şey yoktur. Bununla birlikte, bu tür seçimlerle ilgili diğer örnekler parasal mübadeleler ilmi açısından daha önemlidir. Kendi emek hizmetlerinin satın alımı konusunda, biri aylık 30 ons, diğeri 24 ons ve üçüncüsü de 21 ons bir parasal gelire eşit olan üç teklif sahibi bir adamın durumunu değerlendirin. Şimdi –ve burada bu alt bölümün orijinal problemine geri dönmüş oluyoruz- açıkçası, ruhsal, veya daha kesin ifadeyle, mübadele edilemeyen faktörlerin çeşitli alternatifler arasında "eşit" olması ***koşuluyla***, bu birey 30 onsluk teklifi kabul etmeyi seçecektir. Eğer bu kişi üç teklif arasında iş koşullarındaki bir değişme yönüyle kayıtsız ise, o zaman parasal gelir ve boş zaman dışında onun seçimine hiçbir faktör girmez, ve, eğer o mutlaka çalışacaksa, 30 onsluk geliri tercih edecektir. Öte yandan, o, bizzat işin kendisiyle ve değişken koşullarla ilgili büyük zevk/beğeni farklılıklarına da pekâlâ sahip olabilir; böylece, 30 ons kazandıran iş, onun hoşlanmadığı bir firma için, veya bir çalışma türü olabilir. Ya da 24 ons teklif eden iş, kişinin çok hoşuna giden pozitif niteliklere haiz olabilir. Birinci bölümde emeğin sadece parasal getiri temeline göre değil, aynı zamanda bireyin bizzat işten hoşlanıp hoşlanmaması açısından da değerlendirildiğini görmüştük. Bir insanın bizzat işe atfettiği değerlendirmeler mübadele edilemeyen pozitif ya da negatif mallardır, çünkü onlar, aktör için, bizzat işten ayırt edilemez bağlardır. Onlar parasal mütalâalarla ölçülüp biçilebilir, fakat mübadele edilmeleri ya da göz ardı edilmeleri mümkün değildir. Böylece, yukarıdaki örnekte, bu kişi, olası parasal gelirle birlikte, kendi değer ölçeğinde farklı işlere atfedilen mübadele edilemez "tüketim mallarını" ölçüp tartmalıdır. Esasında, onun ölçüp biçtiği şey iki fayda "demeti"dir: (*a*) aylık 30 onsun faydası artı gayri ahlâki bir ticaret ya da hoş olmayan bir çevre vs. olarak gördüğü bir işte çalışmak, (*b*) aylık 24 onsun faydası artı hoşlandığı bir işte çalışmak. Seçim, her bireyin değer ölçeğine bağlı olarak yapılacaktır; biri 30 onsluk işi, bir başkası ise 24 onsluk işi seçebilecektir. Parasal mübadeleler ilmi (catallactics) için önemli olan gerçek, bir insanın daima *parasal gelir artı diğer ruhsal faktörler*den oluşan bir demeti seçtiği ve kendi parasal gelirini,

başkaları tarafından pek de "ideal" olarak görülmeyecektir; dolayısıyla daha hafif tonlu bir ifade gereklidir.

ancak ruhsal faktörler kendi seçimleri açısından yansız olursa en üst düzeye çıkaracağıdır. Eğer onlar tarafsız değilse, o zaman bu faktörler iktisatçılar tarafından daima göz önünde bulundurulmalıdır.

Benzer bir başka örnek, müstakbel bir yatırımcının durumudur. Varsayalım ki bir yatırımcı tasarruf edilmiş parasını çeşitli alternatif üretim projelerine yatırma seçimiyle karşı karşıyadır. Söz gelimi, o, bir yılda birinci projeden yüzde 10, ikinci projeden yüzde 8, üçüncü projeden de yüzde 6 net getiri kazanma beklentisiyle, 100 ons yatırım yapabilir. Diğer mübadele edilemeyen ruhsal faktörler sabit iken, o en büyük net parasal getiriyi beklediği üretim hattına –bu örnekte, yüzde 10'luk alana- yatırım yapma eğiliminde olacaktır. Bununla birlikte, bu kişinin yüzde 8 getiri vadeden ürüne ve sürece büyük bir muhabbet beslerken, yüzde 10 getiri sağlayacak olan ürüne büyük bir nefret duyduğunu varsayalım. Burada da yine, her yatırım ihtimali devredilemez pozitif ya da negatif ruhsal faktörü beraberinde taşır. Bir ürünü üretmenin zevkine karşılık bir diğerini üretmenin zevksizliği, pozitif ya da negatif, ***mübadele edilemez tüketim malları hükmündedir***, ki aktör bunu, yatırımını nereye yapacağına karar verirken ölçmek zorundadır. O sadece yüzde sekize karşı yüzde onu ölçmekle kalmayacak, fakat "yüzde 10 artı hoşlanılmayan bir üretim süreci ve ürün"e karşı "yüzde 8 artı zevkli bir üretim süreci"ni de ölçüp değerlendirecektir. Onun hangi alternatifi seçeceği kendi bireysel değer ölçeğine bağlıdır. Böylece, emek örneğinde olduğu gibi teşebbüs örneğinde de, diğer mübadele edilemez faktörlerin çeşitli alternatifler bakımından tarafsız olmaları ***koşuluyla***, girişimcinin, muhtemel parasal gelirini maksimize eden istikameti seçme eğiliminde olacağını söylememiz gerekir. Tabiî, ne tür bir durum olursa olsun bütün durumlarda, her insan kendi değer ölçeğinde, ki bu ölçeğe bütün mübadele edilebilir ve edilemez mallar girmektedir, *ruhsal* geliri en üst düzeye çıkaracak şekilde hareket edecektir.[15]

Bu nedenle insan, kendi ruhsal gelirini maksimize edecek olan yöne karar verirken, mübadele edilebilir ve edilemez bütün ilgili faktörleri etraflıca düşünür. İnsan, çalışıp çalışmayacağını ve hangi işte çalışacağını değerlendirirken, neredeyse evrensel olarak ihtiyaç duyulan bir tüketim malı hükmündeki boş zamanı da mütalâa etmelidir. Varsayalım ki, parasal kazanç

[15] Böylece John Stuart Mill başta olmak üzere, klasik iktisatçıların yanı sıra onları eleştirenlerin de, ekonominin, sadece parasal gelir kazanmakla meşgul olan efsanevi bir "iktisadi adamı" önerme olarak alması gerektiği yönündeki inancı tamamen yanlış bir düşüncedir.

ve atfedilen mübadele edilemez değerler temelinde, yukarıda verilen örnekteki çalışan, 24 onsluk işte çalışmayı seçer. Kişi, bu işte çalışmaya devam ettiği müddetçe, zaman birimi başına kazandığı (ya ayda 24 ons ya da saatte 1/4 ons vs. olacaktır) parasal ücretin marjinal faydası azalacaktır. Parasal gelirinin marjinal faydası daha çok para kazanıldıkça azalma eğiliminde olacaktır, çünkü para bir maldır. Para, para dışı bir kullanım (mesela süs gibi) için ya da birinin nakit dengesine bir ilave (para talebinin unsurlarıyla ilgili bir tartışma için aşağıya bakınız) için talep edildiği müddetçe, para stokuna yapılan ilave diğer herhangi bir mal örneğinde olduğu gibi, onun marjinal faydasında bir azalmaya neden olacaktır. Para, tüketim mallarının satın alımı için istenildiği sürece, tüketim malının bir "ons-değeri" de, yeni onslar kazanıldıkça fayda yönüyle azalacaktır. Tüketim mallarına harcanan paranın birinci onsu kişinin değer ölçeği üzerinde en yüksek sıralanan ihtiyaçları karşılayacak; harcanan ikinci ons ise ikinci en yüksek sıralanan ihtiyaçları karşılayacaktır vs. (Tabiî, bu, bir onstan daha fazlaya mal olan bir mal için doğru olmayacaktır, ancak bu zorluk, parasal birimlerin ölçeğini, her birini satın alabileceği şey açısından homojen olacak şekilde artırarak giderilebilir). Sonuç olarak, parasal gelirin marjinal faydası gelir artarken azalma eğiliminde olur.

Öte yandan, emek girdisi artarken, muhtemel boş zaman birimleri stoku azalır ve vazgeçilen boş zamanın marjinal faydası artar. Birinci bölümde görüldüğü gibi, çalışmaktan sağlanan marjinal faydanın, artık bireyin değer ölçeğinde boş zamanın marjinal faydasından daha ağır basmadığı noktaya kadar, emek arz edilme eğiliminde olacaktır. Para ekonomisinde, birim zaman başına ilave parasal gelirin marjinal faydasının, artık ilave zaman süresince çalışmak suretiyle vazgeçilen boş zamanın marjinal faydasını aşmadığı zaman emek arzı duracaktır.[16]

Böylece, insan, zamanını boş zaman ile üretken emek arasında, parayla çalışma ile mübadele edilemeyen kalemlerde çalışma arasında vs., kendi ruhsal gelirini maksimize etme ilkesine uygun biçimde dağıtacaktır. Çalış-

[16] Tabiî, somut netice, değerlendirme için seçilmiş olan *zaman birimine* ve bireye göre farklılaşır. Saat başına gelir açısından, çalışmanın duracağı nokta oldukça hızlı gelebilir; yıllık gelir açısından hiçbir zaman gelmeyebilir. Diğer bir ifadeyle, insanın saat başına parasal geliri ne olursa olsun, o, belli bir miktar çalışılmış saatten sonra çalışmayı muhtemelen durduracaktır; oysa o, sadece yıllık gelirinin çok tatmin edici olması halinde belki de işten bir yıl uzak durur.

mayla boş zaman arasında karar verirken, insan çalışmanın marjinal avantajlarını boş zamanın marjinal avantajlarıyla tartar.

Benzer şekilde, muhtemel bir yatırımcı olarak insan sadece her olası yatırımın parasal ve diğer türlü avantaj ve dezavantajlarını değil, fakat aynı zamanda mutlaka yatırım yapıp yapmayacağını da ölçüp değerlendirmek durumundadır. *Her insan, kendi parasal kaynaklarını sadece ve sadece üç şekilde dağıtmalıdır: tüketim harcamasına, yatırım harcamasına ve kendi nakit dengesine ilaveye.* Yukarıda zikredilen yatırımcı için, tüm faktörler dikkate alındığında, kendi değer ölçeğinde yüzde 10'luk projenin fayda yönüyle en yüksek düzeye sahip olduğunu varsayalım. Fakat bu takdirde o, yatırım mı yapacağına, veya şimdi tüketim malları mı satın alacağına, veya kendi nakit dengesine ilave mi yapacağına mutlaka karar vermek zorundadır. Yatırım yapmanın marjinal avantajı, ilgili mübadele edilemez türdeki faydalar ya da faydasızlıklarla ölçülmüş muhtemel parasal getiri olacaktır. Bir parasal getirinin avantajı, bir kişinin gelecekte tüketim mallarına harcayabileceği daha fazla paraya sahip olması olacaktır. Eğer kişinin şu anda 100 ons parası varsa ve onunla yatırım yaparsa, bir yıl içinde tüketim mallarına harcayabileceği 110 onsu olabilir. Öte yandan, birinci bölümde açıklandığı gibi, yatırımı olumsuz etkileyen başlıca şey, kişinin *bugünkü* muhtemel tüketiminden vazgeçmesi şeklindeki zaman tercihi gerçeğidir. Eğer biz bir ons paranın bir yıl sonraki bir onsla aynı miktar mal alacağını varsayarsak (bu varsayımı sonraki bölümlerde kaldıracağız), o zaman bugünkü bir ons para bir yıl sonraki bir ons paradan daima *daha* kıymetli olacaktır; bunun tek sebebi *muayyen bir maldan* yararlanmanın daima mümkün olduğu kadar erken tercih edilmesidir. Dolayısıyla, yatırım yapıp yapmamaya karar verirken, o, *ilave* getiriyi gelecekten ziyade bugün tüketimde bulunma isteğine karşı dengelemelidir. O, şuna karar vermek zorundadır: eğer ben bugünkü 100 onsa bir yıl sonraki 100 onstan daha fazla değer veriyorsam, bugünkü 100 onsa bir yıl sonraki *110* onstan daha fazla mı yoksa daha az mı değer veririm? O, burada kendi değer ölçeğine bağlı olarak karar verecektir. Benzer şekilde, o, her birini, nakit dengesine ilavede bulunmanın marjinal faydasına karşı tartmalıdır (bunun içine nelerin girdiği aşağıda incelenecektir).

Böylece, bir insanın stokunda bulunan para malının her birimi (onun sahip olduğu parasal kaynakları) daima onun değer ölçeğine bağlı olarak üç tür kullanım kategorisine dağıtılmaktadır. Onun tüketime tahsis ettiği para ne kadar çok olursa, tüketilen malların marjinal faydası o kadar az olacaktır. Harcanan her ilave birim daha az acil olarak ihtiyaç duyulan mallara

tahsis edilecektir. Ve bu şekilde harcanan her ilave birim, onun elde edilebilir yatırım malları stokunu ve elde edilebilir nakit dengesini azaltacak, ve böylece fayda kanununa paralele olarak, bu kullanımların her birinde vazgeçilen marjinal fayda yükselecektir. Aynı şey, diğer kullanımların her biri için de doğru olacaktır; kişi her bir kullanıma ne kadar çok para harcarsa, bu kullanımdan gelen marjinal fayda o kadar az ve vazgeçilen diğer kullanımların marjinal faydası o kadar yüksek olacaktır. Her insan, kendi parasal kaynaklarını, yukarıda birinci bölümde hipotetik aktörün kendi at stokunu dağıtmasında geçerli olanla aynı ilkelere göre dağıtacak; her birim henüz ulaşılmamış en faydalı amaç için kullanılacaktır. Her insanın kendi parasal stokunu dağıtması bu ilkelere –kendi ruhsal gelirinin maksimize edilmesi- paralel biçimde olmaktadır. Her insan, kendi değer ölçeğine bağlı olarak, her bir kullanımda her bir parasal birimle elde edilecek kişisel marjinal faydaları değerlendirecek, ve kendi ödemeler dengesinde açığa çıktığı biçimiyle, kendi parasal harcamalarının dağılımı bu tür hükümler (judgements) tarafından belirlenecektir.

Nasıl ki, yatırım harcamaları genel kategorisi içinde farklı beklenen verimleri olan farklı projeler varsa, aynı şekilde genel tüketim kategorisi içinde de sayısız çeşitte tüketim malları mevcuttur. Bir insan kendi harcamalarını, elde edilebilir sayısız çeşitteki tüketim malları arasında hangi ilkelere göre dağıtır? Kesinlikle aynı/denk ilkelere göre. İnsanın tüketim mallarına harcanan parasının ilk birimi en yüksek değerli amacı karşılayan mala harcanacak, sonraki birim ise ikinci en yüksek değerli amaca harcanacaktır vs. Satın alınan bir tüketim malının her parçası (parcel) bu malın o kişiye olan marjinal faydasını azaltırken, vazgeçilen bütün diğer malların marjinal faydası artar. Yine, bir kişi, kendi parasal kaynaklarını, tüketim kategorisi içinde, paranın her birimini, kendi değer ölçeğinde en yüksek marjinal faydaya sahip mala tahsis etmek suretiyle dağıtacaktır. Nispi marjinal faydalarla ilgili bir hüküm kişinin parasal harcamalarının dağılımını belirler. Şüphesiz ki bütün insanların, kategoriler içindeki ve arasındaki parasal tahsisine yön veren kurala ulaşmak için, önceki cümlede yer alan, "tüketim kategorisi içinde" ifadesini kaldırabiliriz.

Şimdi analizimiz daha da genelleştirilebilir. Her insan, her zaman noktasında kendi mülkiyeti içinde belli bir faydalı mal stokuna, belli bir *kaynaklar*, veya *varlık* stokuna sahiptir. Bu kaynaklar içinde sadece *para* değil, fakat aynı zamanda *tüketim malları, kişisel olmayan üretim malları* (toprak ve sermaye malları), *kişisel enerji*, ve *zaman* da yer alır. O, bu kaynakların *her birini* parayı tahsis ederken kullandığı ilkelerin aynısına göre dağıtacak-

tır; dolayısıyla her birim, kendi değer ölçeğinde en yüksek muhtemel marjinal faydaya sahip kullanıma gider.

Burada belirtmeliyiz ki, kişisel emek hizmetinin satışı, her zaman, emek hizmetini parayla satın alan ve ardından onunla elde edilen ürünü satmaya uğraşan yatırımcı bir "işveren"e yapılmaz. Çoğu kez, yatırım yapan kişi aynı zamanda ürünün üretiminde doğrudan doğruya çalışır. Bazı durumlarda, yatırımcı, tasarruf edilen fonları üretim faktörlerine harcar ve insanların emeğini fiili üretim faaliyetini sevk ve idare etmek için istihdam eder. Diğer bazı durumlarda, yatırımcı aynı zamanda kendi çalışma-zamanını üretim sürecinin detaylarına sarf eder. Açıktır ki bu, ürünün sahibi olmayan ve onu satmayan bir işçinin emeği kadar "emek"tir.

Muhtemel bir yatırımcı, emeğini kendi üretim yatırımında mı kullanacağına (yani, "kendi kendini mi istihdam" edeceğine) yoksa sadece parasını yatırıp emeğini başka yerde bir çalışan olarak mı satacağına hangi ilkelere göre karar verecektir? Açıkça söylemek gerekirse, yine ilke, faaliyetten sağlanan en iyi ruhsal avantaj olacaktır. Böylece, varsayalım ki Jones, bizzat projede çalışmaması, fakat onun sevk ve idaresi için başkalarını istihdam etmesi koşuluyla, en iyi ve en kazançlı yatırım olarak gördüğü projeyi tespit etmiş olup, bunun kendisine takip eden yılda 150 onsluk net bir parasal gelir sağlayacağını beklemektedir. Yine o, eğer bir yönetici istihdam etmek yerine yönetim işini bizzat kendisi icra etseydi, projeden yılda 50 ons daha ilave bir gelir kazanabileceğini tahmin etmektedir. O halde, kendi emeği dahil edildiğinde, projenin net geliri yılda 200 ons olacaktır. Onun yönetimi yerini aldığı adamdan ne kadar vasıflı olursa, bu rakam o kadar yüksek olacaktır, ve karşılaştırmalı olarak ne kadar az vasıflı olursa, o kadar düşük olacaktır. Bu örnekte, 200 onsluk net gelirin içinde 150 onsluk yatırım geliriyle birlikte 50 onsluk idari emek geliri bulunmaktadır. Kişinin bu yönde hareket edip etmeyeceği (boş zaman bir tarafa bırakılarak) kendi emek hizmetini başka bir yerde daha büyük bir gelir mukabilinde satıp satamayacağına bağlıdır. Tabiî, bu "daha büyük gelir" ruhsal gelir açısından olacaktır, fakat, eğer mübadele edilemeyen faktörlerin bu örnekte tarafsız olduğu varsayılırsa, o zaman "daha büyük gelir" daha büyük parasal gelir olacaktır. Eğer *diğer şartlar sabit iken,* Jones yatırımcı bir diğer üretici için bir çalışan olarak 60 ons kazanabilirse, o zaman bu işi kabul edecek ve kendi yatırımında işgücü kullanmak için başka birisini istihdam edecektir. O zaman onun toplam parasal geliri projeden gelen 150 ons artı kendi emek hizmetlerinin bir üreticiye satışından sağlanan 60 onsun toplamı olan 210 onsa eşit olacaktır. Tabiî, eğer kendi emeğinin

kullanımında kendi-kendini istihdam etmenin büyük üstünlüğü/tercihi gibi mübadele edilemeyen ruhsal faktörler aynı kuvvetle karşı koyarsa, kişi 200 onsluk geliri kabul edebilir.

Bu tartışmadan açıkça görülüyor ki, genel üretken emek kavramını tarlalarda (fields) ya da bir montaj hattında (assembly line) çalışan insana hasretmek tümüyle yanıltıcıdır. Üretken süreçte kendi emeğini sarf eden herkes çalışandır. Bu emek, (diğer ruhsal faktörlerle tartılabilir olan) bir parasal gelir karşılığında harcanır. Eğer emek hizmeti birlikte-işleyen faktörlerle üretilmiş nihai mala sahip yatırımcı bir işverene satılıyorsa, o, hendek kazıcının emeğinden bir şirketin başkanının emeğine kadar, gerekli herhangi bir vazifede icra edilebilir. Öte yandan, emek geliri yatırım yapan girişimcinin "kendi kendini istihdam etmesi"nin sonucu olabilir. Bu tür bir çalışan aynı zamanda nihai ürünün sahibidir, ve onun, ürünün satışından gelen net parasal kazancı kendi emek gelirinin yanı sıra yatırılan paradan sağlanan geliri de içerecektir. Girişim ve üretim süreci ne kadar geniş ve kompleks olursa, yönetimde uzmanlaşmış bilginin/vasfın gelişme eğilimi o kadar büyük olacak, ve dolayısıyla girişimcinin kendi kendini istihdam etme eğilimi o kadar az olacaktır. Girişim ne kadar küçük olursa, ve üretim metotları ne kadar direkt ise, yönetici olarak kendi kendini istihdam etme o kadar muhtemel hale gelecektir.

Şimdiye kadar spesifik olarak emeğin ve paranın tahsisinde geçerli olan ilkeleri ele aldık. Bir insanın sahip olabildiği öteki mübadele edilebilir kaynaklar (ve parasal mübadeleler ilminin ilgilendiği ***mübadele edilebilir*** kaynaklar) tüketim malları ile kişisel olmayan üretim mallarıdır (toprak ve sermaye malları).

Bir insanın stokundaki tüketim malları ***dayanıklı*** mallardır. Dayanıksız mallar ve hizmetler, onların tüketilme sürecinde yok olmuş olacaktır. Şimdi, ikinci bölümde görmüş olduğumuz gibi, herhangi bir mal, sahibi için ya ***direkt kullanım-değerine*** ya ***mübadele-değerine*** ya da ikisinin bir karışımına sahip olabilir. Herhangi bir zamanda, her bir tüketim malı sahibi kendi değer ölçeğinde, o malın mübadele-değerinin mi yoksa direkt kullanım-değerinin mi daha büyük olduğuna hüküm vermelidir. Para ekonomisinde, mübadele-değeri, problemi kolaylaştırır, çünkü o, özellikle önemli hale gelecek olan *para* karşılığında yapılacaktır. Kişinin değer ölçeğinde en yüksek direkt kullanım-değerinin faydası, malın mübadele sonucu getirebileceği parasal meblağın faydasıyla karşılaştırılacaktır. Mesela, varsayalım ki, Bay Williams'ın bir evi vardır ve o, bu evi 200 ons altın karşılığında satabi-

leceğini belirler. Şimdi o, kendi değer ölçeğinde direkt kullanım sıralamasını mübadele-değerine karşı değerlendirir. Böylece, o, ev için üç alternatif direkt kullanıma sahip olabilir: (*a*) evde yaşamak, (*b*) belli bir zaman zarfında evde yaşamak ve belli bir zaman zarfında da kardeşinin evde yaşamasına izin vermek (*c*) kardeşi olmadan belli bir zaman zarfında evde yaşamak. O, bunların her birini, mübadele-değerine karşı aşağıdaki gibi ölçüp biçebilir:

Williams'ın Değer Ölçeği

Sıralama

1. Direkt Kullanım (a).
2. 200 ons para karşılığında malı mübadele etmek.
3. Direkt Kullanım (b).
4. Direkt Kullanım (c).

Bu örnekte, Williams evi satmayıp, onda yaşamaya karar verecektir. Onun kararı sadece kendi değer ölçeği tarafından belirlenecektir; bir başkası mübadeleyi direkt kullanımın üstüne sıralayabilir ve dolayısıyla evi para karşılığında satabilir.

Herhangi bir *özgül mal için*, hiçbir kayıt ve şart olmaksızın, satıcının, mal karşılığında mümkün olduğu kadar yüksek bir parasal fiyat elde etmeye çalışacağının doğru olduğu açıktır. Bunun delili ikinci bölümde verilen kanıta benzemektedir ki, burada piyasalar, mübadelelerin sırf *para* karşılığında yapılması suretiyle basitleştirilmekle beraber, özgül bir malın satıcısı daima en yüksek fiyatı elde etmeye çalışır; ve dolayısıyla önemli olan *parasal fiyat*tır. ***Bir insanın bir malın satışından elde edeceği parasal gelir daima o malın birimlerinin miktarıyla parasal satış fiyatın çarpımına eşit olacaktır.*** Böylece, o, bir evi, ev başına 200 ons bir parasal fiyatla satarsa, onun bu maldan toplam parasal geliri 200 ons olacaktır. Tabiî, onun en yüksek fiyatla satış yapma isteği *her zaman* bu fiyatla satışı yapacağı anlamına gelmez. Williams'la ilgili örnekte olduğu gibi, bir malın en yüksek parasal fiyatı hâlâ kişi için direkt kullanımın ruhsal değerinden daha düşük olabilir. Bununla birlikte, evi satmanın parasal fiyatı 250 onsa yükselseydi, evin mübadele-değeri (*a*) Direkt Kullanımından daha yüksek sıralanacak ve o, evi satmış olacaktı.

Açıktır ki tüketim malının sahibi aynı zamanda orijinal üretici ise, kişi için direkt kullanım-değeri hemen hemen sıfır olacaktır. Evler ya da televizyon setleri ya da çamaşır makineleri üreten ve onlara sahip olan uzmanlaşmış üretici, bu stokun kendisine olan direkt kullanım-değerinin pratik olarak mevcut olmadığını keşfeder. Onun için, mübadele-değeri tek önemli faktördür, ve onun ilgisi, *yalnızca*, stoktan gelen kendi parasal gelirini maksimize etmeye ve dolayısıyla her malın satışında en yüksek parasal fiyata ulaşmaya yöneliktir. Belli bir üretim hattındaki muhtemel yatırımcı ya da çalışan için çok öneme haiz olabilecek mübadele edilemeyen faktörler, hâlihazırda bir mal stokuna sahip üretici için ihmal edilebilir olacaktır; çünkü o, kendi orijinal yatırımını ya da orijinal meslek seçimini yaptığı zaman, mübadele edilemez faktörleri zaten dikkate alınış durumdadır. Böylece, bir tüketim malı üreticisi için, bu kazançtan gelen ruhsal gelirini maksimize etmenin yolu, onun satışından muhtemel en yüksek parasal fiyatı elde etmek olacaktır.

Bir mal sahibi malı ne zaman satacak, ve onun hizmetlerini ne zaman kiraya verecektir? Açıkçası, o, kendisine en yüksek parasal geliri, veya daha kesin olarak, parasal gelirin en yüksek bugünkü değerini sağlayacağına inandığı seyri benimseyecektir.

Kişisel olmayan bir üretim malları stokunun sahibi için ne diyebiliriz? O, bu malları en yüksek ruhsal gelire ulaşmak için nasıl tahsis edecektir? Öncelikle, üretim mallarının, tanımı gereği, bu kişi için, tüketim malları gibi direkt kullanım-değerine sahip olamayacağı açıktır. Fakat onlar *üretim malları olarak,* yani tüketim mallarına dönüştürülme süreci boyunca bir ürünün imalatındaki üretim faktörleri *olarak*, direkt kullanım-değerine pekâlâ sahip olabilirler. Özgül herhangi bir üretim malı stoku için, veya bu stokun herhangi bir birimi için, bir mübadele-değeri, mübadele-değerine sahip olacağı başka bir ürüne dönüşümden gelen bir kullanım değeri, veya her ikisi söz konusu olabilir. Üretim malları sahibi için de mübadele edilemeyen faktörlerin genellikle ihmal edilebilir bir rol oynayacağı doğrudur. Onun bu malların üretimine ya da satın alımına hâlihazırda yatırım yapmış ve belki de emek sarf etmiş olması, bizzat işle ilgili muhtemel pozitif ya da negatif ruhsal değerleri zaten hesaba katmış olduğuna işaret eder. Dahası, indirekt mübadele ekonomisinde, takasın çok küçük bir kapsamı olacağı için, önemli olan, sadece üretilmiş malların para karşılığında mübadelesidir. Dolayısıyla üretim mallarının sahibi, bu malları doğrudan doğruya para karşılığında mübadele etmekten mi yoksa üretim yoluyla onları "daha

alt-düzey" bir ürüne dönüştürmekten ve ardından parayla satmaktan mı daha yüksek bir parasal gelir elde edeceğinin muhakemesiyle ilgilenir.

Üretim malları sahibinin karşılaştığı seçimlere bir örnek olarak Robertson'ı ele alalım. Robertson aşağıdaki faktörlere yatırım yapmıştır ve dolayısıyla onların sahibi durumundadır:

X Üretim Malından 10 birim

Y Üretim Malından 5 birim

Z Üretim Malından 6 birim

Robertson, teknik bilgisi sayesinde, birlikte işleyen *X, Y* ve *Z* faktörlerinin bu birimlerini nihai bir ürün olan *P* den 10 birime dönüştürebileceğini bilmektedir. (Tabiî, burada "çeşitli birimler", tamamen çeşitli malların fiziksel birimleridir ve dolayısıyla birbirleriyle ölçülmeleri tamamen imkânsızdır). O, *P* nin bu birimlerinden her birini 15 onsa satıp, *150 onsluk* bir toplam parasal gelir elde edebileceğini tahmin etmektedir.

Öte yandan, o, bu faktörleri kendi başına *P* ye dönüştürmeden doğrudan doğruya para karşılığında aşağıdaki şekilde satabileceğini (ya da yeniden satabileceğini) görür:

10 birim *X* in her birimi 6 ons altından (*X* in parasal fiyatı); *X* stokundan gelen..... *60 onsluk* bir parasal gelir

5 birim *Y* nin her birimi 9 onstan..... *45 onsluk* bir parasal gelir

6 birim *Z* nin her birimi 4 onstan..... *24 onsluk* bir parasal gelir

Onun ayrı ayrı ve doğrudan doğruya her üretim malı stokunun satışından elde ettiği toplam parasal geliri *129 ons*tur. Bununla birlikte, Robertson bu dönüşüme yardım edecek emek hizmetlerini satın almak için yapmak zorunda olduğu parasal harcamaları da dikkate almak zorundadır. Hür bir ekonomide, onun, bir çalışanlar stokuna sahip olması mümkün değildir. Eğer onun, emek hizmetine olan harcaması *21 ons*tan daha az ise, o zaman bu faktörleri dönüştürmek ve elde ettiği *P* ürününü 150 onsa satmak kazançlı olacaktır; eğer emek-hizmetleri için gereken harcamalar 21 onstan daha fazla olursa, o zaman onun için üretim mallarını para karşılığında doğrudan doğruya satmak daha kârlı hale gelecektir.

Tabiî, bu muhtemel satışların her birinde, mal sahibinin ilgisi en yüksek muhtemel fiyatta satış yapabilmek ve böylece her maldan en yüksek parasal geliri sağlamak olacaktır.

Şimdi, varsayalım ki, Robertson, üretimi gerçekleştirmeye karar vermiştir ve stokunda şu anda 10 birim *P* bulunmaktadır. Onun, başka bir malın yapımında bir faktör olarak, *P*'nin kullanılacağı işe doğrudan doğruya girme olasılığı yoktur. Dolayısıyla, bu mal sahibi için geriye sadece bir alternatif kalmaktadır ki, o da ürünü, elde edebileceği en yüksek fiyatla, para karşılığında satmaktır. Bununla birlikte, *P*'nin dayanıklı olduğu durumlarda, Robertson eğer onun gelecekteki parasal fiyatının daha yüksek olacağına inanıyorsa, ve daha yüksek fiyat, beklemenin kendisine olan dezavantajını (kendi zaman tercihi) ve satışın yapılmasına kadar *P*'yi saklamanın masraflarını telafi ediyorsa, yine satışı geciktirme seçeneğine sahip olur.

Bir üretim malının sahibi, kendisi için ister bir ürün isterse bir faktör olsun, eğer mütemmim malı satmaz ise onu kiraya verebilir. Tabiî, bunun mümkün olması için, o malın nispeten dayanıklı olması gerekecektir. Tüketim malı örneğinde olduğu gibi, burada da yine, mal sahibi, malın mütemmim halde satışına ya da onun hizmetlerinin bir zaman dilimi boyunca kiraya verilmesine, hangi alternatifin kendisine en yüksek parasal geliri (tam olarak, en yüksek bugünkü değeri) sağlayacağıyla ilgili hükmüne bağlı olarak karar verecektir.

Böylece en yüksek değerli amaçlarına ulaşmaya, yani ruhsal gelirini maksimize etmeye çalışan bir tüketim malları ya da üretim malları stoku sahibinin davranışlarını analiz etmiş olduk. Bu kişi için mübadele edilemeyen faktörler, önem olarak genellikle ihmal edilebilir olacaktır, çünkü onlar zaten, onlara yatırımın yapıldığı esnada iskonto edilmiştir. Eğer biz bazı mal sahipleri için dayanıklı tüketim mallarının direkt kullanım değerini dikkate almazsak, mal sahiplerinin amacı o malın stokundan gelen parasal gelirlerini maksimize etmek olacaktır. Bir malın satışından sağlanan parasal gelirin, malın parasal fiyatının satılan mal miktarıyla çarpımına eşit olması nedeniyle, bunun anlamı satıcıların kendi stokları için en yüksek parasal fiyata ulaşmaya çabalayacaklarıdır.

Bu noktada, hiç olmazsa kısaca, ikinci bölümde, cevaplandıracak bilgiye sahip olmadığımız bir sorunun yanıtını vermeye başlayabiliriz: Muayyen bir stokun sahibinin davranışını bilsek bile, acaba malların bu stokunun *hacmini* ne belirler? Şimdi açıkçası, kişisel enerji durumundaki hariç, bu malların *birileri tarafından daha önce üretilmiş* (ya da pür doğa-vergisi fak-

törler halinde daha önceden bulunmuş ve dönüştürülmüş) olması gerekir. Bu önceki üretim, bu mal stokunu mübadeleyle ya da hediye ile elde etmiş olan kişiden, ya bugünkü sahip ya da geçmişte birisi tarafından devralınmıştır. Bu geçmiş yatırım yukarıda gördüğümüz sebepten dolayı yapılmış olmalıdır: yatırımdan, bugün yerine gelecekte tüketim yapmak için beklemenin fedakârlığını telafi edecek şekilde, müstakbel bir parasal getiri beklentisi. Bu önceki yatırımcı, malı, üretim faktörlerine yapmak zorunda kaldığı parasal harcamalardan daha büyük bir parasal gelir karşılığında satabileceğini ümit etmiştir. Bir örnek olarak, 10 birim *P* stokuna sahip Robertson'ı ele alalım. O, bu stoku nasıl elde etmiştir? Onun üretim faktörlerinin satın alımına para yatırarak, ve ardından onu belli bir net parasal gelir elde etme ümidiyle (yani *P*'nin satışından sağlanan parasal gelirin çeşitli faktörlere yatırılmış parasal harcamalardan belli bir miktar daha fazla olacağı beklentisiyle) üreterek (elde etmiştir). Şimdi daha önce üretilmiş olan *X, Y* ve *Z* faktörleri stoku nasıl meydana gelmiştir? Aynı süreçle. Çeşitli yatırımcılar, bu yatırımdan net bir parasal gelir beklentisi sonucu (yatırımdan gelecek toplam parasal gelirin toplam parasal harcamalardan daha büyük olması) bu faktörlerin üretimiyle meşgul olmuşlardır. Bu yatırım kararı, muayyen herhangi bir zaman noktasında herhangi bir toplum için bütün üretim malları ve dayanıklı tüketim malları stokunun mevcudiyetini açıklar. Ayrıca, pür doğa-vergisi faktörler stoku, sahibin ya da daha evvelde birinin bulmasıyla ve kullanılmamış faktörleri bir üretim sürecinde kullanmasıyla elde edilmiştir. Para malı stoku ise, tüketim ve üretim malları stokunda olduğu gibi, kendi parasal gelirinin parasal harcamalarından daha büyük olmasını bekleyen yatırımcı bir üretici tarafından alınan bir yatırım kararının neticesidir. Öte yandan, herhangi bir bireyin sahip olduğu ***kişisel enerji*** stoku, bir insan olarak onun doğasında mevcuttur.

Böylece biz, bir kişinin sahip olabileceği mübadele edilebilir kaynakların her bir türünü, kişinin ruhsal gelirini maksimize etmek için bu kaynakları kullanmasını neyin yönettiğini ve böyle bir maksimizasyonun, ne ölçüde bu kaynaktan gelen bir parasal gelir maksimizasyon teşebbüsünü içerdiğini analiz etmiş olduk. Herhangi bir satıştan gelen parasal gelirin belirleyicilerini analiz ederken, onların miktar ve parasal fiyat olduğunu görmüştük, ve daha şimdi herhangi bir malın "veri stoku"yla ilişkili olan miktarların nasıl açıklanabileceğini de görmüştük. Fakat şu ana kadar açıklanmadan kalan şey parasal fiyatlardır. Şimdiye kadar onlar hakkında öğrendiğimiz tek şey, herhangi bir malın –tüketim ya da üretim malı ya da emek hizmeti- *satıcı*sının onu ***mümkün olduğu kadar yüksek bir parasal fiyat*** karşılığında satmak

arzusunda olduğudur. Mal sahibinin değer ölçeği üzerinde mübadele edilemeyen mallar bu kuralı değiştirebilir, fakat genel olarak, meydana gelen bu değişmeler, sadece emek hizmetlerinin satıcıları açısından önemli olacaktır.

Şimdiye kadar biz, insanı özgül bir malın dağıtıcısı, veya satıcısı olarak incelemiş olduk. Peki bir malın *alıcısı* olarak insan hakkında ne demelidir? (Ve burada bu bölümün ilk kısımlarındaki tartışmayı hatırlayalım). Bir alıcı olarak, insan, parayı yatırım harcamaları ve tüketim harcamaları için kullanır. Bir bireyin tüketim harcamalarıyla ilgili açıklamamızda, bireyin onlar hakkında, malların bir "biriminin değerini" mütalâa ederek karar verdiğini görmüştük. Fakat onun birimine ait değerin ne olacağını ne belirler? Yumurtanın, veya şapkanın, veya tereyağının vs. parasal değeri bir ons olarak nedir? Bu, sadece alıcının bu mal için ödemek zorunda olacağı *parasal fiyat* tarafından belirlenebilir. Eğer bir adam yumurtayı düzine başına 1/10 ons ile satın alabiliyorsa, o zaman yumurtanın bir ons değeri 10 düzinedir. Şimdi açıktır ki, kendi kapasitesi içinde insan, para sahibi bir tüketim malları alıcısı olarak, belirli her bir malı, *mümkün olan en düşük parasal fiyat*la satın almayı araştıracaktır. Para sahibi olan ve tüketim malları satın almayı araştıran bir adam için, açıktır ki satın almaya uğraştığı malların parasal fiyatları ne kadar düşük olursa, onun *ruhsal geliri o kadar büyük olur*; çünkü satın alabileceği mal ne kadar çok olursa, parasının aynı miktarıyla yapabileceği kullanım o kadar çok olur. Dolayısıyla alıcı, satın almakta olduğu mallar için en düşük parasal fiyatları araştıracaktır.

Böylece, *diğer şartlar sabit iken*, para karşılığında satış yapan birisi olarak, insanın ruhsal geliri malın elde edilebilen en yüksek fiyatla satılması suretiyle; parayla satın alım yapan birisi olarak insanın ruhsal geliri ise, malın elde edilebilir en düşük parasal fiyat karşılığında satın alınması suretiyle maksimize olmaktadır.

Şimdi bu bölümde yaptığımız analizlerin sonuçlarını özetleyelim. Piyasada direkt mübadeleden ortak bir mübadele aracının nasıl doğduğunu görmüş; bir indirekt mübadele ekonomisinde para karşılığında ve parayla yapılan mübadelelerin yapısını anlatmış; her bireyin nasıl bir parasal gelir ve parasal harcamalar yapısına sahip olduğunu tasvir etmiştik. Ardından, bir para ekonomisinde ruhsal gelirin maksimizasyonuna neyin dahil olduğunu; bu ilkenin, insan davranışlarını, onların değişik fonksiyonları içinde - farklı tip kaynakların sahipleri ve çalışanlar ya da yatırımcılar olarak- nasıl yönettiğini inceledik. En yüksek değerli amaçların peşinde bu şekilde koş-

manın, çeşitli durumlarda ne ölçüde parasal gelirin maksimizasyonunu kapsadığını ve ne ölçüde kapsamadığını görmüştük. İşle bağlantılı mübadele edilemeyen faktörlerden dolayı kendi emeği karşılığında daha yüksek bir parasal fiyatı reddeden bir çalışan, veya kendi hatırına, tercih ettiği bir üretim hattı için daha büyük bir olası geliri kabul etmeyen bir yatırımcı gibi istisnalarla birlikte, böyle bir ruhsal gelir maksimizasyonunun, daima, bir malın satıcısının, onun için en yüksek parasal fiyatı, bir malın alıcısının ise en düşük parasal fiyatı araştırmasına yol açtığı sonucuna ulaşmıştık. Bu istisnalar dışında, "en ucuz piyasada satın al ve en değerli piyasada sat" genel kuralının izlenmesi, hem bir tüketici hem de bir üretici olarak, her birey için en yüksek değerli amaçların karşılanmasına yol açmaktadır.

Diğer şartlar sabit iken, insanın kendi ruhsal gelirini ve dolayısıyla parasal gelirini maksimize etmeye uğraştığını bilmemize rağmen, biz hâlâ onun kazandığı parasal gelirin hangi esas üzerinde belirlendiğini bilmiyoruz. Mübadele edilemeyen değerlerin, sadece her bireyin değer ölçekleri tarafından belirlendiğini biliyoruz. Fakat, *diğer şartlar sabit iken*, bir insanın bir hizmeti ya da bir malı daha düşük bir parasal fiyattan ve gelirden ziyade daha yüksek bir parasal fiyat ve gelir karşılığında satacağını bilmemize rağmen, henüz parasal fiyat denilen şeyi neyin meydana getirdiğini bilmiyoruz. Tüketim mallarının, emek hizmetlerinin, sermaye mallarının, doğa-vergisi faktörlerin parasal fiyatlarını ne belirler? Yekpare (entire) dayanıklı malın parasal fiyatını ve "kiraya-verilen" hizmetlerin parasal fiyatını ne belirler? Ve, her malın veri stokunun belirleyicisi olarak yatırımların muazzam önemiyle birlikte, mallardan gelen gayri safi parasal gelir ve onları üretmek için gerekli faktörlere yapılan parasal harcamalar arasındaki marjı (spread) ne belirler? O, sadece ürünün satışından gelen parasal gelir ile faktörlere yapılan parasal harcama arasındaki bu marjla ilgili tahmindir ki, o da yatırımı ve üretimi meydana getirir. Ve, eğer varsa, çeşitli fiyatlar arasında kurulma eğiliminde olan ilişkiler nelerdir?

Farklı biçimde ifade etmek gerekirse, bütün insan davranışları henüz erişilmemiş amaçlardan en yüksek değerli olanlarına ulaşmak, yani ruhsal geliri maksimize etmek teşebbüsüyle kıt kaynakları kullanır. Sadece çok sınırlı ölçüde mevcut olabilmelerine rağmen, bunun izolasyon içindeki bireyler ve direkt mübadeledeki bireyler tarafından nasıl yapıldığını görmüştük. Onun, çok daha büyük bir ölçekte, bir para ekonomisinde nasıl yapıldığını görmüştük, ve yine para ekonomisinde ruhsal maksimizasyonun spesifik unsurlarının, nihai olarak mübadele edilemeyen değerler, stoktaki mal miktarları ve bu malların piyasada mübadele edilebileceği parasal fiyat-

lar olduğunu tespit etmiştik. Mübadele edilemeyen değerlerin faaliyetlerini açıklamış, ve çok kısa olarak her malın veri stok miktarının nasıl belirlendiğini göstermiştik. Şimdi indirekt mübadele analizinde klasik problem olan *parasal fiyatların belirlenmesi*ni incelememiz gerekiyor. Üstelik, parasal fiyatların analizi, insanları stok üretimine yatırım yapmaya teşvik eden unsur olarak, satıştan beklenen gayri safi parasal gelir ile faktörlere yapılan harcamalar arasındaki "marjın (spread)" belirleyicilerini ve sebeplerini incelememize imkân sağlayacaktır.

Dördüncü Bölüm

Fiyatlar ve Tüketim

1. Parasal Fiyatlar

Bir indirekt mübadele ekonomisinde malların parasal fiyatlarının sahip olduğu muazzam önemi görmüştük. Üreticinin ya da çalışanın parasal geliri ile tüketicinin ruhsal geliri bu fiyatların görüntüsüne bağlıdır. Onlar nasıl belirlenir? Bu incelemede, ikinci bölümdeki tartışmanın neredeyse tamamından geniş biçimde yararlanabiliriz. Orada, direkt mübadele koşulları altında, bir malın fiyatlarının diğerleri cinsinden nasıl belirlendiğini görmüştük. Sadece çok sınırlı bir varlığa sahip olabilecek böyle bir olguya bu kadar çok ilgi sarf etmenin nedeni benzer bir analizin indirekt mübadele koşullarına uygulanabilmesiydi.

Bir takas toplumunda, fiyatları oluşturan *piyasalar* (sistemin faaliyet gösterebildiği varsayılarak) bir malın, diğer her mal için sayısız piyasasının olduğu ortamlardı. Bir para ekonomisinin kurulmasıyla birlikte, ihtiyaç duyulan piyasaların *sayısı* inanılmaz ölçüde azalır. Çok geniş bir mallar demeti, para malı (money commodity) mukabilinde mübadele edilir, ve para

malı çok geniş türdeki mallarla mübadele edilir. Şu halde, her tek piyasa (izole olmuş takas örnekleri dışında) iki unsurdan biri olarak para malını ihtiva eder.

(Aşağıda değerlendirilecek olan) ödünçler ve alacak hakları (claims) dışında aşağıdaki mübadele türleri para karşılığında yapılabilir:

Eski Tüketim Malları	Para mukabilinde
Yeni Tüketim Malları ve Hizmetleri	Para mukabilinde
Sermaye Malları	Para mukabilinde
Emek Hizmetleri	Para mukabilinde
Toprak Faktörleri	Para mukabilinde

Dayanıklı Mallar için, her birim ***bütün halinde (in toto)*** satılabilir, veya belli bir zaman dönemi boyunca hizmetleri için kiraya verilebilir.

Şimdi ikinci bölümden, bir malın diğeri cinsinden fiyatının, mübadeleye konu olan birinci malın miktarıyla bölünen diğer malın miktarı olduğunu hatırlıyoruz. Eğer belli bir mübadelede, 150 varil balık üç at ile mübadele edildiyse, o zaman atların balık cinsinden fiyatı, yani "atın-balık fiyatı" bu mübadelede at başına 50 varil balıktır. Şimdi, bir para ekonomisinde, üç atın 15 ons altın (para) karşılığında mübadele edildiğini varsayalım. Bu mübadelede atların ***parasal fiyatı at başına beş ons***tur. Dolayısıyla, bir mübadelede bir malın parasal fiyatı mal birimleri miktarıyla bölünen altın birimleri miktarıdır ki, böylece bir sayısal oran elde edilir.

Parasal fiyatların herhangi bir mübadele için nasıl hesaplandığını göstermek amacıyla, aşağıdaki mübadelelerin yapıldığını varsayalım:

Üç at karşılığında 15 ons altın

100 varil balık karşılığında 5 ons altın

2 düzine yumurta karşılığında 1/8 ons altın

X in 3 saatlik emeği karşılığında 24 ons altın

Bu çeşitli mübadelelerin parasal fiyatları şu şekildeydi:

$$\frac{15 \text{ ons}}{3 \text{ at}} \qquad \frac{5 \text{ ons}}{1 \text{ at}}$$

$$\frac{5 \text{ ons}}{100 \text{ varil balık}} \qquad \frac{1 \text{ ons}}{20 \text{ varil balık}} \qquad \frac{1/20 \text{ ons}}{1 \text{ varil balık}}$$

$$\frac{1/8 \text{ ons}}{2 \text{ düzine yumurta}} \qquad \frac{1/16 \text{ ons}}{1 \text{ düzine yumurta}}$$

$$\frac{24 \text{ ons}}{X\text{'in 8 saat emeği}} \qquad \frac{3 \text{ ons}}{X\text{'in 1 saat emeği}}$$

Her bir satırdaki son oranlar her bir mübadele için, her bir malın birimlerinin parasal fiyatlarıdır.

Açıktır ki, paranın bütün mübadelelerde kullanılmasıyla birlikte, parasal fiyatlar tüm mübadele oranları için *ortak bir hesap birimi* olarak hizmet eder. Böylece, yukarıdaki parasal fiyatlarla birlikte, eğer bir at beş ons ile ve bir varil balık 1/20 ons ile mübadele ediliyorsa, o zaman, bir kimse, bir atın indirekt olarak, 100 varil balık, veya 80 düzine yumurta, veya X in bir saatlik emeğinin 5/3'ü vs. ile mübadele edebileceğini hesaplayabilir. Her bir ve her mal için binlerce izole olmuş piyasa yerine, her mal parayla mübadele edilir, ve her bir ve her mal arasındaki mübadele oranları, onların parasal fiyatlarını gözlemek suretiyle kolaylıkla tahmin edilebilir. Burada, bu mübadele oranlarının sadece hipotetik olduğunu ve ancak para ile yapılan mübadelelerden dolayı kesin olarak hesap edilebildiğini vurgulamak gerekir. Sadece para kullanılması vasıtasıyla bu "takas oranlarını" hipotetik olarak tahmin edebiliyoruz, ve yalnızca para mukabilindeki ara mübadeleler vasıtasıyla bir mal nihayetinde diğer bir malla hipotetik bir oran üzerinden mübadele edilebilmektedir.[1] Çok sayıda yazar, paranın bir şekilde parasal fiyatların oluşumundan soyutlanabileceğine/ayrılabileceğine ve analizin, olguları, mübadelelerin gerçekte takas yoluyla meydana "gelmiş gibi" doğru olarak tarif edebileceğine inanma yanlışına düşmüştür. Para ve parasal fiyatların tüm mübadelelere nüfuz etmesiyle birlikte, bir indirekt müba-

[1] Bunun istisnaları piyasada iki mal arasında, onların hipotetik mübadele oranlarına dayalı olarak yapılması muhtemel olan direkt mübadelelerdir. Bununla birlikte, bu mübadeleler nispeten izole olmuş ve önemsizdir, ve iki malın parasal fiyatlarına bağlıdır.

dele ekonomisinde fiyatların oluşumu analizinde parayı soyutlamak/ayrı tutmak mümkün değildir.

İndirekt mübadele durumunda olduğu gibi, piyasada *her bir mal için* daima tek *bir parasal fiyat oluşma/yerleşme* eğilimi olacaktır. Görmüştük ki temel kural, her satıcının, malını ulaşılabilir en yüksek parasal fiyatla satmaya, ve her alıcının da, malı ulaşılabilir en düşük parasal fiyatla satın almaya uğraştığıdır. Alıcıların ve satıcıların davranışları muayyen bir zamanda, daima ve hızlı biçimde piyasada tek fiyat oluşturma/yerleştirme eğilimi yaratacaktır. Mesela, eğer 100 varil balığın "geçerli" piyasa fiyatı beş ons ise –yani, satıcılar ve alıcılar her 100 varil balık için beş ons karşılığında istedikleri balığı alıp satabileceklerine inanıyorlarsa- o zaman hiçbir alıcı altı ons ödemeyecek, ve hiçbir satıcı balık için dört onsu kabul etmeyecektir. Böyle bir hareket, bütün piyasa toplumu için, her homojen malın muayyen herhangi bir zamanda belirli bir parasal fiyatla alınıp satılma eğiliminde olacağı kuralını yerleştirerek, piyasada bütün mallar için geçerli olacaktır.

O zaman, her mal için bu tekdüze parasal fiyatın hangi noktada oluşma eğiliminde olacağını belirleyen güçler nelerdir? İkinci bölümde gösterildiği gibi, determinantların arz ve talep şedülleri vasıtasıyla açığa çıkan, bireysel değer ölçekleri olduğuna birazdan şahitlik edeceğiz.

Hatırlamalıyız ki, balığın atlarla direkt mübadelesinde "atın-balık fiyatının" belirlenmesi esnasında, aynı anda "balığın-at fiyatı" da belirleniyordu. Bir para ekonomisinin mübadelelerinde, "paranın mal-fiyatı" nedir ve nasıl belirlenir?

Parayla yapılan tipik mübadelelerle ilgili verilen önceki listeyi dikkate alalım. Bu mübadeleler piyasada dört farklı malın parasal fiyatlarını oluşturmuştur. Şimdi süreci tersine çevirelim ve mübadelede malların miktarlarını para miktarı ile bölelim. Bu, bize şunu verir:

$$\frac{1/5 \text{ at}}{1 \text{ ons}}; \frac{20 \text{ varil balık}}{1 \text{ ons}}; \frac{16 \text{ düzine yumurta}}{1 \text{ ons}}; \frac{X\text{'in } 1/3 \text{ saat emeği}}{1 \text{ ons}}$$

Bu çeşit bir liste, veya "dizi (array)" parayla yapılan binlerce mübadelenin her biri için kesintisiz sürüp gider. *Herhangi bir malın parasal fiyatının tersi, bize paranın o belirli mal cinsinden "mal-fiyatını" verir*. Para, kendi fiyatları söz konusu olduğunda, bir anlamda, her malın bir takas rejiminde bulunduğu konumla aynı durumda kalan tek maldır. Takasta, her malın *diğer her*

mal cinsinden sadece kendi geçerli piyasa fiyatı vardır: yumurtanın balık-fiyatı, sinemanın at-fiyatı vs. gibi. Şimdi bir para ekonomisinde, para dışında her mal, para cinsinden *tek* piyasa fiyatına sahiptir. Öte yandan, para ayrıca "paranın mal-fiyatlarını" oluşturan neredeyse sonsuz bir "mal-fiyatları" *dizisine* sahiptir. Birlikte dikkate alındığında, bütün dizi, bize "paranın genel mal fiyatını" verir. Çünkü eğer biz, tüm mal fiyatları dizisini dikkate alırsak, paranın bir onsunun, istenilen herhangi bir mallar bileşimi cinsinden satın alabileceği miktarı biliriz, yani biz, paranın "ons değerinin" (ki bu, tüketicinin kararlarında geniş biçimde yer alır) ne olacağını biliriz.

Alternatif olarak, diyebiliriz ki herhangi bir malın parasal fiyatı, onun piyasadaki "satın alma gücünün" ne olacağını gösterir. Bir adamın 200 varil balığa sahip olduğunu varsayalım. O, balığın geçerli piyasa fiyatının 100 varil başına 6 ons olduğunu, ve dolayısıyla 12 ons karşılığında 200 varil balık satabileceğini tahmin eder. Piyasada 100 varilin "satın alma gücü" 6 ons paradır. Benzer şekilde, bir atın satın alma gücü beş ons olabilir vs. *Bir mal stokunun satın alma gücü, onun piyasada "satın alabileceği" para miktarına eşittir* ve dolayısıyla doğrudan doğruya onun elde edebileceği parasal fiyat tarafından belirlenir. Aslında *herhangi bir mal miktarının bir biriminin satın alma gücü onun parasal fiyatına eşittir*. Eğer bir düzine yumurtanın (birim) piyasa parasal fiyatı 1/8 ons altın ise, o zaman düzine yumurtanın satın alma gücü de bir onsun 1/8'idir. Benzer şekilde, yukarıda bir atın satın alma gücü beş ons; *X* in bir saat emeğinin satın alma gücü ise üç onstu vs.

O zaman para hariç, her mal için, kendi biriminin satın alma gücü onun piyasada elde edebileceği parasal fiyatla aynıdır. *Parasal birimin satın alma gücü nedir*? Açıkçası, mesela bir ons altının satın alma gücü sadece, bu onsun satın alabileceği ya da satın alımına yardım edebileceği malların *tümüyle* ilişkili olarak değerlendirilebilir. *Parasal birimin satın alma gücü, bu birim cinsinden toplumdaki bütün belirli mal-fiyatları dizisinden oluşur*.[2] O, yukarı-

[2] Birçok yazar "para biriminin satın alma gücünü", bir tür "fiyat seviyesi" gibi, "kombine olmuş bütün malların bir çeşit ortalamasından müteşekkil ölçülebilir bir varlık olarak yorumlar. Büyük/önemli klasik iktisatçılar bu hatalı pozisyonu benimsemediler.

> Onlar, açık bir kayıt ve şart olmaksızın, paranın değerinden ya da fiyatların seviyesinden bahsederlerken, bir çeşit istatistiki ortalama türünü bilinçli olarak ima etmeksizin ve kendi bütün hususiyeti içinde, hem malların hem de hizmetlerin fiyatlar dizisini kastederler. (Jacob Viner,

da belirtilen türde çok büyük bir diziden (array) oluşur: ons başına 1/5 at; ons başına 20 varil balık; ons başına 16 düzine yumurta; vs.

Açıktır ki para malı ve onun satın alma gücünün belirleyicileri, ikinci bölümde geliştirilmesi/olgunlaştırılması gereken talep ve arz şedülleriyle ilgili bir problem ortaya çıkarır; takas koşullarındaki talep ve arz şedüllerinin tam bir kopyası/tekrarı mümkün değildir, çünkü paranın talep ve arz durumu müstesna bir durumdur. Paranın "fiyatını" ve onun belirleyicilerini araştırmadan önce, ilk olarak uzunca bir yol kat etmemiz ve ekonomide diğer bütün malların parasal fiyatlarının belirlenmesini incelememiz gerekir.

2. Parasal Fiyatların Belirlenmesi

Önce tipik bir malı alalım ve piyasada onun parasal fiyatının belirleyicilerini analiz edelim. (Burada okuyucu ikinci bölümde yer alan daha detaylı fiyat analizine yönlendirilmektedir). Homojen bir mal olarak A Sınıfı tereyağının, parayla mübadele edildiğini kabul edelim.

Parasal fiyatlar, bireysel değer ölçeklerine göre kararlaştırılan davranışlar tarafından belirlenir. Mesela, tipik bir alıcının değer ölçeği aşağıdaki gibi bir sıralamaya sahip olabilir:

- 7 grain altın
- (birinci pound tereyağı)
- 6 grain altın
- 5 grain altın
- (ikinci pound tereyağı)
- 4 grain altın
- 3 grain altın
- (üçüncü pound tereyağı)
- 2 grain altın

Studies in the Theory of International Trade [New York: Harper & Bros., 1937], s. 314).

Keza krş.: Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954), s. 1094.

Parantez içindeki miktarlar kişinin elinde olmayan, ancak mülkiyetine ilave etmeyi tasarladığı miktarlardır; diğerleri ise onun elinde olan miktarlardır. Bu örnekte, alıcının ilk pound tereyağı için ***maksimum parasal alış fiyatı*** altı grain altındır. Altı grain ya da daha altındaki bir piyasa fiyatında, o bu grainleri tereyağı ile mübadele edecek, yedi grain ya da üstündeki bir piyasa fiyatında ise satın alım yapmayacaktır. Onun ikinci pound tereyağı için maksimum alış fiyatı kayda değer ölçüde daha düşük olacaktır. Bu sonuç her zaman doğrudur, ve fayda kanunundan ileri gelir; kişi, kendi sahipliğine tereyağı poundları ilave ettikçe, her poundun marjinal faydası azalır. Öte yandan, o, altın grainlerinden vazgeçtikçe, geriye kalan her graininin kendine sağladığı marjinal fayda artar. Bu iki güç, satın alınan miktardaki bir artışla birlikte, ilave birimin maksimum alış fiyatını düşmeye zorlar.[3] Bu değer ölçeğinden hareketle, biz bu alıcının, piyasada her hipotetik parasal fiyat düzeyinde tüketeceği her bir mal miktarını gösteren *talep şedülünü* çıkarabiliriz. Keza biz, bu şedülü grafik biçiminde görmek istersek, onun talep eğrisini de çizebiliriz. Yukarıda dikkate alınan alıcının bireysel talep şedülü Tablo 6'da gösterildiği gibidir.

Tablo 6

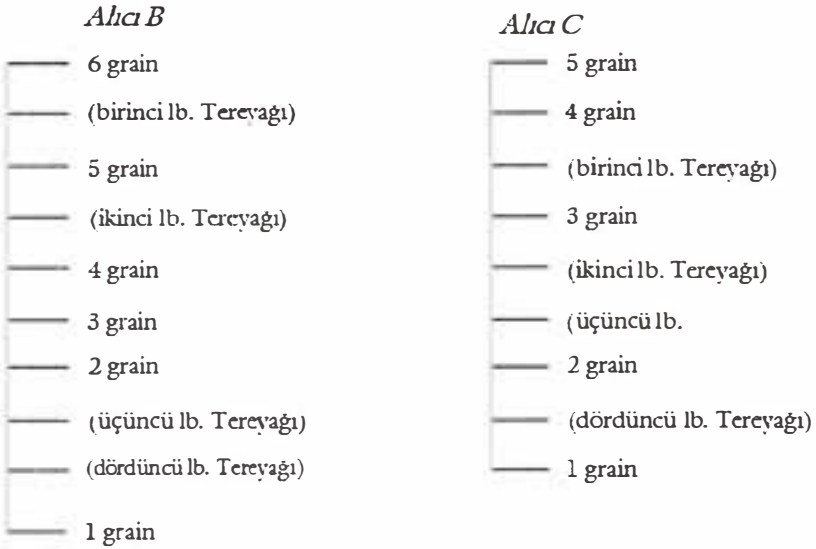
Piyasa Fiyatı Pound tereyağı başına grain altın	Talep Edilen (Satın Alınan) Miktar Pound tereyağı
8	0
7	0
6	1
5	1
4	2
3	2
2	3
1	3

[3] Metindeki çizelgeler kolaylık amacıyla basitleştirilmiş olup, tam anlamıyla doğru değildirler. Mesela insanın halihazırda bir ons tereyağı için altı grain altın ödediğini varsayalım. O, başka bir pound tereyağı almaya karar verdiği zaman, para birimlerinin *hepsi* için, kendi sıralaması yükselir, çünkü şimdi o, öncekinden daha düşük bir para stokuna sahiptir. Dolayısıyla, bizim çizelgelerimiz, para harcanırken paranın marjinal faydasındaki artışı tümüyle yansıtmamaktadır. Bununla birlikte, bu düzeltme, miktar artarken maksimum talep-fiyatının düştüğü şeklindeki sonucumuzu değiştirmekten ziyade *güçlendirir*, çünkü onun bizim gösterdiğimizden daha fazla düşeceğini görüyoruz.

Fayda kanunundan dolayı, bireysel bir talep eğrisinin, hipotetik fiyat azalırken sola-eğimli değil (yani talep edilen daha düşük bir miktar değil), ya "dikey", yahut da sağa-doğru eğimli (yani, parasal fiyat düşerken, talep edilen miktar ya aynı kalmalı ya da daha büyük olmalıdır) olması gerektiğini belirtelim.

Eğer bu, her alıcıya ait talep şedülünün zorunlu konfigürasyonu ise, birden daha fazla alıcının mevcut olmasının bu davranışı büyük ölçüde *güçlendirme* eğilimi yaratacağı açıktır. Farklı insanların değer ölçeklerinin sadece ve sadece iki muhtemel sınıflandırması vardır: ya onların tümü aynı olacak, yahut farklı olacaktır. Herkesin kişisel değer ölçeklerinin birbiriyle aynı olduğu son derece ihtimal dışı bir durumda (insanların çok farklı türlerde değerlendirmelere sahip olmasından dolayı, aşırı derecede ihtimal dışı) o zaman, mesela B, C, D vs. alıcıları aynı değer ölçeklerine ve dolayısıyla halihazırda tasvir edilen A alıcısıyla aynı bireysel talep şedüllerine sahip olacaktır. Bu takdirde, tabiî, toplam miktarlar çok daha büyük olacak olmasına rağmen, toplam piyasa-talep eğrisinin (bireysel alıcıların talep eğrilerinin toplamı) biçimi A alıcısının eğrisiyle aynı olacaktır. Muhakkak ki, alıcıların değer ölçekleri neredeyse her zaman farklı olacaktır, ki bunun anlamı muayyen bir pound tereyağı için, onların maksimum alış fiyatlarının farklılaşacağıdır. Sonuçta, piyasa fiyatları düşerken, farklı birimlerin giderek artan sayıda alıcısı piyasaya girmektedir. Bu etki, piyasa-talep eğrisinin sağa-doğru eğimli olma özelliğini büyük ölçüde güçlendirir.

Bireysel değer ölçeklerinden bir piyasa-talep şedülünün oluşturulmasına bir örnek olması için, yukarıda tarif edilen alıcıyı A alıcısı olarak kabul edelim ve piyasada, aşağıdaki değer ölçeklerine sahip, B ve C gibi diğer iki alıcının daha bulunduğunu varsayalım:



Bu değer ölçeklerinden, onların bireysel talep şedüllerini inşa edebiliriz (Tablo 7). Bireysel talep şedüllerinin sahip olduğu değişken yapıların her birinde, hipotetik fiyat azalırken, sola doğru-eğimin asla olamayacağına dikkat etmeliyiz.

Tablo 7

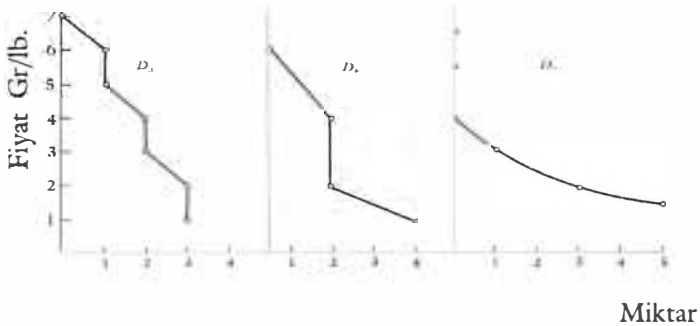
Alıcı B		Alıcı C	
Fiyat Grain/lb	Talep Edilen Miktar lbs. tereyağı	Fiyat Grain/lb	Talep Edilen Miktar lbs. tereyağı
7	0	5	0
6	0	4	0
5	1	3	1
4	2	2	3
3	2	1	4
2	2		
1	4		

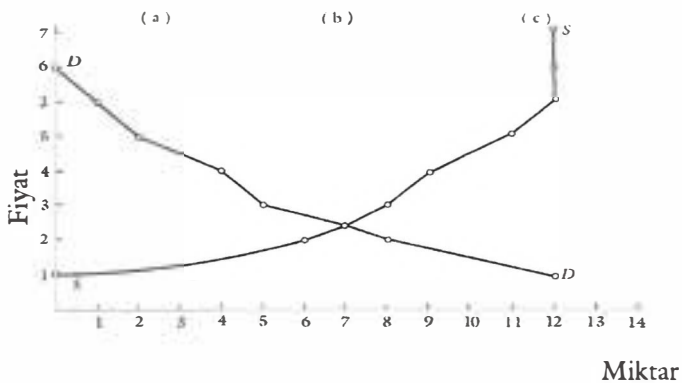
Şimdi bireysel talep şedüllerini –A, B ve C- *piyasa-talep şedülüne* katabiliriz. Piyasa-talep şedülü, malın muayyen bir parasal fiyatında, piyasadaki bütün alıcılar tarafından satın alınacak olan toplam mal miktarını verir. A, B ve C alıcılarının piyasa-talep şedülü Tablo 8'de gösterildiği gibidir.

Şekil 33, bu şedüllerin ve onların, piyasa-talep şedülünü oluşturmak için toplanmasının grafiksel bir gösterimidir.

Tablo 8

Toplam Piyasa-Talep Şedülü	
Fiyat	Talep Edilen Miktar
7	0
7	0
6	1
5	2
4	4
3	5
2	8
1	12





Piyasa Talebi=(D_A + D_B + D_C), Arz =(S_x + S_y)

Şekil 33: Piyasa Talep ve Piyasa Arz Şedüllerini Toplamanın Etkisi

Değer ölçeklerinin ardında yatan nedensel güçler farklı olmasına rağmen, piyasa arz-şedülünün oluşum ilkeleri benzerdir.[4] Her bir arz eden, mübadelede, satılacak her bir birim ile elde edilecek para miktarını kendi değer ölçeği üzerinde sıralar. Böylece, bir satıcının değer ölçeği aşağıdaki gibi olabilir:

Satıcı X

(7 grain)
(6 grain)
Altıncı lb. tereyağı
(5 grain)
Beşinci lb. tereyağı
Dördüncü lb. tereya-
(4 grain)
Üçüncü lb. tereyağı
(3 grain)
İkinci lb. tereyağı
Birinci lb. tereyağı
(2 grain)
(1 grain)

Eğer piyasa fiyatı iki grain altın olsaydı, bu satıcı hiç tereyağı satmayacaktı, çünkü onun stokundaki ilk pound bile kendi değer ölçeğinde iki grain elde etmenin üstünde sıralanır. Üç grainlik bir fiyatta, o, iki pound tereyağı satacaktır ki, bunlardan her biri kendi değer ölçeğinde üç grainin altında sıralanır. Fiyat dört grain olursa, üç pound satacaktır vs. Açıktır ki, hipotetik fiyat düşerken, bireysel arz eğrisi her zaman dikey ya da sola-eğimli olacak, yani daha düşük bir fiyat, ya daha düşük ya da aynı arza yol açacak, kesinlikle daha yüksek bir arza neden olmayacaktır. Tabiî, bu, hipotetik fiyat ***artarken***, arz eğrisinin ya dikey ya da sağa-eğimli olduğu ifadesine denktir. Yine, bunun da sebebi fayda kanunudur; satıcı kendi stokundan vazgeçtikçe, elde edilen paranın marjinal faydası düşme, buna karşılık stokun kendisine olan marjinal faydası yükselme eğiliminde olacaktır. Tabiî, eğer arz eden için stokun marjinal faydası

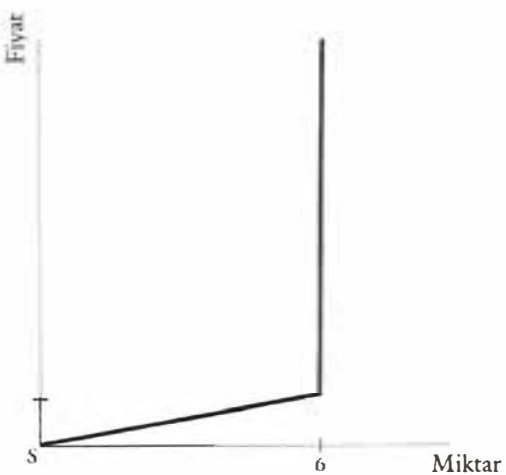
[4] Piyasa arz-şedülleri hakkında, krş.: Friedrich von Wieser, *Social Economics* (London: George Allen & Unwin, 1927), s. 179–84.

sıfırsa ve paranın kendisine olan marjinal faydası, onu elde ettikçe sadece yavaşça azalıyorsa, bu kanun piyasada gerçekleşen faaliyet aralığı içinde onun arz edilen miktarını değiştirmeyebilir, böylelikle arz eğrisi neredeyse kendi bütün aralığı boyunca dikey olabilir. Böylece, bir arz eden olarak Y aşağıdaki değer ölçeğine sahip olabilir:

Satıcı Y

(6 grain)
(5 grain)
(4 grain)
(3 grain)
(2 grain)
Altıncı lb. tereyağı
Beşinci lb. tereyağı
Dördüncü lb. tereyağı
Üçüncü lb. tereyağı
İkinci lb. tereyağı
Birinci lb. tereyağı
(1 grain)

Bu satıcı, bir grain olan minimum fiyat üzerinde, stokundaki her birimi satmaya istekli olacaktır. Onun arz eğrisi Şekil 34'teki gibi bir biçim alacaktır.



Şekil 34: Satıcı Y'nin Arz Eğrisi

Satıcı X'in durumunda, onun minimum satış fiyatı birinci ve ikinci pound tereyağı için üç grain, üçüncü pound için dört grain, dördüncü ve beşinci pound için beş grain ve altıncı pound için altı grain idi. Satıcı Y'nin ilk ve sonra gelen her pound için minimum satış fiyatı bir grain idi. Bununla birlikte, hiçbir durumda, fiyat azalırken arz eğrisi sağa-eğimli olamaz, yani daha düşük bir fiyatın daha fazla birimlerin arz edilmesine yol açması mümkün değildir.

Yine kolay izahat amacıyla, piyasada tereyağı arz edenlerin zikrettiğimiz X ve Y den oluştuğunu ve bunların değer ölçeklerinin de daha önce belirttiğimiz gibi olduğunu varsayalım. O zaman onların bireysel ve toplam piyasa-arz şedülleri Tablo 9'da gösterildiği gibi olacaktır.

Tablo 9

	Arz Edilen Miktar		
Fiyat	X	Y	Piyasa
8.....	6	6	12
7.....	6	6	12
6.....	6	6	12
5.....	5	6	11
4.....	3	6	9
3.....	2	6	8
2.....	0	6	6
1.....	0	0	0

Bu piyasa-arz eğrisi, yukarıda Şekil 33'te çizilmiştir.

Piyasa-arz ve piyasa-talep eğrilerinin *kesişiminin*, yani arz edilen miktarla talep edilen miktarın eşit olduğu yerdeki fiyatın, burada iki fiyat *arasında* bir noktada bulunduğunu fark ediyoruz. Muhakkak ki bu, birimlerin *bölünebilir* olmamasından dolayı böyledir; mesela, eğer bir birim grain bölünemez ise, arada bir fiyat teklif etmek mümkün değildir, ve *piyasa-denge fiyatı* ya 2 ya da 3 grainde olacaktır. Bu, piyasanın *tam olarak* temizleneceği bir fiyat için, yani muhtemel arz ve talep edenlerin o fiyatta tatmin olduğu bir fiyat için, mümkün olan en iyi yaklaşma olacaktır. Ancak, parasal birimin daha da bölünebildiğini, ve dolayısıyla denge fiyatın söz gelimi iki buçuk grain olduğunu varsayalım. Bu, sadece fiyatın oluşumunun izahını basitleştirmeyecektir; o aynı zamanda gerçekçi de bir varsayımdır; çünkü para malının önemli karakteristiklerinden biri, onun piyasada mübadele

edilebilecek küçük birimlere tam olarak ***bölünebilir*** olmasıdır. Bize, arz ve talep şedülleri üzerinde yer alan noktalar arasında sürekli çizgiler çizme imkânı veren şey, para biriminin bu bölünebilme özelliğidir.

Piyasadaki parasal fiyat, denge fiyatta –bu örnekte, iki buçuk graindeoluşma eğiliminde olacaktır. Daha yüksek bir fiyatta, arz olarak teklif edilen miktar talep edilen miktardan daha büyük olacak; bunun sonucunda, arzın bir kısmı satılamayacak, ve satıcılar kendi stoklarını elden çıkarmak için daha düşük fiyat teklif edeceklerdir. Piyasada sadece tek bir fiyat tutunabileceği için, ve alıcılar her zaman kendi en iyi avantajını arayacakları için, sonuç fiyatın denge noktasına doğru genel bir düşüşü olacaktır. Öte yandan, eğer fiyat iki buçuk grainin altında ise, bu fiyat düzeyinde, talepleri karşılanmamış muhtemel alıcılar vardır. Bu talep edenler fiyatı yükseltir, ve ulaşılabilir en yüksek fiyatı gözetleyen satıcılarla birlikte, piyasa fiyatı denge noktasına doğru yükselir. Böylece, insanların kendi en büyük faydalarını aramaları, parasal fiyatı belli bir denge noktasında (ki bu noktada daha fazla mübadelenin yapılması eğilimi vardır) oluşturan güçlerin harekete geçmesine yol açar. Parasal fiyat talep ve arz şedülleri değişinceye ***kadar***, malın ilave mübadeleleri için denge noktasında kalacaktır. Talep ya da arz koşullarındaki değişmeler yeni bir denge fiyat kurar ki, piyasa fiyatı tekrar ona doğru hareket etme eğilimi taşır.

Denge fiyatın ne olacağı arz ve talep şedüllerinin görüntüsüne bağlıdır, ve bu şedüllerin nedenleri aşağıda daha detaylı incelemeye tâbi tutulacaktır.

Herhangi bir malın stoku, o maldan mevcut olan toplam miktardır. Bunun bir kısmı mübadele için arz edilecek, ve geri kalanı da ***rezerv*** edilecektir. Hipotetik herhangi bir fiyatta, satın alma talebi ile arz edenlerin ***rezerv edilmiş*** talebini toplamanın, her iki grup tarafından ***toplam elde tutma talebini*** verdiği hatırlanacaktır.[5] Toplam elde tutma talebi, bugünkü mal sahibi olmayanların mübadeledeki talepleriyle bugünkü mal sahiplerinin elde tuttukları rezervasyon talebini kapsar. Fiyat arttıkça arz eğrisi her zaman dikey olduğu ya da arttığı için, satıcıların rezervasyon talebi fiyattaki bir yükselişle birlikte düşecek ya da hiç olmayacaktır. Her iki durumda da, toplam elde tutma talebi, fiyat düştükçe yükselir.

Rezervasyon talebinde bir artışın olduğu yerde, toplam elde tutma talebindeki artış, rezervasyon-talep unsurunun eklenmesi nedeniyle, olağan/her

[5] Okuyucu ikinci bölümdeki "Stok ve Toplam Elde Tutma Talebi" alt başlığına gönderilmektedir. s.137-142 (Türkçe çeviride, s. 118-123).

zamanki talep eğrisinden daha büyük -çok daha esnek bir eğri- olur.[6] Böylece, bir stokun piyasa fiyatı ne kadar yüksek olursa, piyasada o malı elde tutma ve ona sahip olma istekliliği o kadar az olacak, ve onu satma hevesi ise o kadar büyük olacaktır. Tersine, bir malın piyasadaki fiyatı ne kadar düşük olursa, o mala sahip olma istekliliği o kadar büyük, onu satma istekliliği ise o kadar düşük olur.

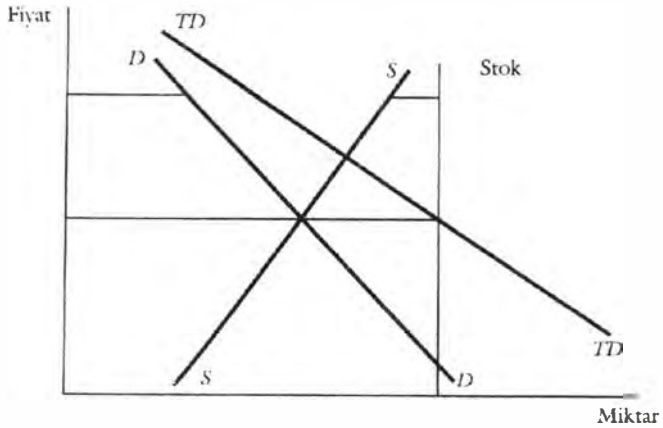
Talep ve arz şedüllerinin kesiştiği bir yer olarak, aynı denge fiyatta elde edilebilir fiziki stokla *daima* kesişmek toplam talep eğrisinin özelliğidir. Dolayısıyla mübadele edilen miktar bu eğriler tarafından gösterilmese bile, Toplam Talep ve Stok doğruları, diğeriyle aynı piyasa denge fiyatını sağlayacaktır. Bununla birlikte, mevcut bir stokun bütün birimlerine birileri tarafından sahip olunması gerektiği için, bu doğrular, herhangi bir malın piyasa fiyatının, toplam stok tutma talebini bizzat stoka eşitleyecek şekilde bir fiyat olma eğilimi göstereceğini elbette ki açığa vurur. O zaman stok, en istekli, veya en güçlü mal sahiplerinin ellerinde olacaktır. Bunlar, söz konusu stoku en çok talep etmeye istekli olan kişilerdir. Eğer fiyat biraz yükselseydi, kendi stokunu hemen satacak olan mal sahibi ***marjinal mal sahibi***dir: eğer fiyat biraz düşseydi satın alım yapacak sahip olmayan (nonowner) kişi ise ***marjinal mal sahibi olmayan***dır (marginal nonpossessor).[7]

[6] Eğer satıcılar tarafından rezervasyon-talep şedülü yoksa, o zaman toplam elde tutma talebi olağan talep şedülüyle *aynı*dır.

[7] İki eğri setinin daima aynı denge fiyatı sağlamasının delili şudur: Herhangi bir fiyatta, talep edilen miktar = D, arz edilen miktar = S, mevcut stok miktarı = K, rezerv edilmiş talep miktarı = R ve toplam elde tutma talebi = T dir. Tanımı gereği, aşağıdaki eşitlik daima doğrudur:

$$S = K - R$$
$$T = D + R$$

Şimdi, S ve D'nin kesiştiği yer olan denge fiyatta, S'nin D'ye eşit olduğu açıkça görülmektedir. Fakat eğer $S=D$ ise, o zaman $T = K - R + R$, veya $T = K$ dır.

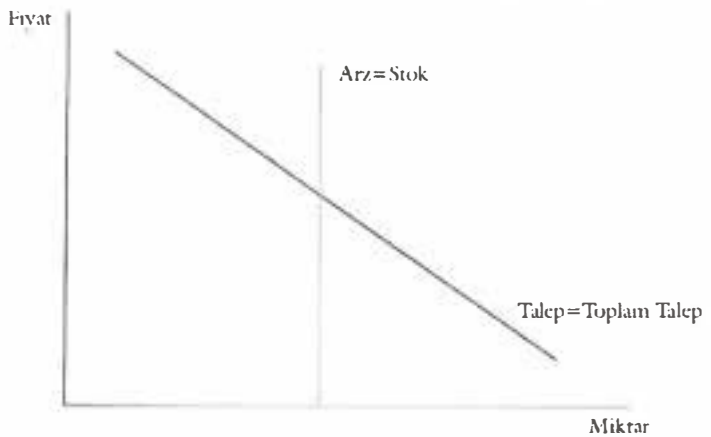


Şekil 35: Arz, Talep, Toplam Talep ve Stok Eğrileri

Şekil 35 bir malın arz, talep, toplam talep ve stok eğrilerine ait grafiktir.

Toplam talep eğrisi, talep artı rezerve edilmiş arzdan müteşekkildir; her ikisi de fiyat düştükçe sağa eğimlidir. Denge fiyat, hem *S* ve *D* eğrilerinin kesişimi hem de *TD* ve Stok için aynıdır.

Eğer rezervasyon talebi yoksa o zaman arz eğrisi dikey ve stoka eşit olacaktır. Bu takdirde grafik Şekil 36'da gösterilen biçimi alır.



Şekil 36: Rezervasyon Talebinin Olmayışının Etkisi

3. Arz ve Talep Şedüllerinin Belirlenmesi

Dolayısıyla, piyasada bir malın her parasal fiyatı bireysel alıcıların ve satıcıların arz ve talep şedülleri tarafından belirlenir ve onların davranışları piyasada, kesişme noktasında tek bir denge fiyat oluşturma eğilimindedir; bu fiyat sadece

şedüller değiştiği zaman değişir.[8] Şimdi şu soru ortaya çıkıyor: Bizzat talep ve arz şedüllerinin belirleyicileri nelerdir? Değer ölçekleri ve onun sonucunda oluşan şedüller hakkında herhangi bir sonuç çıkarılabilir mi?

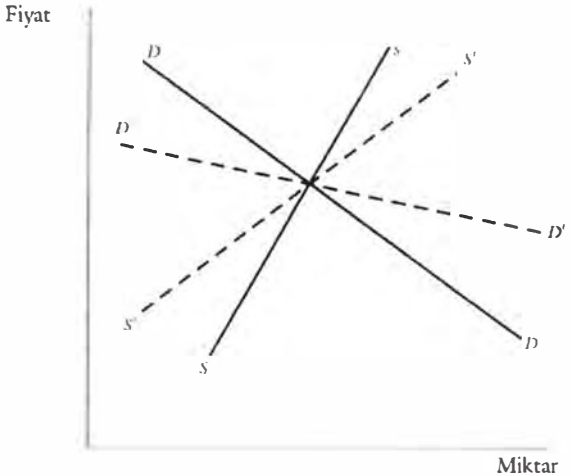
Öncelikle, ikinci bölümdeki spekülasyon analizi parasal fiyat örneğine doğrudan doğruya uygulanabilir. Burada analizi tekrar etmeye gerek yoktur.[9] Özetle, denge fiyat spekülatörler tarafından doğru tahmin edildiği müddetçe, talep ve arz şedüllerinin şu gerçeği yansıtacağını söylemek kâfidir: denge fiyatın üstünde, talep edenler parasal fiyatta daha sonra yaşanacağını tahmin ettikleri bir düşüş nedeniyle (başka koşullar altında alacakları miktara göre) daha az satın alım; denge fiyatın altında ise, parasal fiyatta bir yükseliş beklentisi nedeniyle daha fazla satın alım yapacaklardır. Benzer şekilde, satıcılar çok geçmeden düşeceğini tahmin ettikleri bir fiyatta daha fazla satacaklar; yakında yükseleceğini düşündükleri bir fiyatta ise daha az satacaklardır. Spekülasyonun genel etkisi hem arz hem de talep eğrilerini daha esnek hale getirmesidir; Şekil 37'de onlar talebi *DD* den *D'D'* ye, arzı ise *SS* den *S'S'* ye kaydırmıştır. Bu tür bir (doğru) spekülasyonla ne kadar çok kişi iştigal ederse, eğriler o kadar esnek olacak, ve dolaylı olarak denge fiyata o kadar hızlı ulaşılacaktır.

Biz aynı zamanda spekülasyonda yapılacak büyük ölçekli hataların acımasızca kendi kendini düzeltme eğiliminde olduğunu da gördük. Eğer spekülatif arz ve talep şedülleri (*D'D'- S'S'*) doğru denge fiyatı büyük ölçüde tahmin edemez ve sonuçta başka bir fiyatta kesişme olursa, o zaman kısa bir süre zarfında fiyatın gerçekten piyasayı temizlemediği belli olur. Spekülatif şedüllerin oluşturduğu denge nokta, şedüller *eksi* spekülatif unsurların oluşturduğu noktayla aynı olmadıkça, piyasa yine, fiyatı (ve satılan miktarı) gerçek denge noktasına taşıma eğiliminde olur. Çünkü eğer spekülatif şedüller yumurtanın fiyatını iki grainde oluştururlarsa, ve spekülasyonsuz şedüller söz konusu fiyatı üç grainde oluşturacak olursa, o zaman iki

[8] Tabiî, bu denge fiyat, marjinal alıcının değerlendirmeleriyle marjinal satıcının değerlendirmeleri arasında bir bölgenin bulunduğu durumlarda, tek bir fiyattan ziyade bir *bölge* (zone) olabilir. Yukarıda, ikinci bölümde tek alıcı ile tek satıcı analizine bakınız. s. 107-110 (Türkçe çeviride, s. 91-94). Genellikle çok az alıcı ile çok az satıcının olduğu bu nadir durumlarda, piyasanın, içinde herhangi bir noktada temizlendiği bir bölge vardır ve manevraya dayalı "pazarlık becerisi" için bir mahal mevcuttur. Bununla birlikte, para ekonomisinin kapsamlı piyasalarında, bir alıcı ve bir satıcı bile, kendi maksimum alış-ve minimum satış-fiyatları arasında muhtemelen belirli bir fiyata ya da çok dar bir bölgeye sahip olacaktır.

[9] Bkz. İkinci Bölüm, s. 130-37 (Türkçe çeviride, s. 113-118).

grain düzeyinde, arz edilen miktarın üzerinde bir talep edilen miktar fazlası olacak ve sonunda alıcıların yükseltme teklifi fiyatı üç graine çıkaracaktır.[10]



Şekil 37: Spekülasyonun Arz ve Talep Eğrileri Üzerindeki Etkisi

O halde, spekülasyonu bir tarafa bırakarak, alıcının talep şedüllerine geri dönelim. Varsayalım ki o, bir birim malı kendi değer ölçeğinde belli bir miktar ons altının üstünde sıralar. Onun bu ***maldan talebinin*** muhtemel ***kaynakları*** neler olabilir? Diğer bir deyimle, onun için, malın faydasının kaynakları neler olabilir? Herhangi bir satın alımlık malın bir kişi için sahip olabileceği faydanın sadece üç kaynağı vardır.[11] Bunlardan biri (*a*) aynı malın daha yüksek bir parasal fiyatla, beklenen ***daha sonraki*** satışıdır. Bu, esasen gelip geçici olan spekülatif taleptir -daha temel talep faktörlerini meydana çıkarmanın faydalı bir yolu. Bu talep daha yeni incelenmiştir. Talebin ikinci kaynağı (*b*) bir tüketim malı olarak direkt kullanım; üçüncü kaynak ise (*c*) bir üretim malı olarak direkt kullanımdır. (*b*) kaynağı sadece tüketim mallarına, (*c*) kaynağı ise sadece üretim mallarına uygulanabilir. Birincisi doğrudan doğruya tüketilir; ikincisi üretim sürecinde kullanılır ve diğer

[10] Bu ve ikinci bölümdeki analiz bazı yazarlar tarafından, spekülasyonun "kendi kendini meşrulaştırdığı"; piyasada sahte denge fiyatlar kurma eğilimi yaratarak, temel arz ve talep faktörlerinin etkilerini bozduğu eleştirisini de çürütür. Doğru olan bunun tersidir; temel faktörlerin tahmin edilmesiyle ilgili spekülatif hatalar kendi kendini düzeltmektedir, ve tahminde bulunma, doğru denge piyasa-fiyatının daha hızlı kurulması eğilimi yaratır.

[11] Bu analizi, direkt mübadele analiziyle karşılaştırın, yukarıda ikinci bölüm, s. 160-61 (Türkçe çeviride, s. 138-139).

birlikte-işleyen faktörlerle beraber, daha alt-düzey sermaye mallarına dönüştürülür ve ardından para karşılığında satılır. Böylece, üçüncü kaynak yalnızca kendi üretim mallarının alımına yatırım yapan üreticilere uygulanır; ikinci kaynak ise tüketicilerden gelir. Eğer biz, geçici spekülatif kaynağı bir tarafa bırakırsak, (*b*) bütün tüketim mallarının bireysel talep şedüllerinin kaynağı; (*c*) ise bütün üretim malları taleplerinin kaynağıdır.

Tüketim malının ya da üretim malının *satıcısı* hakkında ne demelidir; o, mübadelede neden para talep eder? Satıcı, parayı onun kendisine olan marjinal faydasından dolayı talep eder ve bu nedenle de elde edilen parayı, sattığı malları elde tutmanın üstünde sıralar. Paranın faydasının bileşenleri ve belirleyicileri daha sonraki bir alt bölümde analiz edilecektir.

Böylece, bir malın alıcısı onu ya tüketimdeki ya da üretimdeki direkt kullanım-değerinden dolayı; satıcı ise, parayı onun mübadeledeki marjinal faydasından dolayı talep eder. Ancak bu, piyasa arz ve talep eğrilerine ait unsurların tasvirini bitirmez, çünkü biz hâlâ satıcının değer ölçeğinde malın sıralamaları ile alıcının değer ölçeğinde paranın sıralamalarını izah etmiş değiliz. Bir satıcı kendi stokunu satmak yerine elde tutmaya devam ettiği zaman, bu mal için, onun *rezervasyon talebinin* kaynağı nedir? Herhangi bir noktada rezerv edilmiş bir malın miktarının, satıcının veri olan fiyatla satmayı reddettiği stok miktarı olduğunu görmüştük. Satıcı tarafından bir rezervasyon talebinin iki kaynağı vardır: (*a*) daha yüksek bir fiyatla ileride satış tahmini; bu, yukarıda analiz edilmiş olan spekülatif faktördür; ve (*b*) malın satıcı tarafından direkt kullanımı. Bu ikinci faktör, üretim mallarına sıklıkla uygulanabilir değildir, çünkü satıcı, üretim malını satış için üretmiştir ve genellikle onu, doğrudan doğruya üretimde kullanmak için direkt hazır hale getirmiş değildir. Ancak, bazı durumlarda, daha ileri üretim için bu direkt kullanım alternatifi pekâlâ mevcut olur. Mesela, bir ham petrol üreticisi bu malı satabileceği gibi, parasal fiyatın belli bir asgari düzeyin altına inmesi halinde, kendi tesisinde benzin üretmek için de kullanabilir. Burada incelemekte olduğumuz tüketim malları örneğinde, direkt kullanım özellikle eski bir ev, tablo vs. gibi satıcı tarafından daha önce doğrudan doğruya kullanılmış olan eski bir tüketim malının satışı halinde de mümkün olabilir. Bununla birlikte, para ekonomisinde uzmanlaşmanın fazlaca gelişmesiyle beraber, bu durumlar nadir hale gelir.

Eğer biz geçici bir faktör olan (*a*)'yı bir kenara bırakırsak ve (*b*)'nin de tüketim ya da üretim malları durumunda sıklıkla mevcut olmadığını idrak edersek, birçok piyasa-arz eğrisinin neredeyse dikey bir biçim alma tema-

yülünde olacağı açık hale gelir. Böyle bir durumda, üretime yatırım yapılmasından ve mal stokunun hazır hale getirilmesinden *sonra*, üretici genellikle piyasa fiyatının ne kadar düşük olabileceğine aldırış etmeden, elde edebileceği herhangi bir parasal fiyatla o malı satma isteğinde olur. Tabiî, bu, satıcının ürünün satışından çok düşük bir parasal fiyat *beklemesi* halinde, *daha fazla/ilave üretim için yatırım* yapılacağını söylemekle kesinlikle aynı şey değildir. İkinci durumda, sorun, *gelecekte* bir noktada üretilecek ve satılacak bir malın üretimine *bugün* ne kadar yatırım yapılacağını belirlemektir. Piyasa arz-eğrisi örneğinde, ki bu, günlük denge fiyatın oluşumuna yardım etmektedir, biz zaten veri stokla ve bu stokun rezervasyon talebiyle ilgileniyoruz. Öte yandan, üretim örneğinde, biz daha sonraki bir dönem için ne kadar stok üretileceğine dair yatırım kararlarıyla meşgul oluyoruz. Tartışmakta olduğumuz şey piyasa-arz eğrisidir. Burada satıcının problemi, halihazırda üretilmiş mallarla birlikte, *veri bir stokla ne yapılacağıdır*. Üretim problemi beşinci ve onu takip eden bölümlerde ele alınacaktır.

Piyasada geçerli olabilecek muhtemel diğer bir durum, eski bir alıcının piyasaya yeniden girmesi ve bir malı yeniden satmasıdır. Onun bunu yapabilmesi için malın *dayanıklı* olması gerektiği açıktır. (Mesela, bir violinçalma hizmeti dayanıksızdır, dolayısıyla o, satın alan dinleyiciler tarafından yeniden satılabilir değildir). O zaman mevcut toplam mal stoku üreticilerin yeni arzı *artı* üreticilerin rezerv edilmiş talebi *artı* eski mal sahipleri tarafından teklif edilen arz *artı* eski mal sahiplerinin rezerv edilmiş talebine (yani, eski alıcıların elde tuttukları miktar) eşit olacaktır. Eski mal sahiplerinin piyasa-arz eğrisi, fiyat yükselirken artacak ya da dikey olacak; ve eski mal sahiplerinin rezerv edilmiş-talep eğrisi, fiyat düşerken artacak ya da sabit kalacaktır. Diğer bir deyimle, onların şedülleri, üreticiler arasında kendi tam emsal şedüllerine benzer biçimde hareket ederler. Toplam piyasa-arz eğrisi üreticilerin ve eski mal sahiplerinin arz eğirlerini toplamak suretiyle kolaylıkla oluşturulacaktır. Toplam elde-tutma talep şedülü alıcıların talebi artı (varsa) üreticilerin ve eski mal sahiplerinin rezervasyon talebine eşit olacaktır.

Eğer mal, artık daha fazla üretilmesi imkânsız olan Chippendale [on sekizinci yüzyılda yaşamış bir İngiliz marangozu/ç.n.] tarzı bir sandalye ise, o zaman piyasa-arz eğrisi eski sahiplerin arz eğrileriyle *aynı*dır. Yeni bir üretim olmadığı için stoka ilaveler de yoktur.

Açıktır ki diğer şartlar sabit iken, eski stokun yeni üretime oranı ne kadar büyük olursa, yeni üreticilerin arzıyla karşılaştırıldığında eski sahiplerin arzının önemi o kadar fazla olma eğilimi taşıyacaktır. Malın daya-

nıklılığı ne kadar büyük olursa, bu eğilim eski stok için o kadar fazla önemli olacaktır.

Bir tüketim malı türü daha vardır ki, onun arz eğrisinin, emek ve kazançlarla ilgili daha sonraki bir bölümde incelenmesi gerekecektir. Bu bir doktorun, bir avukatın, bir konser kemancısının, bir hademenin hizmeti vs. gibi *kişisel hizmet*tir. Tabiî, yukarıda göstermiş olduğumuz gibi, bu hizmetler dayanıksızdır. Aslında, onlar, satıcılar tarafından üretildikleri anda doğrudan tüketilirler. Onlar, "mallar/eşyalar" gibi maddi nesneler olmadıkları için, bizzat arz edenin çabasının direkt yansımasıdırlar (emanation), ve arz eden onları kendi kararına göre anlık olarak üretir. Arz eğrisi halihazırda üretilmiş olan stokun satışına değil, kişisel çabanın -arz- üretilip üretilmeyeceği kararına bağlıdır. Bu alanda "stok" yoktur, çünkü mallar üretildikleri esnada doğrudan doğruya tüketilip yok olurlar. "Stok" kavramının sadece maddi nesnelere uygulanabilir olduğu açıktır. Bununla birlikte, kişisel hizmetlerin fiyatı, maddi mallar örneğinde olduğu gibi, arz ve talep güçlerinin kesişimi tarafından belirlenir.

Bütün mallar için, denge fiyatın kurulması mübadelelerde bir kesinti, *bir duraklama aşaması (state of rest)* tesis etme eğilimindedir. Fiyat oluştuktan sonra, stok, değer ölçeklerine bağlı olarak en güçlü sahiplerin eline geçinceye kadar satışlar devam edecektir. Bununla birlikte, yeni üretimin devam ettiği yerde, üreticilerden piyasaya gelen yeni stok akımı nedeniyle, piyasa *devam etme* eğiliminde olacaktır. Bu akım duraklama aşamasını değiştirir ve üreticilerin kendi stoklarını satmaya ve tüketicilerin de satın almaya gayret etmeleriyle birlikte, yeni mübadeleler için zemin hazırlar. Öte yandan, toplam stok sabit olduğu ve yeni üretim olmadığı zaman, duraklama aşaması muhtemelen önemli hale gelecektir. Değerlendirmelerdeki değişmeler, yani piyasada en az iki bireyin değer ölçekleri üzerinde malın ve paranın nispi konumlarındaki bir değişme, ki bu onların para karşılığında daha fazla mal mübadele etmelerine neden olacaktır, fiyatta bir değişme ya da yeni mübadeleler meydana getirecektir. Tabiî, değerlendirmelerin değişmekte olduğu yerde, ki onlar neredeyse her zaman değişen bir dünyada yer alırlar, eski stokun piyasası yine devam ediyor olacaktır.[12]

Piyasasının sürekli değil de kesintili olabildiği nadir mal tipine bir örnek Chippendale tarzı sandalyedir ki, burada stok çok sınırlı olup, parasal fiyat nispeten yüksektir. Bu stok, her zaman en hevesli mal sahiplerinin eline

[12] Bkz., yukarıda ikinci bölüm. s. 142–44 (Türkçe çeviride, s. 123-24).

gider ve alış veriş nadir olabilir. Ne zaman ki, koleksiyonculardan biri kendi Chippendale'ına belli bir para miktarının altında değer verir ve diğer bir koleksiyoncu da elindeki meblağa bu mobilyanın elde edilmesinin altında bir değer atfeder, o zaman muhtemelen bir mübadele vuku bulacaktır. Bununla birlikte, çoğu mallar, hatta yeniden üretilebilir olmayanlar bile, piyasada çok sayıda iştirakçinin olması ve değerlendirmelerdeki sürekli değişmeler nedeniyle canlı ve sürekli bir piyasaya sahip olurlar.

Özetle, daha önce analiz edilen spekülatif faktörler bir kenara bırakılırsa, alıcılar kendi *direkt kullanım amaçlı mal taleplerinden* dolayı, çeşitli fiyat aralıklarında (range) tüketim malları satın almaya karar verirler. Onlar kendi *rezervasyon para taleplerinden* dolayı satın alımdan uzak durmaya karar verirler ki bu, onların belirli bir mala harcama yapmaktan çok onu elde tutmayı tercih etmesini ifade eder. Satıcılar, kendi *para taleplerinden dolayı*, bütün durumlarda malları arz ederler, ve onların, kendileri için bir stok sakladığı durumlar (fiyat artışlarına dayalı spekülasyondan başka) direkt kullanım amacıyla mal talep etmeleri nedeniyle olur. Böylece, bir tüketim malının ve bütün tüketim mallarının arz ve talep şedüllerini belirleyen genel faktörler, *piyasadaki bütün bireyler* tarafından, kendi değer ölçekleri üzerinde ya rezervasyon ya da mübadele amaçlı para talepleri ile direkt kullanım için mal taleplerini denkleştirir. Aşağıda yatırım-üretim kararlarını daha detaylı tartışacak olmamıza rağmen, yatırım yapma kararlarının *gelecekte* bir beklenen parasal getiri talebinden kaynaklandığı açıktır. Yukarıda görmüş olduğumuz gibi, bir yatırım yap*mama* kararı, bir para stokunu *bugün* kullanmaya dönük rekabetçi bir talebin varlığından gelir.

4. Mübadelenin Kazançları

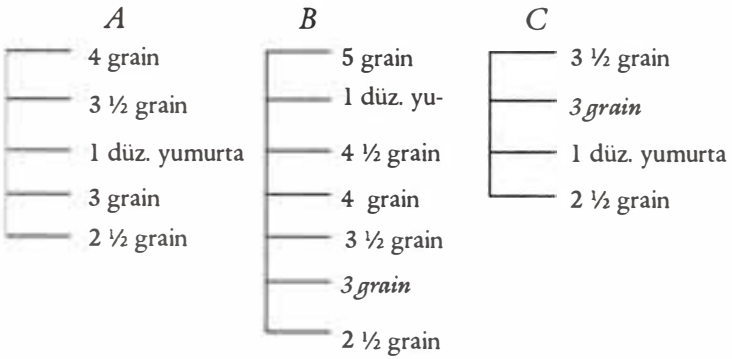
İkinci bölümde ele alınan örnekte olduğu gibi, denge fiyatta satışa dahil olan satıcılar, değer ölçeklerinin kendilerini en güçlü, en hevesli satıcılar yaptığı kişilerdir. Benzer şekilde, denge fiyatta mal iştira edecek alıcılar de en güçlü, veya en hevesli alıcılar olacaktır. Bir pound tereyağı için iki buçuk grain altınlık bir fiyatta, satıcılar kendileri için iki buçuk grain altının bir pound tereyağından daha değerli olduğu kişiler; alıcılar ise kendileri için bunun tersi değerlendirmenin geçerli olduğu kimseler olacaktır. Sahip oldukları değer ölçekleri tarafından alımın ya da satımın dışında bırakılan kimseler ise "daha az güçlü", veya "daha az hevesli" alıcı ve satıcılardır ki, onlar "marjinal altı" olarak nitelendirilebilirler. "Marjinal alıcı" ve "marjinal satıcı", şedülleri, kendilerine piyasada güç bela kalma imkânı veren kişilerdir. Marjinal satıcı minimum satış fiyatı tam iki buçuk olan kişidir; biraz

daha düşük bir satış fiyatı onu, piyasanın dışında bırakacaktır. Marjinal alıcı ise maksimum alış fiyatı tam iki buçuk olan kişidir; biraz daha yüksek bir satış fiyatı onu piyasanın dışına itecektir. Fiyat tekdüzeliliği kanunu altında, bütün mübadeleler (bir kere tesis edildiği anda) denge fiyatla, yani arz ve talep şedülleri ve onların marjinal/kenar (margin) noktayı belirleyen kesişmeleriyle birlikte, marjinal alıcı ile marjinal satıcının değerlendirmeleri arasında yapılır. Açıktır ki bütün alıcıların mübadeleden yarar sağlayacak olması (ya da yarar sağlayacağına karar vermesi) insan davranışının doğasından gelir. Mal almaktan imtina eden kimseler mübadeleden kayba uğrayacaklarına karar vermişlerdir. Bu önermeler bütün mallar için doğrudur.

Bazı yazarlar tarafından en güçlü alıcıların ve satıcıların mübadele yoluyla kazanmış oldukları "ruhsal fazla"ya aşırı önem atfedilmiş ve bu "fazlaların" ölçülmesi ya da karşılaştırılması amacıyla teşebbüsler yapılmıştır. Bir miktarı dört grain karşılığında satın almış olacak bir alıcı, açıkçası aynı miktarı iki buçuk grain karşılığında alabildiği için sübjektif bir yarar elde edecektir. Aynı şey, bu miktarı iki grain karşılığında satmayı isteyebilecek satıcı için de geçerlidir. Bununla birlikte, "marjinal üstünün" ruhsal fazlasını marjinal alıcının ya da satıcının fazlasıyla karşılaştırmak, veya ölçmek mümkün değildir. Çünkü marjinal alıcının ya da satıcının da ruhsal bir fazla elde ettiği hatırlanmalıdır: o, mübadeleden kazanç elde eder, yahut bu işlemi gerçekleştirmez. Her bireyin değer ölçekleri *tamamen ordinal*dir ve sıralamalar arasındaki mesafeyi ölçmenin hiçbir yolu yoktur; gerçekten de bu tür bir mesafeyle alakalı herhangi bir düşünce yanıltıcı bir şeydir. Netice olarak, kişiler arası karşılaştırmalar ve ölçümler yapmanın bir yolu olmadığı gibi, bir kişinin diğerinden sübjektif olarak daha fazla yarar sağladığını söylemenin de bir temeli yoktur.[13]

Faydayı ya da yararı ölçmenin imkânsızlığını aşağıdaki biçimde vuzuha kavuşturabiliriz. Varsayalım ki yumurtanın denge piyasa fiyatı düzine başına üç grain olarak oluşmuştur. Seçilmiş bazı alıcılarla muhtemel alıcıların değer ölçekleri aşağıdaki gibidir:

[13] Bazı durumlarda, tarihçiler olarak, kesin olmayan yargı kullanmak suretiyle, bu tür karşılaştırmalar yapabiliriz. Ancak, praxeologist (genel insan davranış bilimcisi) ya da iktisatçı olarak bu tarz şeyler yapmamız mümkün değildir.



Parasal fiyatlar buçuk grainlik birimlere bölünür; basitleştirme yapmak için her alıcının *bir birimin* (bir düzine yumurta) satın alımıyla ilgilendiği varsayılmaktadır. Açıkçası, C marjinal-altı bir alıcıdır; onun değer ölçeğinde üç grain bir düzine yumurtadan daha yüksek olduğu için, kendisi kıl payı alım dışında kalmıştır. Bununla birlikte, A ve B alım yapacaktır. Şimdi A bir marjinal alıcıdır; o, zar zor alım yapabilmektedir. Üç buçuk grainlik bir fiyatta, o kendi değer ölçeğindeki sıralamalar nedeniyle, piyasa dışında kalacaktır. Öte yandan, B marjinal-üstü bir alıcıdır: o, fiyat dört buçuk graine yükselseydi bile bir düzine yumurtayı satın alacaktı. Fakat B'nin, yapmış olduğu alımdan *A'ya nispetle daha fazla* yarar elde ettiğini söyleyebilir miyiz? *Hayır, söyleyemeyiz*. Yukarıda açıklanmış olduğu gibi, her değer ölçeği tamamen ordinaldir, bir sıralama meselesidir. B yumurtayı dört buçuk graine, ve A üç buçuk graini yumurtaya tercih etse bile, hâlâ iki fazlayı (surplus) karşılaştırmak için bir standarda sahip olmuş olmayız. Bütün söyleyebileceğimiz, üç grainlik fiyatın *üstünde*, A, fazlası (surplus) olmayan marjinal-altı haline gelirken, B'nin mübadeleden ruhsal bir fazla elde ettiğidir. Fakat, bir an için biz, sıralamalar arasındaki "mesafe" kavramının anlamlı olduğunu varsaysak bile, A'nın üç grain üzerinden fazlasının, kendisine, B'nin üç grainden edindiği fazlasından, ikincisi dört buçuk grainden gelen bir fazla bile olsa, çok daha yüksek bir sübjektif fayda sağlaması mümkündür. Kişiler arası fayda karşılaştırmaları söz konusu olamaz ve para ve malların farklı değer ölçekleri üzerindeki nispi sıralamaları bu tür karşılaştırmalar için kullanılamaz.

Mübadeleden sağlanan ruhsal kazançları boş yere ölçmeye teşebbüs eden yazarlar "tüketici fazlaları" üzerine yoğunlaşmışlardır. Çok yeni teşebbüsler, kendi ölçümlerini, bir insanın, bir maldan vazgeçme ihtimaliyle yüz yüze gelmesi halinde o mal için ödemeye razı olacağı fiyat üzerine dayandırmaya çabalarlar. Bu metotlar tamamen aldatıcıdır. Şayet fiyat 52

grain kadar yüksek olmuş olsaydı, B elbiseyi satın almazken, A'nın bir elbiseyi 50 grain altınlık bir piyasa fiyatının yanı sıra, 80 grainlik bir piyasa fiyatıyla da satın almış olacak olması, görmüş olduğumuz gibi, bize ne ruhsal fazlalarla ilgili herhangi bir ölçüm imkânı verir, ne de A'nın kazancının herhangi bir şekilde B'ninkinden "daha büyük" olduğunu söylememizi mümkün kılar. Marjinal ve marjinalin-üstünde alıcıları belirleme imkânımız olsaydı bile, biz hiçbir zaman birinin kazancının diğerininkinden daha büyük olmasının, tüketici ya da diğer ruhsal fazlaları ölçmeye yönelik bütün teşebbüsleri reddetmenin nihai bir gerekçesi olduğunu öne süremezdik.

Böyle bir prosedürde diğer bazı temel metodolojik hatalar vardır. Öncelikle, burada bireysel değer ölçekleri somut davranıştan ayrılmaktadır. Fakat, iktisat aktörün dahili psikolojik işleyişleriyle değil, gerçek davranışın evrensel yönleriyle ilgilenir. Spesifik bir değer ölçeğinin varlığını *gerçek davranış* temeli üzerinde çıkarabiliriz; bir değer ölçeğinin gerçek davranış içinde açığa çıkmayan bu yönü hakkında bilgimiz yoktur. Bir malın tüm stokundan mahrum kalma tehdidiyle karşı karşıya gelinmesi halinde bir kişinin ne kadar ödemede bulunacağı sorusu, doğrusu insan davranışıyla ilgisi olmayan akademik bir meseledir. Diğer bütün bu tarz tertipler/yorumlar gibi, onun da iktisatta yeri yoktur. Ayrıca, bu belirli düşünce bir malın tüm arzını, bireysel davranışla ilgiliymiş gibi ele alan klasik iktisadi aldanışa bir dönüştür. Sadece *marjinal* birimlerin davranışla ilgili olduğunun ve bir birimin marjinal faydası ile bir bütün olarak arzın faydası arasında kesinlikle belli bir ilişki olmadığının anlaşılması gerekir.

Bir arzın toplam faydasının bu arzın büyüklüğüyle birlikte arttığı doğrudur. Bu, bir malın salt doğasından anlaşılabilir. Bir ferdin değer ölçeğinde bir malın on birimi o malın dört biriminden daha yüksek sıralanacaktır. Fakat bu sıralama, arz 4, 9, 10, veya başka herhangi bir miktarda olduğu zaman, *her birimin* fayda sıralamasıyla tamamen alakasızdır. Birimin büyüklüğü ne olursa olsun, bu doğrudur. Biz sadece alelade bir ordinal ilişkiyi, yani beş birimin bir birimden daha yüksek bir faydaya sahip olacağını ve birinci birimin ikinci, üçüncü vs. birimlerin her birinden daha yüksek bir faydası olacağını onaylayabiliriz. Fakat tekil faydayı "paket" faydayla sıralamanın kesin bir yolu yoktur.[14] Gerçekten de, toplam fayda, sadece

[14] Bu konular hakkında daha fazla bilgi için, *bkz.,* Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics," s. 224–43. *Keza bkz.,* Mises, *Theory of Money and Credit*, s. 38–47.

arzın tümüyle ilgili fiili kararlar alınması gerektiği zaman, hipotetik bir kavram olarak olmaktan ziyade gerçek ve konuyla ilgili bir kavram olarak anlamlı hale gelir. Bu takdirde, o hâlâ *marjinal* faydadır, fakat bu kez bütün arz konumundaki birimin ya da marjinalin büyüklüğüyle ilgilidir.

Eğer biz, mantıksal açıdan yapabileceğimiz bir şey olarak, *bütün* tüketim mallarını hep birlikte dikkate alsaydık ve bir yolunu bulup, mübadele için üretimin mutlaka mevcut olmasından ileri gelen kesin "tüketici fazlasını" ölçmeye teşebbüs etseydik, tüketici fazlasını ölçme girişimlerinin saçmalığı daha açık hale gelirdi. Bu, hiçbir zaman teşebbüs edilen bir şey olmamıştır.[15]

5. Paranın Marjinal Faydası

A. Tüketici

Henüz çok önemli bir problemi açıklamış değiliz: paranın, çeşitli bireysel değer ölçekleri üzerindeki sıralaması. Bu ölçekler üzerinde malların birimleri sıralamasının, birimlerin marjinal faydalarının nispi sıralamasıyla belirlendiğini biliyoruz. Takas durumunda, nispi sıralamaların, insanların çeşitli malların direkt kullanımlarının marjinal önemiyle ilgili olarak yaptıkları değerlendirmelerin bir sonucu olduğu açıktı. Bununla birlikte, parasal bir ekonomide, para malının direkt kullanım-değeri onun mübadele-değerinin gölgesinde kalır.

Birinci bölümün marjinal fayda kanunuyla ilgili olan beşinci alt bölümünde, bir malın bir biriminin marjinal faydasının şu şekilde belirlendiğini görmüştük: (1) eğer bu birim, aktörün elindeyse, onun marjinal faydası, kişinin bu birimin kaybıyla *vazgeçmek* zorunda kalacağı en az önemli amaca, veya kullanıma vermiş olduğu sıralanmış değere eşittir; veya (2) eğer bu birim henüz onun elinde değilse, o birimi *ilave etmenin* marjinal faydası bu birimin hizmet edebildiği en önemli amacın değerine eşittir. Bu temel üzerine, insan, kendi *en az* önemli kullanımlarından ilk önce vazgeçerken,

[15] İlginçtir ki, tüketici fazlasını ölçmeye teşebbüs edenler, tüketici bütçesinde "önemli" bir yeri olan herhangi bir malın ya da *bütün* malların hesaba katılmasını açıkça yok sayarlar. Böyle bir istikamet elverişli, ancak mantıksızdır ve analizdeki önemli zorlukları örtmektedir. Bununla birlikte, o iktisatta Marshall'cı gelenek için tipik bir yaklaşımdır. Günümüzün önde gelen bir Marshall'cısının açık bir beyanatı için *bkz.*, D. H. Robertson, *Utility and All That* (London: George Allen & Unwin, 1952), s. 16.

bir malın çeşitli birimlerinden müteşekkil stokunu önce kendi en önemli kullanımlarına, ardından daha az önemli kullanımlarına tahsis eder. Şimdi üçüncü bölümde her insanın kendi para stokunu çeşitli kullanımlar arasında nasıl dağıttığını gördük. Para malının sayısız farklı kullanımları vardır, ve kullanımların sayısı para ekonomisi, iş bölümü ve sermaye yapısı daha fazla geliştikçe ve ilerledikçe katlanır. Çok sayıda tüketim malıyla, sayısız yatırım projeleriyle, gelecekte beklenen verim artışına karşı bugünkü tüketimle ve nakit dengesine ilaveyle ilgili kararların hepsinin alınması zorunludur. Her bireyin para malının her bir birimini önce onun en önemli kullanımına, sonra ikinci en önemli kullanımına vs. tahsis ettiğini ve böylelikle, paranın her muhtemel kullanımdaki ve harcama hattındaki dağılımının belirlendiğini söylüyoruz. Diğer herhangi bir malla ilgili olduğu gibi, burada da en az önemli kullanımdan ilk olarak vazgeçilir.

Burada biz, paranın marjinal faydası analizinin bütün yönlerini, özellikle de daha sonra ele alınması gerekli olan nakit dengesi kararını araştırmakla ilgilenmiyoruz. Burada biz paranın marjinal faydasıyla, tüketim kararlarıyla olan bağlantısı çerçevesinde ilgileniyoruz. Her insan bir tüketicidir, ve dolayısıyla bu analiz, parasal mübadele ağında yer alan herkese uygulanır.

Tüketici, farklı harcama hatları arasında dağıttığı birbirini izleyen her bir birimi, onun hizmet edebildiği en yüksek değerli kullanıma tahsis etmek ister. Onun *ruhsal geliri* marjinal faydadır -hizmet edilecek en önemli kullanımın değeri. Onun *ruhsal maliyeti* vazgeçilmesi gereken sonraki en önemli kullanımdır -en önemli amaca ulaşmak için fedakârlık edilmesi gereken kullanım. Bu bakımdan, *vazgeçilen* en yüksek sıralı fayda her hangi bir davranışın *maliyeti* olarak tanımlanır.

Bir kişinin bir mübadele davranışından sağladığı ya da sağlamayı umduğu fayda, satın alınan malı ilave etmenin, yani kazanılacak birimler için en önemli kullanımın marjinal faydasıdır. Onun vazgeçtiği fayda ise mübadelede terk ettiği malın birimlerinden sağlamış olabileceği en yüksek faydadır. O bir malı satın alan bir tüketici olduğu zaman, bu ilaveden marjinal faydası, onun bu malın birimleriyle gerçekleştirebildiği en yüksek değerli kullanımdır; bu, onun mübadeleden beklediği ruhsal gelirdir. Öte yandan, onun vazgeçtiği şey, "sattığı" ya da terk ettiği para birimlerinin kullanımıdır. O halde, onun *maliyeti* parayı yatırabileceği en önemli kullanımın değeridir.[16] Her insan, davranışta, kendi ruhsal maliyetinden daha büyük bir

[16] Bkz., yukarıda, ikinci bölüm, s. 161 (Türkçe çeviride, s. 139).

ruhsal gelire ulaşmaya ve böylelikle ruhsal bir kâr elde etmeye çalışır; bu, tüketici satın alımları için de doğrudur. Onun seçiminin hatalı olduğu ortaya çıktığı zaman, yanlış açığa çıkmış olur ve birey, eğer sarfınazar edilen diğer davranış istikametinde gitmiş olsaydı daha iyi bir şey yapmış olacağı gerçeğini fark eder.

Şimdi, tüketici bir maldan yaptığı satın alımlara yenisini ekledikçe, ilave edilen malın kendisine olan marjinal faydasının, marjinal fayda kanununa bağlı olarak *azalması* gerekir. Öte yandan, o, satışta bir malın birimlerinden vazgeçerken, bu malın kendisine olan marjinal faydası yine aynı kanuna bağlı olarak daha büyük hale gelir. Tüketici, eninde sonunda, mal alımını kesmelidir, çünkü vazgeçilen malın marjinal faydası satın alınan malın marjinal faydasından daha büyük hale gelir. Açıkçası, bu, direkt mallar için doğrudur, fakat para için durum nedir?

Paranın sadece faydalı bir mal olmadığı, aynı zamanda bir para ekonomisinde en faydalı mallardan biri olduğu açıktır. Para, pratik olarak her mübadelede bir (değişim) aracı olarak kullanılır. Bir insan için en önemli faaliyetlerden birinin, kendi parasal stokunu ihtiyaç duyulan çeşitli kullanımlara tahsis etmek olduğunu görmüştük. Dolayısıyla *paranın da diğer herhangi bir mal gibi marjinal fayda kanununa riayet ettiği* açıktır. Para, homojen birimlere bölünebilen bir maldır. Gerçekten de, malın para olarak seçilmesinin nedenlerinden biri onun nispeten küçük homojen birimlere kolay bölünebilir olmasıdır. Paranın birinci birimi bir birey için onun en önemli ve değerli kullanımına; ikinci birimi ise ikinci en değerli kullanımına vs. tahsis edilecektir. Paranın vazgeçilmesi gereken herhangi bir birimi ise daha önce hizmet edilen ya da hizmet edilmiş olunabilecek en az yüksek değerli kullanımdan fedakârlık etmeyi gerektirecektir. Bu bakımdan, diğer herhangi bir mal için olduğu gibi, para için de *onun stoku artarken marjinal faydasının azaldığı; ve onun stoku azalırken kişiye olan marjinal faydasının arttığı* doğrudur.[17] Onun ilavesinin marjinal faydası parasal birimin ulaşabildiği en yüksek değerli amacın sıralamasına eşittir; ve eğer bu birimden vazgeçilseydi, onun marjinal faydası kıymet olarak *feragat edilmiş olması gerekecek* en yüksek değerli amaca eşittir.

Paranın hizmet edebildiği çeşitli amaçlar nelerdir? Onlar; (*a*) para malının para dışı kullanımları (mesela altının ziynet amacıyla kullanımı); (*b*)

[17] Bu noktanın daha ayrıntılı bir tartışması için, aşağıda Ek A'ya bakınız: "Paranın Azalan Marjinal Faydası".

çok farklı türde tüketim mallarına yapılan harcamalar; (*c*) çeşitli alternatif üretim faktörleri bileşimlerine yapılan yatırım; ve (*d*) nakit dengesine ilavelerdir. Bu geniş kullanım kategorilerinden her biri çok sayıda mal tipini ve mal miktarlarını kapsar; ve belirli her alternatif, bireyin değer ölçeği üzerinde sıralanır. Açıktır ki tüketim mallarının kullanımları bireylerin ihtiyaçları için direkt tatmin sağlar ve böylece doğrudan doğruya onun değer ölçeği üzerinde sıralanır. Yine açıktır ki para, para dışı amaçlar için kullanıldığı zaman, bir mübadele aracı yerine bizzat bir tüketim malı haline gelir. Aşağıda daha detaylı tartışılacağı gibi, yatırım, bugün sermaye mallarına yatırım yapma yoluyla daha büyük bir gelecek tüketim seviyesini amaçlar.

Bir nakit dengesi tutmanın ya da ona ilavede bulunmanın faydalılığı nedir? Bu soru daha sonraki bölümlerde açıklanacaktır, fakat burada nakit dengesi tutma arzusunun, ister sermaye isterse tüketim malları olsun, satın alımların yapıldığı doğru zamanla ilgili temel ***belirsizlik***ten kaynaklandığını söyleyebiliriz. Keza bireyin, kendi müstakbel değer ölçeğiyle ilgili temel bir ***belirsizliğin*** bulunması ve meydana gelebilecek herhangi bir değişikliği karşılamak için elinde nakit tutma arzusu da önemlidir. Gerçekten de, belirsizlik, bütün insan davranışlarının temel bir özelliğidir, ve fiyatların ve değer ölçeklerinin değişmesiyle ilgili belirsizlik bu temel belirsizliğin veçheleridir. Mesela, eğer bir birey, yakın gelecekte para biriminin satın alma gücünde yükseliş olacağını tahmin ederse, alımlarını o güne doğru erteleme ve şimdi kendi nakit dengesine ilavede bulunma eğiliminde olacaktır. Öte yandan, eğer o, alım gücünde bir düşme bekliyorsa, bugün daha fazla satın alım yapma ve kendi nakit dengesinden çekme eğiliminde olacaktır. Genel belirsizliğe bir örnek, "bir kara gün durumunda" ya da aynı istikamette beklenmedik bir fon harcaması gerektirecek acil bir durum halinde, elde belli bir nakit meblağ bulundurmaya yönelik tipik bireysel arzudur. Kişinin böyle bir durumda "kendini daha güvende hissetmesi", paranın tek değerinin sadece mübadelede kullanıldığı zaman olmadığını gösterir; para, sahip olduğu tam pazarlanabilirlik nedeniyle, sırf bir bireyin elinde ***bulunması*** halinde de o kişi için bir hizmet icra eder.

Bir kişinin nakit dengesinde bulunan paranın bir hizmet icra etmesi bazı yazarların "dolaşımdaki" para ile "yastık altındaki" para arasında yaptıkları ayrımdaki yanılgıyı açığa çıkarır. Öncelikle, paranın tümü, *daima* birilerinin nakit dengesindedir. Onun, bir ölçüde gizemli bir "dolanım" içinde "hareket etmesi" asla söz konusu değildir. O, A'nın nakit dengesindedir, ve daha sonra A B'den yumurta satın aldığı zaman, B'nin nakit dengesine

aktarılmış olur. İkinci olarak, muayyen bir para biriminin bir kişinin nakit dengesinde bulunduğu zamanın boyutu ne olursa olsun, para kişi için bir hizmet sağlamakta ve dolayısıyla hiçbir zaman "yastık altı" olmamaktadır.

Herhangi bir tüketim mübadelesi davranışının içerdiği marjinal fayda ve maliyet nedir? Bir tüketici bir düzine yumurtaya beş grain altın harcadığı zaman, bu, onun beş grain altın için en değerli kullanım olarak bir düzine yumurta almayı umduğu anlamına gelir. Bu, onun beş grainin ilavesinden gelen marjinal faydasıdır. Bu fayda, onun mübadeleden beklenen ruhsal geliridir. O zaman, mübadelenin, yani vazgeçilen sonraki en iyi alternatifin "fırsat maliyeti", ya da daha basit olarak, "maliyeti" nedir? Bu, onun beş grain altınla yapmış olabileceği en değerli kullanımdır. Bu, aşağıdaki alternatiflerden herhangi biri olabilir ki bu, kişinin değer ölçeğinde hangisi en yüksek sırada ise o olacaktır: (*a*) başka bir tüketim malına harcama yapmak; (*b*) para malını direkt tüketim amacıyla kullanmak; (*c*) müstakbel parasal geliri ve tüketimi artırmak amacıyla bir yatırım hattındaki üretim faktörlerine harcama yapmak; (*d*) kendi nakit dengesine ilavede bulunmak. Belirtmek gerekir ki bu maliyet, ölçek/büyüklük ne olursa olsun, marjinal birime göre bir kararı yansıttığı için, bu aynı zamanda bu kararın "marjinal maliyet"idir. Bu maliyet sübjektiftir ve bireyin değer ölçeği üzerinde sıralanır.

Belirli bir tüketim malına para harcamaya yönelik bir kararın vazgeçilen maliyetinin, veya faydasının doğası, maliyetin başka bir tüketim davranışından elde edilmiş olabilecek değer olması halinde açıktır. Maliyet, vazgeçilen yatırım olduğu zaman, o takdirde vazgeçilen şey, bireyin zaman tercihi oranı (bu, aşağıda daha detaylı açıklanacaktır) açısından ifade edilen, tüketimde beklenen müstakbel artışlardır. Ne olursa olsun, bir birey, yumurta gibi belirli bir mal satın aldığı zaman, satın almayı ne kadar çok sürdürürse, birbirini takip eden her ilave birimin kendisine olan marjinal faydası o kadar az olacaktır. Tabiî, bu, marjinal fayda kanunu uyarınca böyledir. Öte yandan, kişi yumurtaya ne kadar çok para harcarsa, her seferinde, vazgeçilen sonraki en iyi malın –mesela tereyağı- marjinal faydası o kadar fazla olacaktır. Böylece, o, yumurtaya ne kadar çok harcama yaparsa, yumurtadan elde edeceği marjinal fayda o kadar az olacak, ve yumurta satın almanın marjinal maliyeti, yani vazgeçmek zorunda olduğu değer o kadar fazla olacaktır. Eninde sonunda, ikincisi birinciden daha büyük hale gelir. Bu gerçekleştiği zaman ve yumurta satın almanın marjinal maliyeti mal ilave etmenin marjinal faydasından daha büyük hale geldiği zaman, tüketici alımını tereyağına kaydırır, ve aynı süreç devam eder. Herhangi bir para

stokuyla birlikte, kişinin tüketim harcamaları önce gelir ve her mala yapılan harcamalar aynı kanunu takip eder. Bazı durumlarda, bir tüketim malına yönelik tüketimin marjinal maliyeti aynı alana yapılan bir yatırım haline gelir ve insan, üretim faktörlerine bir miktar para yatırabilir. Bu yatırım, vazgeçilen tüketim ya da nakit dengesi açısından, böyle bir yatırımın marjinal maliyetinin, beklenen verimin bugünkü değerinden daha büyük olmasına kadar devam eder. Bazen de, en yüksek değerli kullanım kişinin nakit dengesine yaptığı ilave olur, ve bu, bu tür kullanımdan elde edilen marjinal fayda diğer bir hattaki marjinal maliyetten daha az oluncaya kadar devam eder. Bu şekilde bir insanın parasal stoku bütünüyle en yüksek değerli kullanımlar arasında dağıtılmış olur.

Ve bu şekilde, bireysel talep şedülleri her tüketim malı için oluşturulur, ve piyasa-talep şedülleri piyasadaki bireysel talep şedüllerinin toplanmasıyla belirlenir. Bütün tüketim mallarının stokları veri iken (bu *veri olma durumu* takip eden bölümlerde analiz edilecektir), onların piyasa fiyatları bu suretle belirlenir.

Burada paranın, farklı bireylerin faydalarını ölçme ve karşılaştırılabilir hale getirme fonksiyonu gördüğü düşünülebilir, ve bir çok yazar da böyle bir varsayımda bulunmuştur. Ancak, bu tarz bir şeyin icra edilmesi kesinlikle mümkün değildir. Paranın marjinal faydası, aynen diğer bir malın marjinal faydasında olduğu gibi, kişiden kişiye değişiklik gösterir. Bir ons paranın piyasada çeşitli mallar satın alabilmesi ve bu tür fırsatların herkese açık olabilmesi, bize değişik insanların bu farklı mal bileşimlerini sıralayacağı biçimler hakkında hiçbir bilgi vermez. *Değerler ya da sıralamalar alanında ölçme yapma ya da karşılaştırılabilirlik söz konusu değildir.* Para, her mal için parasal fiyatlar oluşturmak suretiyle, sadece *fiyatların* karşılaştırılabilmesine imkân verir.

Daha detaylı bir analize gereksinim duymadan, her birey tarafından değer ölçekleri üzerinde yapılan karşılaştırma ve sıralama sürecinin, tüketim malların fiyatlarını oluşturduğu ve belirlediği sanılabilir. Ancak, sorun hemen hemen bu kadar basit değildir. Burayla bağlantılı zorlukların göz ardı edilmesi ya da onlardan bir bahaneyle kaçınılması yıllardan beri iktisada zarar vermiştir. Bir takas sistemi altında, analitik bir zorluk olmayacaktır. Bütün muhtemel tüketim malları her birey tarafından karşılaştırılacak ve sıralanacak, her birinin diğeri açısından talep şedülleri oluşturulacaktır, vs. Nispi faydalar bireysel talep şedüllerini oluşturacak, ve onlar da piyasa-

talep şedüllerinin elde edilmesi için toplanacaktır. Fakat, para ekonomisinde, ciddi bir analitik zorluk zuhur eder.

Bir malın fiyatını belirlemek için, o malın piyasa-talep şedülünü analiz ederiz ki, bu, sonuçta bireysel talep şedüllerine bağlıdır; ve bunlar da, en sonunda, paranın çeşitli alternatif kullanımları veri iken, bireylerin paranın birimlerine ve malın birimlerine dair değer sıralamaları tarafından belirlenir; *ancak ikinci alternatifler nihayetinde diğer malların özgül fiyatlarına bağlıdır.* Hipotetik bir yumurta talebi tereyağı, elbise, vs. için özgül bir parasal fiyat üstlenmek/kabul etmek zorundadır. *Fakat, bu değer ölçekleri ve faydalar bizzat parasal fiyatların varlığına bağlı ise, o zaman, parasal fiyatların oluşumunu açıklamada değer ölçekleri ve faydalar nasıl kullanılabilir?*

B. Para Regresyonu

Bu son derece önemli *dolanım* probleminin (Y X'e bağlı iken, X Y'ye bağlıdır) sadece tüketicilerin kararlarıyla ilgili değil, fakat aynı zamanda para ekonomisinde herhangi bir mübadele kararıyla ilgili olarak da mevcut olduğu açıktır. Böylece, bir tüketim malı stokunun *satıcısını* ele alalım. Teklif edilen özgül bir parasal fiyatta, o, kendi stokunun birimlerini satıp satmayacağına ya da onları elde tutup tutmayacağına karar vermek zorundadır. Onun para elde etme karşılığında satış yapma istekliliği, paranın kendisi için sahip olacağı kullanımdan kaynaklanır. Para, kendisi için paranın en önemli kullanımlarında istimal edilecek, ve bu, onun parayla ilgili değerlendirmesini ya da onun ilavesinin marjinal faydasını belirleyecektir. Fakat *stokun satıcısı için, para ilavesinin marjinal faydası onun halihazırda para olmasına* ve satıcının satın alacağı –hem tüketim hem de üretim malları– diğer mallar için hazır komuta olmasına bağlıdır. Dolayısıyla satıcının marjinal faydası aynı zamanda ekonomide çeşitli mallar için daha evvelden parasal fiyatların mevcut olmasına dayalıdır.

Benzer şekilde, emek sahibi, toprak sahibi, yatırımcı, veya bir sermaye malının sahibi için de durum aynıdır: kişi kendi hizmetlerini ya da mallarını satarken, para ilavesinden dolayı bir marjinal faydaya sahip olur ki, o da kişinin malları satma kararı için zorunlu bir ön koşuldur ve dolayısıyla onun para amaçlı mal arzı eğrisinde bir belirleyicidir. Ve fakat bu marjinal fayda da daima daha önceden mevcut olan bir parasal fiyatlar dizisinin var olmasına bağlıdır. Bu nedenle, para için herhangi bir malın ya da hizmetin satıcısı, elde edeceği paranın marjinal faydasını o malı ya da hizmeti elde tutmanın marjinal faydasına karşı sıralar. Herhangi bir malı ya da hizmeti satın almak için harcamada bulunan her kim ise parayı elde tutmanın ken-

disi için sahip olduğu marjinal faydayı malı elde etmenin marjinal faydasına karşı sıralar. Çeşitli alıcıların ve satıcıların bu değer ölçekleri bireysel arz-talep şedüllerini ve dolayısıyla bütün parasal fiyatları belirler; fakat, kişinin değer ölçeğinde parayı ve malları sıralamak için, paranın *halihazırda* her kişi açısından bir marjinal faydaya sahip olması zorunludur ve bu marjinal faydanın da çeşitli malların daha önceden mevcut parasal fiyatlara dayalı olması *gerekir*.[18]

Bu kritik dolanım probleminin çözümünü, profesör Ludwig von Mises, kendi dikkate değer para regresyonu teorisinde gerçekleştirmiştir.[19] Para regresyonu teorisi analizimizin her kısmında dikkate alınmakta olan, zaman dönemini incelemek suretiyle açıklanabilir. Bir "gün"ü, toplumda her malın piyasa fiyatının belirlenmesine tam yetecek zaman dönemi olarak

[18] Şu doğrudur ki,

> para elde etmeyi ya da ondan vazgeçmeyi değerlendiren bir kişi, tabiî, her şeyden önce paranın müstakbel satın alma gücüyle ve fiyatların müstakbel yapısıyla ilgilenir. Fakat bu kişinin, paranın gelecekteki satın alma gücü hakkında, onun yakın geçmişteki görünüşüne bakmaktan başka bir değerlendirme yapması mümkün değildir (Mises, *Human Action*, s. 407).

[19] *Bkz.,* Mises, *Theory of Money and Credit*, s. 97–123, ve *Human Action*, s. 405–08. *Keza bkz.,* Schumpeter, *History of Economic Analysis*, s. 1090. Bu problem, Mises'in bu çözümü getirmesine kadar iktisat biliminin gelişmesine engel olmuştur. Bu problemi çözmedeki başarısızlık, çok sayıda iktisatçının parasal fiyatlarla ilgili tatmin edici bir iktisadi analiz yapmaktan giderek ümidini kesmelerine yol açmış; ayrıca, parasal fiyatlarla ilgili temel analizi terk etmeleri yanında mal fiyatlarını, onların parasal unsurlarından tamamen ayırmalarına neden olmuştur. Bu hatalı istikamet üzere, onlar, para arzının ve para talebinin "genel fiyat seviyesi" olarak isimlendirilen hayal mahsulü bir şeyi belirlerken, tek tek fiyatların, parasal unsurlar olmaksızın, tamamen takastaki gibi belirlendiğini varsaymışlardır. İktisatçılar bir "fiyat teorisi"–ki bu, paradan, onun reel fonksiyonları itibariyle tamamen soyutlanmıştır- ile bireysel fiyatlardan soyutlanmış/ayrılmış ve sadece mistik bir "fiyat seviyesi" ile ilgilenen bir "para teorisi"nde ayrı ayrı uzmanlaşmaya başlamışlardır. Birincisi sırf belirli bir fiyat ve onun belirleyicilerine kafa yormuş; ikincisi ise sadece tek tek bileşenlerle ilişkili olmaksızın, "bir bütün olarak iktisatla" ilgilenmiştir –bunlara sırasıyla "mikro iktisat" ve "makro iktisat" denmiştir. Gerçekten de, bu tür hatalı önermeler kaçınılmaz olarak hatalı sonuçlara yol açmıştır. İktisatçılar için, analiz ilerledikçe, farklı yoğunlaşma kısımlarını ayırt etmek amacıyla, bir gerçeklik analizi geliştirmek kesinlikle gerekli ve meşrudur; fakat bu ayrımdaki gerçekliği, nihai analizin bireysel parçaların ve onlar arasındaki karşılıklı ilişkilerin doğru bir görüntüsünü vermeyecek şekilde tahrif etmek meşru değildir.

kabul edelim. O zaman, *X* gününde her bir malın parasal fiyatı, o günde alıcıların ve satıcıların mala ve paraya ait arz ve talep şedüllerinin kesişmesiyle belirlenir. Her alıcı ve satıcı, parayı ve özgül malı bu ikisinin kendisine olan nispi marjinal faydalarına bağlı olarak sıralar. Dolayısıyla, *X* gününün *son*undaki bir parasal fiyat, *X* gününün *başlangıc*ında mevcut olduğu biçimiyle malın ve paranın marjinal faydalarınca belirlenir. Fakat yukarıda gördüğümüz gibi, paranın marjinal faydası *daha önce* mevcut bulunan bir parasal fiyatlar dizisine bağlıdır. Para, onun *halihazırda mevcut olan* parasal fiyatlarından dolayı faydalı görülür ve talep edilir. Bu bakımdan, *X* gününde bir malın fiyatı, *X* gününde o malın marjinal faydası ile *X* gününde paranın marjinal faydası tarafından belirlenir. Paranın marjinal faydası da, nihayetinde, *X*-1'inci günde malların fiyatlarına bağlı olur.

Bu bakımdan parasal fiyatların iktisadi analizi döngüsel (circular) *değildir*. Eğer bugün fiyatlar, bugün paranın marjinal faydasına bağlı ise, ikincisi *dünkü* parasal fiyatlara dayalıdır. Böylece, herhangi bir günde her bir parasal fiyatta, bu fiyatın kısmen dünün parasal fiyatlarınca belirlenmesi şeklinde bir *zaman unsuru* yer alır. Bu, spesifik olarak bugün yumurta fiyatının kısmen dünün yumurta fiyatı, bugün tereyağı fiyatının dünkü tereyağı fiyatı vs. tarafından belirlendiği anlamına gel*mez*. Aksine, bugün her spesifik fiyat için gerekli olan zaman boyutu, bütün mallar için dünkü parasal fiyatların *genel dizisidir*, ve tabiî, toplumda bireylerin parasal birimle ilgili daha sonraki değerlendirmesidir. Bununla birlikte, eğer biz, bugünkü *genel* fiyatlar *dizisini* dikkate alırsak, onların belirlenmesinde gerekli bir zaman unsuru, dünün genel fiyatlar dizisidir.

Bu zaman unsuru tam olarak, belirleyici faktörlerin parasal yönünde yer alır. *Bir takas toplumunda*, belirli herhangi bir günün fiyatlarında *zaman unsuru yoktur*. Atlar balıkla mübadele edildiği zaman, piyasadaki bireyler, nispi marjinal faydalara sadece, malların direkt kullanımları temeli üzerine karar verirler. Bu direkt kullanımlar doğrudan doğruyadır ve piyasada daha önce mevcut herhangi bir fiyatı gerektirmezler. Dolayısıyla, at ve balık gibi direkt malların marjinal faydaları daha önceki zaman unsurlarına sahip değildirler. Ve, bu nedenle, bir takas sisteminde dolanım problemi yoktur. Böyle bir toplumda, eğer bütün eski piyasalarla ve eski fiyatlarla ilgili bilgiler bir şekilde silinip yok olmuş olsaydı, tabiî, her birey kendi değer ölçeklerine baş vururken ve diğerlerinin değer ölçeklerini tahrnin etmeye çalışırken, ilk bir kargaşa dönemi olurdu, fakat mübadele piyasalarının hızla yeniden kurulmasında büyük bir güçlük yaşanmazdı. Hadise parasal bir eko-

nomide farklıdır. Para malının marjinal faydası daha önce mevcut olan parasal fiyatlara bağlı olduğu için, mevcut piyasaların ve parasal fiyatlarla ilgili bilgilerin silinip yok olması, bir para ekonomisinin doğrudan doğruya yeniden kurulmasını imkânsız hale getirirdi. Ekonomi mahvolur ve hayli ilkel bir takas aşamasına geri dönülürdü ki, bundan sonra bir para ekonomisi evvelde olduğu gibi, sadece yavaş yavaş yeniden kurulabilirdi.

Şimdi şu soru yöneltilebilir: parasal fiyatların belirlenmesinde dolanımın yeri olmadığı kabul edilse bile, bu nedenlerin zaman olarak kısmen geriye doğru *bağlanması*, sadece açıklanmamış bileşenleri sonu gelmeyecek şekilde geriye götürmeyecek midir? Eğer bugünün fiyatları kısmen dünün fiyatları tarafından ve dünün fiyatları da bir önceki gününkiler tarafından vs. belirleniyorsa, regresyon kolaylıkla sonsuz olarak geriye götürülmeyecek midir, ve böylece fiyatların belirlenmesinin bir bölümü açıklanmadan kalmış olmayacak mıdır?

Cevap şudur: regresyon sonsuz değildir, ve onun hangi noktada duracağının ipucu, bir takas aşamasındaki koşullarla bir para ekonomisindeki koşullar arasıında az önce yapılan ayrımdır. Paranın faydasının *iki* ana unsurdan müteşekkil olduğunu hatırlayalım: bir mübadele aracı olarak paranın faydası, ve para malının direkt, mal olarak kullanımının (mesela altının ziynet amaçlı kullanılması gibi) faydası. Modern ekonomide, para malı bir mübadele aracı olarak bütünüyle gelişimini tamamladıktan sonra, onun bir araç olarak kullanımı tüketimdeki direkt kullanımını büyük ölçüde gölgede bırakma eğilimi taşır. Altın olarak para talebi, onun mücevher olarak talebini çok fazla aşar. Bununla birlikte, ikinci kulanım ve talep mevcut olmaya ve para malının toplam talebini bir ölçüde etkilemeye devam eder.

Para ekonomisinde herhangi bir günde, altının marjinal faydası ve dolayısıyla altının talebi her parasal fiyatın belirlenmesine girer. Bugün altının marjinal faydası ve talebi, dün mevcut olan parasal fiyatlar dizisine bağlıdır, ki o da önceki gün altının marjinal faydasına ve talebine bağlıydı, vs. Şimdi, zaman olarak geriye doğru giderken, en sonunda insanların, altını ilk defa bir mübadele aracı olarak kullanmaya başlandıkları orijinal noktaya ulaşmamız gerekir. İnsanların pür takas sisteminden uzaklaşıp bir mübadele aracı olarak altını kullanmaya başladıkları *ilk* günü dikkate alalım. O gün, diğer her malın parasal fiyatı, veya daha doğrusu, altın fiyatı kısmen altının marjinal faydasına bağlıydı. Bu marjinal fayda *bir zaman unsuruna*, yani, takasta belirlenmiş olan önceki altın fiyatları dizisine sahipti. Diğer bir deyimle, altın bir mübadele aracı olarak ilk defa kullanılmaya başlandığı

zaman, onu bu kapasitede kullanmanın marjinal faydası *takas* yoluyla kurulmuş olan mevcut eski altın fiyatları dizisine bağlıydı. Fakat eğer biz bir günü *takasın en son gününe* kadar geri götürürsek, o günde çeşitli malların altın fiyatları, diğer bütün fiyatlar gibi zaman unsurlarına sahip ***değildi***. Onlar, diğer bütün takas fiyatlarında olduğu gibi, sadece o günde altının ve diğer malların marjinal faydasınca belirlenmişti, ve altının marjinal faydası, *sadece* direkt tüketim için kullanılması nedeniyle, bir zaman unsuruna *sahip değildi*.

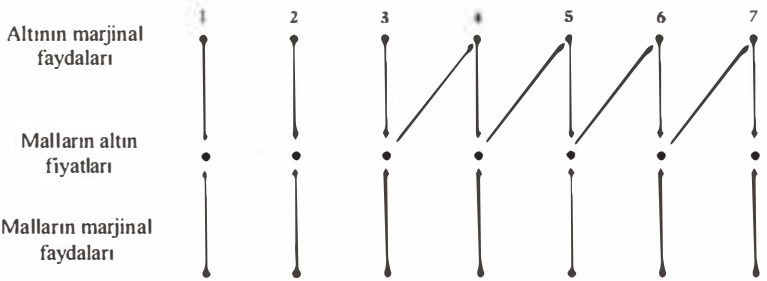
Bu nedenle parasal fiyatların (altın fiyatların) belirlenmesi, dolanım ve sonsuz regresyon olmadan, tam olarak açıklanmaktadır. Altın talebi her altın-fiyata girer ve bugünün altın talebi, altın bir ***mübadele aracı*** olarak kullanıldığı müddetçe, dünün altın fiyatları dizisine dayalı olan bir zaman unsuruna sahiptir. Bu zaman unsuru takasın son gününe, altının bir mübadele aracı olarak kullanılmasına başlanmadan önceki güne kadar gider. O günde, altın bu tarz kullanımda bir faydaya sahip değildi; altın talebi sadece direkt kullanımdan dolayı idi, ve sonuç olarak, o gün ve önceki bütün günler için, altın fiyatlarının belirlenmesi zamanla ilgili herhangi bir unsura sahip olmamıştı.[20,21]

Regresyonun nedensel-zamansal yapısı Şekil 38'de yer alan grafikteki gibi ortaya konabilir. Birbiri ardına gelen günler 1, 2, 3 vs. ile numaralandırılır; oklar ise her dönem için, piyasada malların altın fiyatlarını belirleyen temel nedensel faktörleri niteler. Her bir zaman dönemi için, malların altın fiyatları, esas olarak altının ve diğer malların bireysel değer ölçekleri üzerindeki nispi marjinal faydaları tarafından belirlenir, ve altının marjinal faydaları ise önceki dönem esnasında altın fiyatlarına dayalıdır. Okla gösterilen bu zaman unsuru, altının bir mübadele aracı olarak değil, sadece direkt tüketim ya da üretim amacıyla kullanıldığı zaman olan, takas dönemi-

[20] Zaman olarak geriye doğru gittikçe ve ilk/orijinal takas günlerine yaklaştıkça, altın talebinde, mübadele amaçlı kullanım, altının direkt kullanımıyla karşılaştırıldığında nispeten daha zayıf hale gelir, ve nihayetinde takasın son gününe kadar, tamamen ortadan kalkar, ve zaman unsuru da onula birlikte yok olur.

[21] Belirtmek gerekir ki, geriye doğru bağlantının (regresyon) kritik durma noktası, altının "para" olarak kullanımının kesilmesi ***değil***, bir ***mübadele aracı*** olarak kullanımının sona ermesidir. "Genel" bir mübadele aracı (para) olma kavramının burada önemli olmadığı açıktır. Altın bir mübadele aracı olarak kullanıldığı müddetçe, altın fiyatları zamansal unsurlara sahip olmaya devam edecektir. Tabiî, *sınırlı* bir mübadele aracı olarak kullanılan bir mal için, onun faydasını değerlendirirken, sadece sınırlı bir fiyatlar dizisinin göz önünde bulundurulması gerektiği doğrudur.

ne kadar geriye doğru ilerler. Bu noktada önceki altın fiyatlarına zamansal bir bağlılık yoktur, ve zamana ait ok ortadan kaybolur. Bu grafikte 1, 2 ve 3 nolu günlerde bir takas sistemi hüküm sürer ve 4 ve onu takip eden günlerde, altın bir mübadele aracı olarak kullanılır.



Şekil 38: Para Regresyonunun Nedensel-Zamansal Yapısı

Regresyon teorisinin önemli başarılarından biri, onun paranın üçüncü bölümde tanımlandığı biçimiyle ortaya çıkması *gerektiğini*, yani, onun halihazırda direkt kullanım için talep edilen, daha sonra giderek genel bir mübadele aracı olarak kullanılır hale gelen bir maldan doğmasının zorunlu olduğunu saptamasıdır. Bir mübadele aracı olarak bir malın talebi, diğer mallar açısından daha önce mevcut olan bir fiyatlar dizisine göre tahmin *edilmelidir*. Dolayısıyla bir mübadele aracı *sadece* önceki tasvirimiz ve onu takip eden grafiğe göre *zuhur edebilir*; o, yalnızca daha önce, *bir takas durumunda doğrudan doğruya kullanılan,* ve bu nedenle de diğer mallar açısından bir fiyatlar dizisine sahip olan bir maldan doğabilir. *Para, altın ve gümüşün sahip olduğu gibi, daha önceden mevcut bir satın alma gücüne sahip bir vücuda gelmelidir*. O, ani bir "sosyal mukavele" ya da bir hükümet emriyle yoktan var edilemez.

Öte yandan, bu analizden, eğer varlığını sürdüren bir para kendi direkt kullanımlarını kaybetseydi artık para olarak kullanılmazdı gibi doğal bir sonuç çıkmaz. Böylece, eğer altın, para olarak yerleştikten sonra, birdenbire ziynet amaçlı ya da endüstriyel kullanımlarındaki değerini kaybetmiş olsaydı, mutlaka bir para olarak kendi vasfını kaybetmesi gerekmezdi. Bir mübadele aracı bir kere para olarak yerleştiği zaman, parasal fiyatlar oluşturulmaya devam eder. Eğer X gününde altın direkt kullanımlarını kaybederse, X-1 gününde oluşmuş olan daha önceki mevcut parasal fiyatlar hâlâ olacaktır, ve bu fiyatlar X gününde altının marjinal faydası için temel oluşturur. Benzer şekilde, X gününde bu yolla belirlenen parasal fiyatlar $X+1$

gününde paranın marjinal faydası için temel teşkil eder. *X*'ten itibaren, altın kesinlikle kendi direkt kullanımı için değil, sadece mübadele değeri için talep edilebilir. Bu nedenle, bir paranın direkt kullanımlara sahip bir mal olarak ***meydana çıkması*** mutlaka bir gereklilik iken, paranın yerleşmesinden sonra direkt kullanımların devam etmesi mutlaka bir zorunluluk değildir.

Şimdi tüketim mallarının parasal fiyatları tamamen bireysel değer ölçekleri açısından izah edilmiştir, ve bu değer ölçekleri de her bir malın sübjektif kullanım-değerlendirmelerinin muhtevasına kadar açıklanmıştır. İktisat bu amaçların spesifik muhtevasıyla değil, fakat muayyen herhangi ***bir*** amaca dayalı çeşitli davranış fenomenlerinin izahatıyla ilgilenir. Bu nedenle, iktisadın bu alandaki vazifesi bu fenomenleri, faydalı malların sübjektif değerlendirmelerine kadar giderek, eksiksiz ifa etmektir.[22]

C. Fayda ve Maliyetler

Tüketim malları alıcılarının ve satıcılarının –veya, daha doğrusu onların potansiyel alıcılarının ve satıcılarının (krş. İkinci Bölüm, s.190 f.)- kararlarına giren fayda ve maliyet değerlendirmelerini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

[22] Profesör Patinkin, Mises'i; güya regresyon teoremini paranın marjinal faydasının, parayı elde tutmanın marjinal faydasından ziyade para ile mübadele edilen malların marjinal faydasını nitelediği görüşüne dayandırmakla eleştirir ve Mises'i, onun *Theory of Money and Credit* (*Para ve Kredi Teorisi*) başlıklı eserinin bir bölümünde bu ikinci görüşü tutarsız biçimde sürdürmekle itham eder. Aslında, Mises'in paranın marjinal faydası kavramı ***pekâlâ*** parayı ***elde tutmanın*** faydasına gönderme yapar, ve Mises'in regresyon teoremiyle ilgili vurgusu farklı bir şeydir, şöyle ki o, bizzat elde-tutmanın marjinal faydasının paranın mallarla mübadele edilebildiği şeklindeki eski gerçek üzerine, yani malların eski parasal fiyatlarına dayalıdır. Bu nedenle, regresyon teoremi vasıtasıyla bu döngüden kurtulmak gerekir. Kısaca, malların fiyatları, parayı elde tutmanın bir marjinal faydası olduğu ***için*** mevcut olmalıdır.

Patinkin, kendi teorisinde, piyasa (piyasa "tecrübesi") analizine fayda ile, ve fayda analizine de fiyatlarla (bireysel "tecrübe") başladığını söyleyerek, dolanımı çok zayıf biçimde haklılaştırmaya uğraşır, fakat onun, içinden çıkılmayacak biçimde sirküler bir tuzağa düştüğü gerçeği ortadadır, bu (iki taraflı bir matematiksel determinasyon türünün aksine) bir sebep-ve-sonuç metodolojisini süratle açığa çıkaracaktır. Don Patinkin, *Money, Interest, and Prices* (Evanston, III.: Row, Peterson & Co., 1956), s. 71–72, 414.

SATICI:

Gelir: Para Birimlerini İlave Etmenin Marjinal Faydası = en değerli olası kullanımdaki değer sıralaması

Maliyet:

(1) Malın direkt kullanımdaki Marjinal Faydası fedakarlık edilmesi gerekecek en yüksek sıralı kullanım

YA DA

Ya

(2) Tah min edilen daha yüksek fiyatlı gelecek satış nedeniyle elde tutmanın Marjinal Faydası kendi değer ölçeğinde hangisi daha yüksek ise

Bu iki maliyet kaleminin bulunmadığı durumlarda, satış maliyetsizdir.

ALICI:

Gelir: Malın Birimlerini İlave Etmenin Marjinal Faydası = birimlerin en yüksek-sıralı direkt kullanımı

Maliyet: Para Birimlerinin Marjinal Faydası –mübadele yaparken fedakârlık edilmesi gerekecek olan en yüksek-sıralı kullanımdaki değer sıralaması

Aktörün amacı kendi marjinal gelirinin marjinal maliyetini aşması suretiyle bir davranıştan daima ruhsal bir kazanç elde etmektir. Aktör sadece, karar alındıktan, davranış geçekleştirildikten ve sonuçlar değerlendirildikten sonra kararının doğru olup olmadığını, yani ruhsal gelirinin ruhsal maliyetini gerçekten aşıp aşmadığını bilebilir. Onun maliyetinin, gelirinden daha büyük gerçekleştiğinin ispatlanması ve böylece mübadelede kayba uğramış olması mümkündür.

Bir aktörün, kendi davranışını ***dönem başı (ex ante)*** ve ***dönem sonu (ex post)*** olarak değerlendirdiği iki avantaj noktasını ayırt etmesi uygun bir şeydir. *Dönem başı* kişinin bir davranış istikametine karar vermesi gerektiği zamandaki konumudur; bu, insan davranışı için en ilgili (relevant) ve baskın değerlendirmedir. Aktör kendi alternatif istikametlerini ve onların her birinin sonuçlarını dikkate alır. *Dönem sonu* kişinin geçmiş davranışlarının sonuçlarıyla ilgili kayıtlı gözlemi olup; aynı zamanda onun geçmiş davranışlarının ve onların sonuçlarının değerlendirmesidir. O halde, ***dönem başı***, birey daima en avantajlı davranış istikametini benimseyecek, ve gelirin,

maliyeti aşmasıyla birlikte, daima ruhsal bir kâr elde edecektir. *Dönem sonu* ise, o bir davranış istikametinden kârlı ya da zararlı çıkabilir. Gelir, kişinin kendi orijinal davranışını yaparken, ne kadar iyi bir girişimci olduğuna bağlı olarak, maliyeti aşabilir ya da aşmayabilir. Açıktır ki onun *dönem sonu* yargıları, gelecek davranışla ilgili *dönem başı* değerlendirmelerini tartmada kendisi için büyük ölçüde fayda sağlayacaktır.

Farz edelim ki nihai bir tüketici bir ürün satın alır ve ardından da bu alımda hata yaptığını ve malın kendisi için çok az değerli olduğunu ya da hiç değerli olmadığını anlar. Böylece, bir adam bir kek alabilir ve ondan hiç hoşlanmadığını anlayabilir. Kekin *dönem başı* (beklenen) faydası onu satın almaktan dolayı vazgeçilen paranın marjinal faydasından daha büyüktü; *dönem sonu bu* kişi, hatalı olduğunu, ve eğer bu işlemi tekrar yapmak durumunda kalsaydı, keki satın almayacağını fark eder. Satın alma işlemi tüketicinin sorumluluğu altında olmuştur ve o, kendi gönüllü işleminden gelen kazanca olduğu kadar kayba da tahammül etmelidir. Tabiî, hiç kimse geçmişi yeniden yaşayamaz, fakat o, bu bilgiyi, mesela böyle bir keki tekrar satın almaktan kaçınmak için kullanılabilir. İnsan başlangıçta kek için birkaç grain altın ödeme yapmış olsa bile, bir kere satın alındığı zaman, onun çok az değere sahip olabildiği ya da hiç olmadığı açık olmalıdır. Kekin *maliyeti* onun için ödenen üç grain altının vazgeçilen marjinal faydasıdır. Fakat *geçmişte* maruz kalınan bu maliyet *şu anda* keke herhangi bir değer kazandıramaz. Bunun, açık olduğu görülecektir, fakat iktisat, özellikle on dokuzuncu yüzyıl esnasında, değere dayalı çeşitli "maliyet" teorileri biçiminde, bu gerçeğin ihmal edilmesinden daima zarar görmüştür. Bu maliyet teorileri mala değer kazandıran şeyin, geçmişte onları elde etmek için maruz kalınan maliyetlerin ya da fedakârlıkların olduğunu öne sürmekteydi. Oysa, bir mala değer kazandırabilecek olan şeyin, sadece bireylerin *bugün* o malı doğrudan doğruya kullanma arzularının ya da bu tür bireylere *gelecekte* yapılabilecek bugünkü satış beklentisinin olduğu açıktır.[23]

[23] Wicksteed'in ifade ettiği gibi: "Çabalar, tahmin edilen değerler tarafından düzenlenir, fakat değerler önceki çabalar tarafından kontrol edilemez", ve

> Sahip olduğunuz şeyin değeri, onu elde etmek için vazgeçtiğiniz ya da feragat ettiğiniz şeyin değeri tarafından etkilenmez. Fakat, bir şeyi elde etmek için vazgeçmek istediğiniz avantajların ölçüsü, ona sahip olduğunuz zaman ondan elde etmeyi umduğunuz değer tarafından belirlenir. (Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 93 ve 89).

Yukarıda kısaca bahsedilen alıcının durumunda, alıcının nihai bir tüketici değil fakat daha ziyade müstakbel bir fiyat artışını tahmin eden spekülatif bir alıcı olduğu durumu değerlendirmek suretiyle değişiklik yapmamız mümkündür. Bu durumda, kendisi için daha yüksek bir gelir daha yüksek bir fiyatla müstakbel bir satış için elde tutmanın marjinal faydası olacaktır ki, alıcı buna, saklama maliyetinin getirisi (net) olarak bakar.

D. Planlama ve Seçim Dizisi

Paranın yerleşmesiyle birlikte herkese açık seçim dizisinin muazzam ölçüde genişlediği apaçık olmalıdır. Para birimleriyle karşılanabilecek olan alternatif kullanımlar dizisi, bireysel malların istimal edilebileceği kullanımların miktarından çok daha büyüktür. Atlar ya da evler çeşitli kullanımlara, hammaddeler birçok üretim hattına tahsis edilebilir, fakat ister maddi bir mal ister maddi olmayan bir hizmet, ister bir sermaye malı ister doğal bir mal olsun, veya isterse bu mallara yönelik talepler şeklinde olsun, paranın toplumda mübadele edilebilir *her* tekil mal tipine yapılan harcamaya tahsisi mümkündür. Para, seçim dizisinin büyük ölçüde artışına hizmet eder; ve bizzat alternatif amaçların en yüksek değerli olanlarına tahsis edilecek anahtar bir *araç* haline gelir.[24]

Bu noktada, her ferdin davranışta yaptığı şeyi incelemek yerinde olabilir. Birey daima, araçları, kendi değer ölçeği üzerinde sıralandığı şekliyle kendi alternatif amaçlarından en yüksek değerli olanlarına tahsis etmekle meşgul olur. Genel olarak bireyin davranışları, ve özel olarak da *mübadeledeki* davranışları, daima, kendine ait belli beklentilerin, izleyebileceği en tatmin edici istikamete dair beklentilerin sonucudur. O daima, belli bir gelecek zamanda, elde edilebilir en yüksek sıralı amacı kendisine sağlayacağını (ki bu, bazı durumlarda neredeyse doğrudan doğruya olacak kadar yakın olabilir) ve dolayısıyla davranıştan bir ruhsal kâr elde edeceğini *umduğu* rotayı takip eder. Eğer onun yanlış davranışta bulunduğu, öyle ki başka bir davranış istikametinin kendisine daha yüksek bir ruhsal gelir sağlamış olacağı anlaşılırsa, o zaman o, bir kayba maruz kalmış olur. O, *dönem başı*nda kendi durumunu, bugünü ve olası geleceği değerlendirir, kendi değerlendirmeleri arasında seçim yapar, kendi "teknik-bilgi"sine göre en yüksek olanlara ulaşmaya çalışır ve ardından da bu *planlar* temelinde dav-

[24] Aşağıda, on birinci bölümde, göreceğiz ki para, piyasada bir kez yerleştiği zaman, arzdaki bir artış yoluyla genel bir yarar meydana getirmeme konusunda emsalsiz bir örnektir.

ranış seyirlerini seçer. Planlar onun, kendi amaçlar sıralamasına ve bu amaçlara nasıl ulaşacağına dair eldeki bilgisine dayalı olan, müstakbel davranışla ilgili kararlarıdır. Dolayısıyla, her birey sürekli olarak *planlamayla* meşgul olur. Bu planlama yeni bir çelik fabrikasına görkemli bir yatırımdan küçük bir oğlanın bonbon şekere iki sent harcama kararına kadar uzanabilir, fakat bu, yine de planlamadır.[25] Dolayısıyla, serbest bir piyasa toplumunun "plansız" olduğunu öne sürmek hatalıdır; aksine her birey bizzat kendisi için plan yapmaktadır.

Fakat bireysel planların koordineli değilmiş gibi gözükmesinden "kaos" doğmaz mı? Aksine, mübadele sistemi, öncelikle, her mübadele için *her iki* tarafı yararlandırmak suretiyle bireysel planları koordine eder. İkinci olarak, bu cildin büyük bir bölümü parasal bir ekonomide çeşitli mübadele fenomenlerini belirleyen düzen (order) ve ilkelerin analizine ve izahına ayrılmıştır: fiyatlar, üretim, harcamalar, vs. Kaotik olmaktan ziyade, para ekonomisinin yapısı girift, sistematik bir manzara sunar ve o, insan davranışının ve indirekt mübadelenin temel varlığından türetilebilirdir.[26]

6. Tüketim Malları Fiyatları Arasındaki Karşılıklı İlişkiler

Böylece, muayyen bir zaman noktasında, tüketici piyasada çeşitli tüketim mallarının daha önceden mevcut parasal fiyatlarıyla karşılaşır. O, kendi fayda ölçeği temeli üzerine, paranın ve çeşitli malların değişik birimleriyle ilgili sıralamalarını belirler ve bu sıralamalar da onun, değişik malların her birine ne kadar para harcayacağını belirler. Spesifik olarak, ***tüketici belirli her bir mala, bu maldan bir birim ilave etmenin marjinal faydasının, onun piyasadaki parasal fiyatının kendisine olan marjinal faydasından daha büyük olması sona erinceye kadar para harcayacaktır***. Bu, bir piyasa ekonomisinde tüketici davranışı kanunudur. Tüketici, bir mala para harcadıkça, o mala harcamayı durduruncaya kadar, vazgeçilen paranın marjinal faydası yükse-

[25] "Planlama" mutlaka, insanın bir karar ve onu takip eden davranış üzerine uzun ve sıkı düşündüğü anlamına gelmez. O, kararını neredeyse ani biçimde almış da olabilir. Fakat bu, yine de planlı davranıştır. Bütün davranışlar tepkisel olmaktan çok maksatlı olduğu için, bir davranıştan önce, daima, bir davranış kararının yanı sıra değerlendirmelerin de yapılmış olması gerekir. Bu nedenle, planlama daima vardır.

[26] İktisat, "ne olursa olsun, toplum... üyelerinin, eldeki kaynakları kendiliğinden yönettiği yolun ve onların yine kendiliğinden birbirleriyle girdikleri karşılıklı ilişkilerin incelemesini içermeli ve izah etmelidir. Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 15–16.

lirken, yeni birimlerin marjinal faydası azalır. Bir malın bir biriminin bile marjinal faydasının onun parasal fiyatının marjinal faydasından daha düşük olduğu durumlarda, birey o maldan hiç satın alım yapmayacaktır.

Bu şekilde her bir mal için bireysel talep şedülleri ve sonuçta bütün alıcılar için toplam piyasa-talep şedülleri belirlenir. Piyasa-talep şedülünün pozisyonu piyasa fiyatının çok yakın gelecekte ne olacağını belirler. Böylece, eğer biz, davranışı "günlerden" müteşekkil dönemlere bölünür olarak değerlendirirsek, o zaman bireysel alıcılar birinci günün sonunda mevcut olan fiyatlar temeli üzerine kendi sıralamalarını ve talep şedüllerini oluştururlar, ve bu talep şedülleri de ikinci günün sonuna kadar fiyatların ne olacağını belirlerler.

Şimdi okuyucu yukarıda ikinci bölümün dokuzuncu ve onuncu alt bölümlerindeki tartışmaya geri yönlendirilir. Orada takas koşullarına uygulanan analiz, aynı zamanda parasal fiyatlara da tatbik edilir. Her bir günün sonunda, talep şedülleri (veya daha doğrusu, toplam talep şedülleri) ile o gün mevcut olan stok, o günkü piyasa denge fiyatını tayin eder. Para ekonomisinde, bu faktörler o gün esnasında çeşitli malların parasal fiyatlarını belirler. İkinci bölümde ayrıntılı olarak açıklanan, bir malın fiyatlarındaki değişmelerin analizi buraya da doğrudan doğruya uygulanabilirdir. Para ekonomisinde, malların her bir gün üretilmesine devam edildiği için, en önemli piyasalar doğal olarak süreklidir. Arz ve talep şedüllerindeki değişmeler ya da toplam talep şedüllerinde ve stok miktarındaki değişmeler, tam olarak takastakiyle aynı yönsel etkiye sahiptir. Önceki gün boyunca piyasanın toplam talep şedülündeki bir artış, o gün için parasal fiyatı artırma eğilimi yaratır; elde edilebilir stoktaki bir artış fiyatın azalması yönünde bir eğilim yaratır vs. Takasta olduğu gibi, her bir günün sonunda, her malın stoku, en istekli mal sahiplerinin ellerine transfer olmuştur.

Buraya kadar biz, bu fiyatlar arasındaki ilişkilere çok fazla dikkat sarf etmeksizin, her bir tüketim malının parasal fiyatının belirlenmesi üzerine yoğunlaştık. Bununla birlikte, karşılıklı ilişkiler açık olmalıdır. Elde edilebilir mallar her bireyin değer ölçeği üzerinde, kişinin nakit dengesinde para malını tutma ihtimaliyle birlikte sıralanır. O zaman, fayda kanununa ve bu sıralamalara bağlı olarak, birey kendi para birimlerini en yüksek değerli kullanımlara tahsis eder: çeşitli tüketim malları, çeşitli faktörlere yatırım ve kendi nakit dengesine ilave. Tüketim ve yatırım arasında seçilen dağılım meselesini ve nakit dengesine ilave sorununu burada da bir kenara bıraka-

rak, (daha sonraki bölümlere kadar) yalnızca tüketim mallarının fiyatları arasındaki karşılıklı ilişkileri değerlendirelim.

Tüketim malları arasındaki karşılıklı ilişki kanunu şudur: ***Belirli bir mal için elde edilebilir olan ne kadar çok ikame mevcut ise o malın (bireysel ve piyasa) talep şedülleri o kadar elastik olma eğilimi taşıyacaktır***. "Malın" tanımı gereği, iki mal birbiri için "tam ikame" olamaz, çünkü tüketiciler eğer iki malı tamamen aynı olarak görseydi, onlar, tanımı gereği tek mal olurlardı. Öte yandan, ***bütün*** tüketim malları birbirlerini ***kısmen*** ikame edebilirler. Bir insan, kendi değer ölçeğinde elde edilebilir binlerce malı sıraladığı ve her birinin azalan faydalarını dengelediği zaman, onların hepsine birbirleri için kısmen ikame olarak muamele eder. Bir malın sıralamasında zorunlu olarak bir değişiklik olduğunda, bu, diğer bütün malların sıralamasını da değiştirir, çünkü bütün sıralamalar ordinal ve nispidir. Sözgelimi, üretilmiş stoktaki bir azalma nedeniyle, bir mal için daha yüksek bir fiyat ortaya çıkması tüketicilerin talebinin buradan diğer tüketim mallarına kayması eğilimi yaratacak, ve böylece onların talep şedülleri de artma eğilimi gösterecektir. Tersine, bir malın arzının artması ve bunun sonucunda fiyatının düşmesi tüketici talebinin diğer mallardan bu mala kayması ve diğer malların talep şedüllerinin azalması eğilimi yaratacaktır; tabiî, bu, bazıları için diğerlerine göre daha fazla olacaktır.

Sadece teknolojik olarak benzer malların birbirini ikame edebildiğini düşünmek bir hatadır. Tüketiciler domuz etine ne kadar çok para harcarsa, sığır etine o kadar az harcama yapmak zorundadır, veya onlar seyahate ne kadar çok para harcarsa, TV setlerine o kadar az harcama yapmak zorundadır. Varsayalım ki domuz etinin arzındaki bir azalma piyasada bu malın fiyatını artırmış olsun; açıktır ki sığır etinin fiyatı ve talep edilen miktarı bu mübadeleden etkilenecektir. ***Eğer domuz etinin talep şedülü bu aralıkta birim esneklikten daha büyük ise,*** o zaman daha yüksek fiyat, domuz etine daha az para harcanmasına yol açacak, ve daha çok paranın sığır eti gibi ikame bir mala kayma eğilimi olacaktır. Sığır etinin talep şedülleri artacak, ve sığır eti fiyatı yükselme eğilimine girecektir. Öte yandan, eğer domuz etinin talep şedülü ***inelastik*** ise, daha fazla tüketici parası domuz etine harcanacak, ve sonuçta sığır etinin talep şedülünde ve onun neticesinde de fiyatında bir düşme olacaktır. Ancak, ikame mallar arasındaki bu tür karşılıklı ilişkiler bir dereceye kadar tüm mallar için geçerlidir, çünkü bütün mallar birbirlerini ikame ederler; bunun sebebi her malın tüketicinin para stoku için rekabet etmesidir. Tabiî, bazı mallar diğerlerinden "daha yakın" ikameye sahiptirler, ve onlar arasındaki karşılıklı ilişkiler, diğerleri arasında var

olandan daha güçlü olacaktır. Bununla birlikte, ikamenin yakınlığı teknolojik benzerlikten çok, tüketici ve onun tercihleriyle ilgili belirli şartlara bağlıdır.

Böylece, tüketim malları birbirlerini ikame edebildikleri derecede, aşağıdaki unsurlarla ilgili hale gelirler: *A*'nın stoku yükseldiği ve dolayısıyla *A*'nın fiyatı ***düştüğü*** zaman, (1) ***eğer*** *A*'nın talep şedülü elastik ise *B, C, D* vs.'nin talep şedüllerinde bir azalma eğilimi olacaktır, ve sonuçta onların fiyatlarında düşme olur (2) eğer *A*'nın talep şedülü inelastik ise *B, C, D* vs.'nin talep şedüllerinde bir yükseliş ve sonuçta onların fiyatlarında bir ***artış*** olacaktır; (3) eğer talep şedülleri tam tarafsız (ya da birim) esnek ise, yani *A*'ya harcanan para miktarında bir değişme yoksa, diğer malların talepleri ve fiyatları üzerinde herhangi bir etki olmayacaktır.

Para ekonomisi geliştikçe ve uygarlık gelişip ilerledikçe elde edilebilir mal türlerinde ve dolayısıyla birbirini ikame edebilecek malların miktarında büyük bir genişleme olur. Netice olarak, çeşitli tüketim malları talebinin daha esnek hale gelme eğilimi vardır, buna rağmen onların talebi hayli esnekten hayli inelastik arasında değişmeye devam edecektir. İkamelerin çoğalması bireysel malların talep eğrilerinin esnek olmasına hizmet etme temayülü yarattığı ölçüde, birinci tür etkileşim baskın olma eğilimi taşıyacaktır. Ayrıca, piyasada ***yeni*** mal türleri ortaya çıktığı zaman, bunların, parasal talebi diğer ikame ürünlerden çekeceği, ürünleri ikame edeceği ve bu nedenle de birinci tür reaksiyona yol açacağı açıktır.

Tüketim mallarının ikameci karşılıklı ilişkileri Philip Wicksteed tarafından bu pasajda ikna edici bir tarzda ortaya konmuştur:

> Yeterince açıktır ki bir kadın yeni patates, veya piliç satın alıp almayacağının belirsiz olduğu bir alışverişe gittiği zaman, onları elde edebileceğini öğrendiği fiyat her iki biçimde de davranmasını belirleyebilir... Çünkü eğer o, tasarlanmış bir satın alım yapıyorsa, önceden karşılaştığı alternatiflerin doğasının ilk ve en açık göstergesi fiyat olacaktır. Fakat hemen hemen aynı derecede açıktır ki sadece bu belirli şeylerin fiyatı değil, fakat aynı zamanda çok sayıda diğer şeylerin fiyatı da bu meseleyi etkileyecektir. Eğer iyi, sağlam eski patateslere düşük bir fiyatla sahip olunuyorsa, alışveriş yapanın yeni patatesler için yüksek bir fiyat ödemesi daha az muhtemel olacaktır, çünkü iyi koşullarla elde edilen iyi bir alternatif söz konusudur... Eğer ev hanımı, akşam yemeğinde onlara ikram etmek için bir çift piliç tedarik ederek, komşularına küçük bir parti vermeyi düşünüyorsa, o zaman birkaç pound morina balığını ikame etmek suretiyle, olağanüstü iyi olmasa bile, onlara yeterince saygıyla ikramda bu-

> lunması mümkündür. Ve bu takdirde, ev hanımının tercihini sadece piliçlerin fiyatı değil, fakat aynı zamanda morina balığının fiyatının da etkileme temayülü olacaktır...
>
> Fakat [piliç ve morina balığı arasındaki fiyat farkının] ... önemi neye dayalıdır? Muhtemelen piliç ya da morina balığıyla açık bağlantısı olmayan şeylerin fiyatına. Bir anne ve baba çocuklarının eğitimi ya da başarıları konusunda ihtiras sahibi olabilir, ve yine onları hoşnut etmek için diğer şeylere olan harcamalarını büyük ölçüde kısma isteğinde olabilir. Bu tür ebeveynler... kendi misafirlerine geleneksel taleplerden daha az masraflı olacak şekilde ikram etmeyi, ve aynı zamanda çocukları için Fransızca ya da keman dersleri aldırmayı üstlenme istekliliğine sahip olabilirler. Bu tür durumlarda yeni mi yoksa eski mi patates satın alınacağı, veya arkadaşların piliçle mi yoksa morina balığıyla mı misafir edileceği, yahut hiçbirinin mi yapılmayacağı meselesi, tatmin edici bir kalitede Fransızca ya da müzik dersleri temin edebilme koşulları tarafından etkilenebilir.[27]

Bütün tüketim malları tüketici satın alımları açısından birbiriyle rekabet halinde iken, bazı mallar, aynı zamanda birbirleri için *tamamlayıcı*dırlar. Bunlar, kullanımları tüketiciler tarafından çok yakın biçimde birlikte icra edilen mallardır; öyle ki, onların talebindeki hareketler muhtemelen birbiriyle yakından bağlantılı olacaktır. Tamamlayıcı tüketim mallarına bir örnek *golf değnekleri* ile *golf topları*dır; bu iki malın talebi de birlikte yükselme ve düşme eğilimi taşırlar. Mesela, bu örnekte, golf toplarının arzındaki bir artış onların fiyatlarında bir *düşüşe* yol açma eğilimi yaratacak, bu da golf *değneklerinin* talep şedüllerinin yanı sıra talep edilen golf toplarının miktarını da artırma temayülü doğuracaktır. Bu da golf değneklerinin fiyatını *artırma* eğilimi ortaya çıkaracaktır. O zaman, iki mal birbirleriyle *tamamlayıcı* olduğu ölçüde, *A*'nın stoku arttığı ve dolayısıyla *A*'nın fiyatı *düştüğü* zaman, *B*'nin talep şedülü artar ve fiyatı da *yükselme* eğilimine girer. Bir malın fiyatındaki bir düşme (talep kanunu nedeniyle) talep edilen mal miktarını her zaman artıracağı için, bu, daima tamamlayıcı bir malın talep şedülünü uyaracak ve böylece onun fiyatını yükseltme eğilimi yaratacaktır.[28] Bu etki nedeniyle orijinal malın talep esnekliğinin burayla bir bağlantısı yoktur.

---

[27] Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 21–22.

[28] Malın talep eğrisinin doğrudan doğruya dikey olduğu durumlar buna istisnadır, ve bu takdirde tamamlayıcı mal üzerine herhangi bir etki olmayacaktır.

Tüketim malları arasındaki bu karşılıklı ilişkileri özetlersek:

İKAME EDİLEBİLİR MALLAR:

Eğer *A*'nın stoku yükselir, ve *A*'nın fiyatı *düşerse*, ve *A*'nın *Talep Eğrisi*:

İnelastik ise: *B, C, D,...*'nin Talebi, Fiyatı *artar*.

Elastik ise: *B, C, D,...*'nin Talebi, Fiyatı *azalır*.

Tarafsız ise: *B, C, D...* üzerine etkisi olmaz.

TAMAMLAYICI MALLAR:

Eğer *A*'nın stoku yükselir, *A*'nın fiyatı *düşerse,* ve: *B, C, D...*nin Talebi ve Fiyatı ... *yükselir*.

(*A*'nın Talep Eğrisi dikey olmadıkça, bir etki ortaya çıkmaz).

Az sayıda mal tamamlayıcı iken, bütün mallar birbirlerini ikame edebilirdir. Mallar aynı zamanda tamamlayıcı olduklarında, o vakit tamamlayıcılık etkisi ikameci etkiyle karışacak, ve her bir belirli durumun doğası, hangi etkinin daha güçlü olacağını belirleyecektir.

Tüketim mallarının sahip olduğu karşılıklı ilişkilerle ilgili bu tartışma sadece *stok*, veya arz yönünden gelen değişmelerin etkisini ele almıştır. Değişiklik, stok miktarında değil de *talep şedülünde* meydana geldiği zaman, bu etkiler farklı olmaktadır. Varsayalım ki *A* malının piyasa-talep şedülü *artar* -sağa doğru kayar. Bunun anlamı, her hipotetik fiyat için, satın alınan *A* miktarının ve dolayısıyla *A*'ya harcanan para miktarının *arttığıdır*. Fakat, toplumda para arzı (stoku) veri iken, bu, bir ya da daha fazla diğer malların talep şedüllerinde azalmalar olacağı anlamına gelir.[29] Para stoku veri iken, *A* malına harcanan daha fazla para, daha az paranın *B, C, D...*mallarına harcandığına işaret eder. İkinci malların talep eğrileri "sola kayar" ve bu malların fiyatları *düşer*. Bu yüzden, bütün malların birbirlerini ikame edebilirliğinin etkisi, *A*'nın fiyatında bir *artışla sonuçlanan A*'nın talebindeki bir artışın *B, C, D...*mallarının talep şedüllerinin düşmesine ve fiyatlarının *azalmasına* neden olacağıdır. Talep şedüllerinin bireysel değer ölçekleri tarafından belirlendiğini ve *A*'nın bir biriminin marjinal faydasın-

[29] Bu noktada biz, talepteki artışın nakit dengesindeki azalmalardan ve/veya yatırımdaki azalmalardan kaynaklandığı durumun analizini göz ardı ediyoruz.

daki bir artışın mutlaka diğer tüketim mallarının faydasında nispi bir azalış anlamına geldiğini fark ettiğimiz zaman, bu ilişkiyi daha adamakıllı biçimde görmemiz mümkün olmaktadır.

İki mal tamamlayıcı olduğu ölçüde, bir başka etkinin daha meydana gelme temayülü vardır. Eğer golf değneklerinin talep şedülünde bir artış varsa, bu, muhtemelen golf toplarının talep şedülündeki bir artışla birlikte gerçekleşecektir, çünkü her ikisi de golf oynamaya yönelik artan nispi istekler tarafından belirlenir. Değişiklikler, talep yönünden geldiği zaman, tamamlayıcı malların fiyatları birlikte düşme ve yükselme eğilimi taşır. Bu örnekte, *A*'nın talebindeki artışın, onun tamamlayıcısı olan *B*'nin talebinde bir artışa *yol açtığını* söylemek uygun değildir, çünkü her iki artış da iki malın çok yakın ilişkide olduğu tüketim "paketi"nin talebindeki artıştan kaynaklanmıştır.

Şimdi tüketim malları arasındaki karşılıklı ilişkilerin her iki setini, hem stoktaki hem de talepteki değişmeler açısından özetleyebiliriz (burada arz edenlerin rezervasyon talebi ihmal edilebilir, çünkü bu spekülatif unsur, temel belirleyici durumundaki tüketici talebini doğru tahmin etmeye yönelme eğilimindedir).

Tablo 10, *A* malının belirleyicilerindeki değişmelere karşı diğer malların (*B, C, D*) tepkilerini (bu malların *A* için ikame ya da tamamlayıcı olması ölçüsünde) gösterir. A + işareti diğer malların fiyatlarının *A* malının fiyatıyla *aynı* yönde reaksiyon gösterdiğini; a - işareti ise diğer malların fiyatlarının *ters* yönde tepki gösterdiklerini ifade eder.

Tablo 10

	B, C, D...'nin Fiyatlarındaki Değişme	
Eğer *A* ve Mallar:	Eğer *A*'nın Stokundaki Değişme	Eğer *A*'nın Talebindeki Değişme
Birbirleri için ikame mallar ise	+ Eğer *A*'nın talebi *elastik* ise - Eğer *A*'nın talebi *inealstik* ise Hiçbiri 0 Eğer *A*'nın talebi *birim esnek* ise	-
Birbirleri için tamamlayıcı mallar ise		+

Bazı durumlarda, bir malın *eski* bir stoku *yeni*sinden farklı değerlendirilebilir ve dolayısıyla o, ayrı bir mal haline gelebilir. Böylece, çok iyi ko-

runmuş eski çiviler yeni üretilmiş çivilerle aynı mal olarak görülebilirken, eski bir Ford yenisiyle aynı mal olarak görülmeyecektir. Bununla birlikte, iki mal arasında kesinlikle yakın bir ilişki olacaktır. Eğer yeni Fordların arz şedülü azalır ve fiyat artarsa, tüketiciler, ikincilerin fiyatını artırma temayülü yaratarak, eski Fordların satın alımına kayma eğiliminde olacaktır. Böylece, teknolojik olarak benzer olan eski ve yeni mallar birbirlerini çok yakından ikame etme eğiliminde olacak ve yine onların talepleri ve fiyatları da çok yakından ilişkili olma temayülü taşıyacaktır.

Tüketim teorisinin ekonomik literatüründe, her tüketim malına diğer mallardan oldukça bağımsız biçimde ihtiyaç duyulduğu "varsayım"ına dair çok şey yazılmıştır. Aslında, görmüş olduğumuz gibi, çeşitli mallara duyulan istekler zaruri olarak birbirine bağımlıdır, çünkü onların hepsi de tüketicilerin değer ölçekleri üzerinde sıralanır. Malların her birinin faydaları bir diğerine göre görecelidir. Malların ve paranın bu sıralanmış değerleri, belirli her mal için bireysel, ve ardından, toplam talep şedüllerinin parasal olarak oluşturulmasına imkân sağlar.

7. Dayanıklı Mallar ve Onlara Ait Hizmetlerin Fiyatları

Bir insan bir tüketim malını niçin satın alır? Birinci bölümde gördüğümüz gibi, bir tüketim malı, aktörün onu acil diye değerlendirdiği ihtiyaçlarını karşılamaya hizmet edeceğine, ve kendisine, değerli (valued) amaçlarına ulaşma imkânı vereceğine inanması nedeniyle arzu edilir ve aranır. Diğer bir deyimle, mal, onun sağlaması beklenen *hizmetler* nedeniyle değerlidir. O halde, gıda, giyim, konut, vb. gibi maddi mallar ile tıbbi muayene, konser verme gibi maddi olmayan kişisel hizmetler, tüketicinin hayatında benzerdirler. Her ikisi de tüketici tarafından, onların hizmetlerinin kendisine sağladığı tatminler açısından değerlendirilirler.

Her tür tüketim malı *zaman birimi başına* belli bir miktar *hizmet* sağlayacaktır. Bunlar *birim hizmetler* olarak adlandırılabilir. Onlar mübadele edilebilir oldukları zaman, bu hizmetlerin bireysel olarak satılması mümkündür. Öte yandan, bir mal fiziki bir mal ve dayanıklı olduğu zaman, tüketiciye, çok sayıda birim hizmetin beklenen gelecek bir birikimini (accrual) içerecek şekilde, tek parça halinde satılabilir. Birim hizmetleri ile bir bütün olarak dayanıklı malın piyasaları ve fiyatları arasındaki karşılıklı ilişkiler nelerdir?

Diğer şeyler sabit iken, açıktır ki *daha* dayanıklı bir mal *daha az* dayanıklı bir maldan daha değerlidir, çünkü o, daha fazla müstakbel birim hiz-

meti içerir. Böylece, her biri, izleyiciye olan hizmeti açısından aynı olan iki televizyon setinin olduğunu, fakat *A*'nın 5, *B*'nin ise 10 yıllık bir beklenen ömrü bulunduğunu varsayalım. Hizmetler aynı olmasına karşın, *B*, tüketiciye *A*'nın iki katı kadar hizmet sunacaktır. O zaman, piyasada, *B*'nin fiyatı *A*'nın fiyatının iki katı olma eğilimi taşıyacaktır.[30]

Dayanıklı olmayan mallar için, malın hizmetiyle bizzat malın kendisinin ayrı satılması problemi ortaya çıkmaz. Onlar, nispeten kısa bir zaman aralığındaki hizmetleri ihtiva ettiğinden, neredeyse her zaman bir bütün olarak satılırlar. Tereyağı, yumurta, buğday mamulleri, vs. kendi bütün hizmetlerini bünyesinde taşıyarak, bir bütün olarak satılırlar. Çok az kişi yumurta "kiralamayı" aklından geçirebilecektir. Öte yandan, kişisel hizmetler asla bir bütün olarak satılmaz, çünkü, serbest piyasada, köle sözleşmeleri uygulanabilir değildir. Böylece, hiç kimse bir doktoru ya da bir avukatı ya da bir piyanisti ilave ödeme olmadan, ömür boyu dilediği zaman hizmet icra edecek şekilde satın alamaz. Şu halde, kişisel hizmetler, daima kendi bireysel birimleriyle satılırlar.

Hizmetlerin ayrı mı yoksa bir bütün olarak malla birlikte mi satılacağı problemi ev, piyano, smokin, televizyon seti, vb. gibi dayanıklı mallar durumunda ortaya çıkar. Malların "ekmek", veya "yumurta" gibi toplam bir sınıf olarak değil, fakat "somun ekmek" ya da "düzine yumurta" gibi kendi arzlarının ayrı homojen birimleri halinde satıldıklarını görmüştük. Şu anki tartışmada, bir mal ya tam bir fiziksel birim olarak –bir ev, bir televizyon seti, vb.- ya da bir zaman dilimi boyunca hizmet birimleri şeklinde satılabilir. Dayanıklı bir malın hizmet birimlerinin bu şekildeki satışına malın ***kiralanması*** ya da ***kiraya verilmesi*** ya da ***istihdam edilmesi*** denir. Hizmet biriminin fiyatı ***kira*** (rent) olarak adlandırılır.

Mallar haddi zatında, bir beklenen hizmet birimleri demeti olduğu için, analizimizi ***hizmet birimi*** üzerine dayandırmak uygun olur. Açıktır ki, bir tüketim malına ait bir hizmet biriminin fiyatı, ve talebi, bu bölümün daha önceki analizinde açıklanan ilkelerin tamamen aynısına göre belirlenecektir.

Dayanıklı bir tüketim malı bir zaman dönemi boyunca meydana getireceği hizmet birimlerini ihtiva eder. Böylece, bir evin 20 yıllık bir ömre

[30] Bu, tam anlamıyla doğru değildir; ve aşağıda önemli kayıt ve şartlar eklenecektir. Zaman tercihinin bir sonucu olarak, bugünkü hizmetler gelecekte aynı hizmetlerden, ve aynı şekilde yakın gelecekteki hizmetler uzak gelecekteki hizmetlerden daha değerli olduğu için, *B*'nin fiyatı *A*'nın fiyatının iki katından ***daha az*** olacaktır.

sahip olmasının beklendiğini varsayalım. Evin yıllık kira bedelinin, piyasa arz ve talep şedülleri tarafından belirlendiği biçimiyle, 10 ons altınlık bir piyasa fiyatına sahip olduğunu farz edelim. Şimdi, satıldığı takdirde, bizzat evin piyasa fiyatı ne olacaktır? Yıllık kira fiyatı 10 ons olduğu için (ve eğer bu bedelin devam edeceği umuluyorsa), evin alıcısı 20x10, veya 200 ons tutarında muhtemel kira geliri elde edecektir. Bir bütün olarak evin fiyatı karşı konulamaz biçimde 200 onsun bugünkü değerine eşit olma eğilimi taşıyacaktır. Bu noktada kolaylık açısından varsalım ki, zaman tercihi fenomenini yoktur ve dolayısıyla 200 onsun bugünkü değeri 200 onsa eşittir. Bu takdirde, bir bütün olarak evin fiyatı 200 onsa eşit olma eğilimi taşıyacaktır.

Bir bütün olarak evin piyasa fiyatının 180 ons olduğunu farz edelim. Bu durumda, evi satın almaya dönük bir akın olacaktır, çünkü 180 ons karşılığında evi satın alıp, ardından 200 onsluk toplam bir gelir karşılığında kiraya vermek suretiyle, kazanılması beklenen bir parasal getiri söz konusudur. Bu davranış bir malı satın alan ve daha yüksek bir fiyatla tekrar satmayı bekleyen spekülatif alıcılar durumuna benzer. Öte yandan, bu tür evlerin (ya da eğer piyasa tarafından aynı mal olarak değerlendirilen başka bir ev yoksa, *bu* evin) bugünkü sahiplerinin bu fiyatla satış yapmaya karşı büyük bir isteksizliği olacaktır, çünkü evi satmak yerine kiraya vermek çok daha kazançlıdır. Böylece, bu koşullar altında, 180 onsluk bir fiyatla, bu tür bir evin satış amaçlı arzını aşan önemli bir talep fazlası olacaktır. Aşırı talebin baskısıyla fiyat 200'e doğru yükselme eğilimine girer. Diğer taraftan, piyasa fiyatının 200'ün üstünde olduğunu düşünelim. Bu takdirde, satın alıma dönük bir talep yetersizliği ortaya çıkacaktır, çünkü evi satın almak için, toplam bir bedel ödemek yerine ona kira ödemek daha ucuz olacaktır. Bunun aksine, mal sahipleri evi kiraya vermekten ziyade satmaya hevesli olacaklardır, çünkü satış fiyatı daha iyidir. 200'ün üstünde bir fiyatta, talebi aşan aşırı arz, fiyatı denge noktaya doğru sürükleyecektir.

Demek oluyor ki, piyasa fiyatının her türü bu bölümün önceki alt başlıklarında açıklandığı biçimiyle belirlenirken, piyasa aynı zamanda fiyat *ilişkilerini* de belirler. Dayanıklı bir tüketim malının birim hizmetlerinin fiyatıyla bir bütün olarak malın fiyatı arasında belirgin bir ilişkinin var olduğunu görüyoruz. Eğer bu ilişki bozulursa ya da belirli herhangi bir zamanda tatbik edilmezse, piyasadaki bireylerin davranışları onu kurma eğilimi yaratacaktır; çünkü o, tesis edilinceye kadar, parasal kazanç olasılıkları ortaya çıkar, ve böyle bir kazancı elde etmeye yönelik davranış, kaçınılmaz olarak bu fırsatı elimine etme eğilimi taşır. Bu, piyasada bir

mal için *tek fiyat* oluşmasıyla aynı anlama gelen bir "arbitraj" durumudur. Eğer bir mal için iki fiyat mevcut ise, her bir piyasada arz ve talep hareketinin bir "denge" fiyat kurmasına ve bu arbitraj fırsatını ortadan kaldırmasına kadar, insanlar daha ucuz piyasada satın alım yapmaya akın ederek daha pahalı piyasada o maldan daha çok satma eğiliminde olacaklardır. Dayanıklı mal ve onun hizmetleri durumunda, piyasanın oluşturma eğiliminde olduğu bir *denge-fiyat ilişkisi* mevcuttur. ***Bir bütün olarak malın piyasa fiyatı, onun beklenen (gelecek) kira fiyatları ya da kira gelirleri toplamının bugünkü değerine eşittir.***

Tabiî, beklenen gelecek kira gelirleri mutlaka bugünkü kira fiyatlarının basit bir tahmininden ibaret değildir. Gerçekten de, fiyatlar daima değişmekte olduğu için, kira fiyatlarının da gelecekte değişmesi neredeyse her zaman vaki olacaktır. Bir kişi dayanıklı bir mal satın aldığı zaman, onun hizmetlerini geleceğe uzanan bir zaman dilimi boyunca satın alıyor demektir; dolayısıyla, bu kişi *bugünkü* oranlardan ziyade *gelecek* oranlarla daha çok ilgilenir; o sadece ikinciyi gelecek için muhtemel bir rehber olarak alır.[31] Şimdi, diyelim ki, piyasada bulunan fertler bu evin kiralarının gelecek on yıl boyunca bugünkünden çok daha düşük olacağını tahmin etmektedir. Bu takdirde evin fiyatı 20x10 ons değil, fakat bu tahmine paralel olan daha küçük bir miktar olacaktır.

Bu noktada, "sermaye malı" kavramıyla karışma riski olsa bile, "bir bütün olarak malın fiyatını" onun piyasadaki *sermaye değeri* olarak tanımlayacağız. Herhangi bir malın (bu, tüketim ya da sermaye malı ya da doğa vergisi faktör olabilir) *sermaye değeri*, dayanıklı bir mal olarak halihazırda onun piyasadaki satışında geçerli olan parasal fiyattır. Bu kavram, gelecek hizmetleri bünyesinde barındıran, dayanıklı mallara uygulanır.[32] Bir tüketim malının sermaye değeri beklenen birim kira bedelleri toplamının bugünkü değerine eşit olma eğilimi taşıyacaktır.

---

[31] Piyasa tarafından oluşturulan "bugünkü" fiyat gibi bir şeyin olmadığını mutlaka hatırda tutmak gerekir. Bir insan bir malın fiyatını dikkate aldığı zaman, piyasada en son kaydedilen işlemde uzlaşılan fiyatı göz önünde bulundurmaktadır. "Bugünkü" fiyat, gerçekte, her zaman en yakın geçmişin (mesela, yarım saat öncesinin) tarihsel olarak kaydedilmiş fiyatıdır. Aktörün daima ilgilendiği şey, gelecekte çeşitli zamanlarda çeşitli fiyatların ne olacağıdır.

[32] "Değer" teriminin farklı kullanımları hakkında, bkz., aşağıda Ek B, "Değer Üzerine".

Herhangi bir zamandaki sermaye değeri müstakbel kira fiyatlarına dair beklentilere dayalıdır. Bu beklentiler yanlış olursa ne olur? Mesela, diyelim ki piyasa, bu evin kira fiyatlarının gelecek birkaç yıl içinde artacağını bekler ve bu nedenle sermaye değerini 200 onstan daha yüksek belirler. Yine, varsalım ki, kira fiyatları gerçekte artma yerine azalma göstermiştir. Bunun anlamı, piyasadaki orijinal sermaye değerinin evden edinilecek kira gelirini abartılı tahmin etmiş olduğudur. Bu işlemde, evi kiraya vermek amacıyla satın alanlar kayba uğrarken, evi satmış olanlar (söz gelimi, 250'ye) kazanç sağlarlar. Böylece, kendi spekülatif işlemlerinin bir neticesi olarak, daha kötü tahminde bulunanlar kayba uğrarken, muhataplarından daha iyi tahminde bulunanlar kazanç elde ederler.

Açıktır ki bu tür parasal kârlar sırf doğru tahmin yapmaktan *değil, fakat aynı zamanda diğer fertlerden daha doğru tahminde bulunmaktan da* gelir. Eğer bütün bireyler doğru tahminde bulunmuş olsaydı, o zaman en sonunda daha düşük kira fiyatlarına neden olacak şekilde, orijinal sermaye değeri 200'ün altında, söz gelimi 150 ons olurdu. Bu durumda böyle bir parasal kazanç zuhur etmeyecekti.[33] Kazançların ya da kayıpların bizzat kazananlar ve kaybedenler tarafından serbestçe üstlenilen davranışların neticesi olduğu açıktır. Aşırı sermaye değeri olduğu anlaşılan bir malı kiraya vermek için satın alan bir adam, kendi yatırımının parasal getirisi hakkında aşırı-iyimser olmaktan dolayı sadece bizzat kendisi sorumludur. Nihai kira gelirinden daha yüksek bir sermaye değeriyle satış yapan kişi, tüm taraflarca gönüllü olarak alınan kararlar vasıtasıyla kendi akıllılığının ödülünü almaktadır. Ve aslında, başarılı tahminciler, ve kötü/yoksul tahminciler sırasıyla iyi ya da kötü tahminleri nispetinde mükafatlanmakta ve cezalanmakta oldukları için, piyasa insan olarak mümkün olduğu kadar yüksek bir tahmin kalitesine ulaşmayı kurma/yerleştirme ve sürdürme temayülüne sahiptir.

Piyasadaki sermaye değeri ile *beklenen* gelecek kiraların toplamı arasındaki denge ilişkisi, daima piyasa tarafından kurulma eğilimi olan günlük bir dengedir. Bu, bir mal için arz ve talep tarafından oluşturulan günlük *piyasa denge* fiyatına benzerdir. Öte yandan, bugünkü sermaye değeri ile *fiili* gelecek kiralar arasındaki denge ilişkisi, sadece piyasanın başarılı tahmincilerinin teşvikiyle beslenen uzun-menzilli bir eğilimdir. Bu ilişki, *nihai (final)*

[33] Parasal kâr ve zarar kavramı ile onun kapitalizasyonla ilişkisi aşağıda açığa kavuşturulacaktır.

denge fiyatlara –ki bunlar günlük fiyatların kendisine doğru meylettiği hedefi oluşturur- benzer *nihai* (final) bir dengedir.

Sermaye değeri ile kira fiyatlarının incelenmesi ilave bir arz-talep analizini gerektirir. Birim kira fiyatının belirlenmesi bir problem yaratmaz. Bununla birlikte, sermaye değerine ait fiyatın determinasyonu, kira fiyatına olan bu bağımlılığı ve onunla olan ilişkiyi açıklayacak şekilde değiştirilmeye muhtaçtır. Dayanıklı malın *talebi*, şimdi, sadece direkt kullanımı değil, fakat *aynı zamanda* başkaları tarafından, *gelecekte kiraya verme amaçlı yatırım talebi*ni de içerecektir. Eğer bir adam, bir malın sermaye değerine ait piyasa fiyatının, gelecek kira bedellerinden elde edebildiği gelirden daha düşük olduğunu hissederse, malı satın alacak ve kira verme piyasasına bir arz eden olarak girecektir. Benzer şekilde, bir bütün olarak malın *rezerv edilmiş talebi* sadece direkt kullanım ya da spekülatif fiyat artışları için değil, fakat *aynı zamanda* malın gelecekte kiraya verilmesi için de olacaktır. Eğer dayanıklı bir malın sahibi satış fiyatının (sermaye değeri) kira olarak elde edebildiği şeyden daha düşük olduğuna inanırsa, arzı saklayacak ve malı kiraya verecektir. Malın sermaye değeri toplam stoku temizleyecek şekilde olacağı gibi, malın tüm bu taleplerinin toplamı da dengede olacaktır. Alıcıların rezerv edilmiş talebi, önceden olduğu gibi, kendi rezerv edilmiş para taleplerinden dolayı olacak, buna karşılık hem bir bütün olarak malın hem de onun birim hizmetlerinin satıcıları mübadele amaçlı para talep ediyor olacaklardır.

Diğer bir deyimle, herhangi bir tüketim malı için, mal sahipleri ya onu doğrudan doğruya tüketme ya da para karşılığında satma seçimine sahiptirler. Dayanıklı tüketim malları durumunda, mal sahipleri, mal ile aşağıdakilerden herhangi birini yapabilirler: malı direkt olarak kullanmak, bütün halinde satmak, veya *kiraya vermek* (bir zaman dönemi için malın birim hizmetlerini satmak). Halihazırda görmüştük ki, eğer malı doğrudan doğruya kullanmak kişinin değer ölçeğinde en yüksek konuma sahipse, o zaman o kişi malı kullanır ve stokunu piyasadan çeker. Eğer kendi değer ölçeğinde malı bütün olarak satmak en yüksek konuma sahip ise, o takdirde kişi bir arz eden olarak malın "sermaye" piyasasına girer. Eğer onu kiraya vermek kendi değer ölçeğinde en yüksek konumdaysa, o zaman kişi bir arz eden olarak bu malın "kira" piyasasına girer. Bu ikinci alternatiflerden hangisinin kişinin değer ölçeğinde daha yüksek olacağı, onun hangi istikametin kendisine daha yüksek parasal gelir sağlayacağıyla ilgili tahminine bağlıdır. Hem sermaye hem de kira piyasalarında arz eğrilerinin biçimi ya sağa-ve yukarı doğru-eğimli ya da dikey olacaktır, çünkü beklenen gelir ne

kadar büyük olursa, direkt kullanım için rezerv edilen miktar o kadar az olacaktır. İki piyasadaki arz şedüllerinin birbiriyle bağlantılı olduğu açıktır. Onlar, aralarında denge-fiyat ilişkisi kurulduğu zaman, dengeye gelme eğiliminde olacaklardır.

Benzer şekilde, muayyen bir zamanda, bir malın sahibi olmayanlar (*a*) onu satın almamak ve kendi paralarını rezerv etmek, (*b*) onu bütün halinde satın almak, (*c*) onu kiralamak, arasında seçim yapacaklardır. Onlar, kendi değer ölçekleri üzerinde en yüksek olan istikameti seçeceklerdir ki bu, kısmen onların para taleplerine ve hangi tür satın alımın daha ucuz olacağına dair tahminlerine bağlıdır. Eğer onlar satın alma kararı verirlerse, daha ucuz olduğunu tahmin ettikleri piyasada satın alım yapacaklardır; ardından malı ya doğrudan doğruya kullanmaları ya da daha pahalı piyasada yeniden satmaları mümkündür. Böylece, eğer evin sermaye değeri 200 ons ise ve bir alıcı toplam kira fiyatının 220 olacağını tahmin ederse, 200'de bütün halinde satın alım yapar, bundan sonra onu doğrudan doğruya kullanabileceği gibi, beklenen 220 onsu kazanmak için kira piyasasına bir arz eden olarak da girebilir. İkinci seçim, yine kendi değer ölçeğine bağlıdır. Bu, halihazırda açıklanmış olan arbitraj davranışının başka bir örneğidir, ve onun etkisi iki tür dayanıklı mallar piyasası için talep eğrilerini birbiriyle bağlantılı hale getirmektir.

Burada işaret etmek gerekir ki bazı durumlarda bizzat kiralama akdi bir sermaye sözleşmesi niteliklerini ve müstakbel getirinin tahmin edilmesini üstlenir. *Uzun-vadeli* bir kiralama sözleşmesi durumu böyledir. Diyelim ki A, sabit bir yıllık fiyatla, 30 yıllığına B'ye bir ev kiralamayı planlamaktadır. O zaman, kira fiyatında sürekli değişmeler yerine, ikincisi orijinal sözleşmeyle *sabitlenmiş* olur. Yine burada, arz ve talep şedülleri, aynı tür mal için diğer değişken kiraların değişen seyriyle alakalı çeşitli bireysel tahminlere göre oluşur. Böylece, eğer iki aynı ev varsa, ve *A* evinden müteakip 30 yıl içinde (edinilecek) değişken kiralar toplamının 300 ons olması bekleniyorsa, o zaman *B* evinin uzun dönemli kiralama fiyatı yıllık 10 ons olarak belirlenmeye meyledecektir. Yine burada, piyasalar arasında benzer bir bağlantı vardır. *Halihazırda oluşmuş olan uzun-dönemli kiraların fiyatı, aynı malların beklenen dalgalı kiralar toplamının bugünkü değerine eşit olma temayülüne sahiptir*. Eğer genel beklenti kiralar toplamının 360 ons olacağı şeklindeyse, o vakit uzun dönem kiralık fiyat yıllık 12 onsa yükselinceye kadar (toplam meblağ aynı olacağı zaman), 300 ons fiyatla uzun-dönemli kira alımları için ağır bir talep olacak ve bu fiyatla kiraya verme arzı azalacaktır. Burada da yine, geleceğin her zaman belirsiz olması durumu daha kabili-

yetli tahmincilerin kazanmasına, daha az kabiliyetli tahmincilerin ise kaybetmesine neden olur.[34]

Fiiliyatta, zaman tercihi vardır, ve müstakbel kira bedellerinin bugünkü değeri, her zaman bu kira bedellerinin toplamından belli bir iskonto düzeyi kadar daha azdır. Eğer öyle olmasaydı, çok dayanıklı, yani sadece fark edilemeyecek kadar eskiyen malların sermaye değeri neredeyse sonsuz olurdu. Yüzyıllar boyunca varlığını sürdürmesi ve talebinin bulunması umulan bir emlâk (estate) neredeyse sonsuz yükseklikte bir satış fiyatına sahip olurdu. Bunun olmamasının nedeni *zaman tercihinin*, gelecek malları dikkate alınan zaman uzunluğuna bağlı olarak iskonto etmesidir. Zaman tercihi oranına nasıl ulaşıldığı sonraki bölümlerde ele alınacaktır. Bununla birlikte, aşağıda zaman tercihinin bir malın sermaye-değeri üzerindeki etkisini gösteren bir örnek vardır. On yıl ömrü olması umulan ve yıllık 10 onsluk bir beklenen kira bedeli değerine sahip dayanıklı bir malı ele alalım. Eğer zaman tercihi oranı yıllık yüzde 10 ise, o vakit müstakbel kiralar ve onların *bugünkü* değerleri aşağıdaki gibi olur:

Yıllar:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Beklenen Kiralar:	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Bugünkü Değer:	9,0	8,1	7,3	6,7	6,0	5,4	4,9	4,4	4,0	3,6

(birinci yıla ait ödemenin başlangıç anından bir yıl sonra yapıldığı varsayılıyor)

Bugünkü değerler toplamı = 59,4 ons = 100 ons tutarındaki gelecek kira bedeline karşılık gelen sermaye değeri.

Zaman dönemi geleceğe doğru uzadıkça, bugünkü değer nihayetinde ihmal edilebilir bir miktara kadar inerek, bileşik iskonto daha büyük hale gelir.

Zaman-tercihi faktörünün belirsiz bir durumla ilgili nispeten doğru tahminler yapmak gibi, parasal kârlar ya da zararlar getir*medi*ğini idrak etmek önemlidir. Eğer zaman-tercihi oranı %10 ise, daha önce zikredilen dayanıklı malın 59,5 onsa satın alınması, ve elde tutularak, 100 ons kazanacak şekilde 10 yıllığına kiraya verilmesi parasal bir kâr oluştur*maz*. Bu,

[34] Krş.: Fetter, *Economic Principles*, s. 158--60.

bugünkü paranın gelecek para üzerindeki primiydi ve bahsi geçen kişinin kazandığı şey, sadece piyasanın 59,4 onsluk bugünkü paraya eşit olarak kıymetlendirdiği müstakbel bir gelir miktarından ibaretti.

Genel olarak, dayanıklı tüketim malları alanında girişimcilerin davranışını şu ifadeyle özetleyebiliriz: onlar piyasada malın bugünkü sermaye değerinin, elde edecekleri (zaman tercihiyle iskonto edilmiş) gelecek kira bedelleri toplamından daha az olduğuna inandıkları zaman, (halihazırda mevcut) dayanıklı tüketim mallarının mütemmim halde satın alımına *yatırım yapma* eğiliminde olacaklardır. Onlar, bu tür malları, bugünkü sermaye değerinin, gelecek kira bedellerinin iskonto edilmiş toplamından daha büyük olduğu vakit bütün halinde satacaklardır. Daha iyi tahminde bulunanlar kâr sağlarken, daha kötü tahmin yapanlar zarar edecektir. Tahminin doğru olması ölçüsünde, bu "arbitraj" fırsatları ortadan kalkma temayülünde olacaktır.

Kiralamaya karşı bütün halinde satma durumunda, girişimciliğin arbitraj kârlarını ve zararlarını analiz etmemize karşın, henüz girişimsel gelirleri -üreticilerin üretim sürecinde elde etmeye çalıştıkları gelirler- yöneten kanunları tümüyle açıklığa kavuşturmuş değiliz. Bu problem daha sonraki bölümlerde analiz edilecektir.[35]

8. Refah Karşılaştırmaları ve Tüketicinin Nihai Tatminleri

Parasal ekonomide insan davranışı analiziyle meşgul olurken, birinci bölümde ortaya konan genel hakikatlerin artık geçerliliğinin kalmadığı düşünülmemelidir. Aksine, birinci bölümde onlar izole olmuş Crusoe-tipi durumlara uygulanmıştı, çünkü biz para ekonomisinin daha karmaşık karşılıklı ilişkilerini analiz edebilmek için mantıksal olarak bu tür durumlarla başlıyoruz. Bununla birlikte, birinci bölümde formüle edilen gerçekler, sadece parasal bağlara tatbik edilen mantıksal çıkarımlar vasıtasıyla uygulanabilir değildir, onlar aynı zamanda para ekonomisinde, paranın girmediği bütün durumlara da doğrudan doğruya uygulanabilirdir.

[35] Dayanıklı malların değeriyle ilgili bir tartışma için, Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 339–57; Fetter, *Economic Principles*, s. 111–21; ve Wicksteed, *Common Sense of Political Economy,* I, 101–11'de yer alan göz alıcı değerlendirmeye bakınız.

Birinci bölümdeki analizin bir para ekonomisinde doğrudan doğruya uygulanabilir olmasının başka bir anlamı vardır. Biz, mübadele analizinde esasen tüketicinin, bireysel değer ölçeklerine dayalı olarak, parayı, onun en yüksek değerli kullanımlarına tahsis etmesiyle ilgilenebiliriz. Bununla birlikte, tüketicinin parasal harcamalarının *nihai* hedefini unutmamamız gerekir. Bu hedef, satın alınmış malların bireyin en yüksek değerli amaçlarına ulaşmada fiilen kullanılmasıdır. Böylece, *piyasa* analizi amaçları açısından, Jones üç pound tereyağını bir kere satın aldığı zaman, biz (Jones'un bu tereyağını satmak için piyasaya yeniden-girme ihtimalinin olmadığı varsayımıyla) artık tereyağına olan ilgiyi kaybediyoruz. Tereyağının perakende satışına *tüketim malı* satışı diyebiliriz, çünkü bu, tereyağının üretim safhası boyunca *para karşılığında kendi nihai satışı*dır. Şimdi mal nihai tüketicinin elindedir. Tüketici kendi değer ölçeğinde bu alımı ölçüp biçmiştir ve ardından ona karar vermiştir.

Doğrusunu söylemek gerekirse, insan davranışını kendi bütünlüğü içinde değerlendirdiğimiz zaman, tüketici tarafından yapılan bu alımın, tereyağının en son durak noktası ol*ma*dığını hiçbir zaman gözden kaçırmamalıyız. Tereyağının kişinin evine taşınması gerekir. Ardından, Jones tereyağı birimlerini onun en yüksek değerli kullanımlarına (tereyağlı kızarmış ekmek, kekte tereyağı, çörekte tereyağı vs.) tahsis eder. Örneğin bir kekte ya da sandviçte tereyağı kullanmak için, Bayan Jones, keki fırında pişirir ve sandviçi hazırlar, ardından da Jones'ın onu yediği masaya götürür. Görebiliyoruz ki birinci bölümdeki analiz doğruluğunu sürdürür; tüketicinin elinde bulunan faydalı mallar (at, tereyağı, veya başka bir şey) kendi faydalarına göre en yüksek değerli kullanımlara tahsis edilir. Yine, görebiliyoruz ki gerçekte *tereyağı, para karşılığında en son satıldığı zaman* bir tüketim malı değil, fakat bir *sermaye malı* idi –tereyağı üretiminin daha önceki başka bir aşamasından daha düşük düzeyde bir mal olsa bile. Sermaye malları, tüketim malını (en sonunda tüketiciye nihai tatmin sağlayan mallar) tedarik etmek için diğer faktörlerle daha ileri düzeyde kombine edilmesi gereken üretilmiş mallardır. Tam bir praxeological bakış açısına göre, tereyağı sadece fiilen nihai tüketici tarafından yenildiği ya da başka türlü "tüketildiği" zaman bir tüketim malı haline gelir.

Gerçek bir praxeology –insan davranışının bütün halleriyle tam formel analizi- bakış açısıyla tüketiciye giden en son perakende satıştaki malı, bir "tüketim malı" olarak nitelendirmek doğru değildir. Ancak, praxeology'in geleneksel iktisadı kapsayan alt bölümü –*catallactics,* parasal mübadeleler bilimi- açısından ise, son perakende aşamadaki mala bir "tüketim malı"

demek uygun hale gelir. Bu, parasal bağlar içinde malın son aşamasıdır, çoğu kez de, faktörlere para yatırmak için üreticilere açık olan son noktadır. Daha önce zikredilen kayıt ve şartları daima göz önünde bulundurmak koşuluyla, bu nihai parasal aşamadaki mala bir "tüketim malı" denmesine izin verilebilir. Tüketicilerin nihai tahsisi ve nihai aşamalar olmaksızın, bütün parasal mübadele süreci için *bir varoluş nedeni (raison d'être)* olmayacağı her zaman hatırlanmalıdır. İktisat nihai tüketim aşamasını, sırf parasal bağların ötesine geçmiş olması nedeniyle bir kenara atmaya tahammül edemez; o, toplumda bireyler tarafından yapılan parasal işlemlerin nihai hedefi ve amacıdır.

Bu noktaya dikkat çekmek birçok karışıklığı çözüme kavuşturacaktır. Böylece, tüketici geliri meselesi vardır. Üçüncü bölümde, tüketicinin parasal gelirini ve ruhsal gelirini maksimize etmeye yönelik evrensel hedefi analiz etmiş, ve ikisi arasındaki ilişkiyi bir ölçüye kadar göstermiştik. Herkes ikinciyi en yükseğe çıkarmaya teşebbüs eder ki, buna kişinin değer ölçeği üzerinde, hem mübadele edilebilir hem de mübadele edilemeyen çok geniş miktardaki bütün tüketim malları dahildir. Mübadele edilebilir mallar, genellikle parasal bağlantılara tâbidir ve bu yüzden de para karşılığında satın alınabilirler. Oysa, mübadele edilemeyen mallar için satın alma söz konusu değildir. Maksimize edilen gelirin *parasal* değil, *ruhsal* gelir olmasının bazı sonuçlarını ve bunun, üretim mallarına yatırım ile efor ya da emek sarfı için ne tür sınırlamalar getirdiğini göstermiştik. Yine tamamen sübjektif olan ruhsal gelirin ölçülemeyeceği de doğrudur. Dahası, praxeology bakımından, bir kişinin ruhsal gelirinin ya da faydasının diğerininkiyle ordinal olarak karşılaştırılması bile mümkün değildir. A'nın gelirinin ya da "fayda"sının B'ninkinden daha büyük olduğunu söylememiz söz konusu değildir.

Parasal gelirleri, en azından teorik olarak, her bir kişinin elde ettiği parasal gelir miktarını toplamak suretiyle ölçebiliriz; fakat bu, hiçbir surette bir ruhsal gelir ölçüsü olamaz. Üstelik, bu, belki aklımızdan geçirebileceğimiz gibi, her bireyin *mübadele edilebilir* tüketim mallarından pür olarak elde ettiği hizmet miktarlarının da tam bir göstergesini vermez. Bir yıldaki 50 ons altınlık bir gelir, birey için, mübadele edilebilir mallardan gelen hizmetler açısından diğer bir yılda 50 onsluk bir gelir anlamına gelmeyebilir, ve büyük ihtimalle de gelmeyecektir. Paranın, diğer bütün mallar açısından satın alma gücü sürekli değişmektedir, ve bu tür değişmeleri ölçmenin bir yolu yoktur.

Tabiî, iktisatçılardan ziyade tarihçiler olarak, dönemler arasında parasal gelirden çok "reel" geliri karşılaştıran kaba değerlendirmeler yapabiliriz. Böylece, eğer Jones bir yılda 1000 ons, takip eden yılda da 1200 ons gelir elde etmiş ve fiyatlar yıl boyunca genellikle yükselmiş ise, Jones'un parayla satın alınabilen mallar açısından "reel geliri", nominal parasal gelir artışından önemli ölçüde daha az artmış belki de azalmıştır. Yine de, aşağıda daha ayrıntılı göreceğimiz gibi, paranın satın alma gücünü ve ondaki değişmeleri ölçmenin ve hatta teşhis etmenin bile kesin bir yöntemi bulunmamaktadır.

Kendimizi aynı döneme hasretsek bile, parasal gelirler şaşmaz bir rehber değildir. Mesela, *hem* parasal mübadele vasıtasıyla ve hem de parasal bağlar dışında elde edilebilir olan çok sayıda tüketim malı vardır. Böylece, Jones bir ayda gıda, kira ve hane halkı geçimi için 18 ons harcayabilirken, aynı dönemde Smith bu giderler için 9 ons harcar. Bu, mutlaka Jones'un Smith'e göre bu hizmetlerden iki kat fazlasını elde ettiği anlamına gelmez. Jones, bu hizmetleri para karşılığında kendisine sağlayan bir otelde yaşıyor olabilir. Diğer taraftan, Smith, evlenmiş, hane halkı sahibi olmuş ve mutfak hizmetlerini parasal bağlar dışında sağlıyor olabilir. Smith'in bu hizmetlerden sağladığı ruhsal gelir, daha düşük parasal harcamaya rağmen, Jones'unkine eşit, veya ondan daha büyük olabilir.

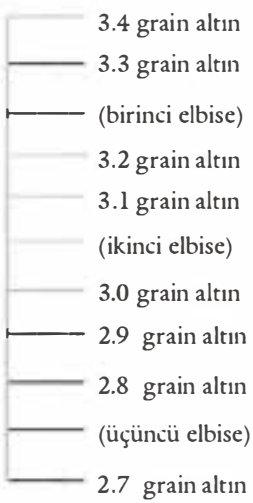
Eğer kendimizi parasal bağlara konu olan mallara hasredersek ruhsal geliri ölçmemiz yine mümkün değildir. A ve B aynı tür bir evde yaşıyor olabilir, fakat iktisatçı-gözlemci, buradan, iki kişinin de evden aynı haz miktarını elde ettiğini nasıl çıkarabilecektir? Açıkça söylemek gerekirse, haz/zevk derecesi büyük ihtimalle farklı olacaktır, fakat sırf gelir ya da mülk gerçeği farklılığın yönü ya da boyutu hakkında bir ipucu sağlamayacaktır.

Bundan, doğal olarak, paranın azalan marjinal faydası kanununun sadece *her bireysel* kişinin değerlendirmelerine uygulandığı sonucu çıkar. Kişiler arasında böyle bir fayda karşılaştırması yapılamaz. Böylece, bazı yazarların yapmış olduğu gibi, ilave bir doların bir Rockefeller'a fakir bir insana göre daha az haz verdiğini iddia edemeyiz. Eğer Rockefeller birdenbire yoksul hale düşseydi, her bir dolar kendisi için şimdikinden daha değerli olurdu; benzer şekilde, eğer yoksul insan zengin hale gelseydi, kendi değer ölçeği aynı kalırken, her bir dolar onun için şimdikinden daha az değerli olurdu. Fakat bu, farklı bireylerin hazlarını ya da sübjektif değerlendirmelerini karşılaştırmaya kalkışmaktan bambaşka bir şeydir. Bir Rockefeller'in, her bir

doların hizmetlerinden, yoksul fakat hayli asketik bir bireye göre daha fazla haz elde etmesi kesinlikle mümkündür.

9. Faydayla İlgili Bazı Yanılgılar

Fayda üzerine yazanların müşterek olarak benimsedikleri bir düşünceye göre tüketici herhangi bir malın kendisine olan marjinal faydasını o malın fiyatıyla *eşitleyecek* şekilde davranır. Bu iddiayı anlamak için, bir ya da daha fazla elbise almayı düşünen Bay Jones'un tercih ölçeğini inceleyelim (ve burada her bir elbisenin aynı kalitede olduğunu –aynı "mal"- varsayacağız). Farz edelim ki onun değer ölçeği aşağıdaki gibidir:



Yine varsayalım ki piyasa fiyatı elbise başına 2,9 graindir. Jones bir ya da üç değil, fakat iki elbise satın alacaktır. *Jones, elbisenin kendisine olan azalan marjinal faydasının, paranın artan marjinal faydasını aştığı son birime kadar alım yapmaya devam edecektir.*[36] Bu açık bir husustur. Şimdi, eğer bir yazar, bu açıklamayı, tereyağı gibi hayli bölünebilir mallar açısından, ve yine penny gibi küçük para birimleri açısından yaparsa; tüketicinin her mal için, piyasa fiyatında, parasal meblağın marjinal faydasıyla malın marjinal faydasını eşitleyecek şekilde davranacağı sonucuna düşünmeden atlamak kolay olur. Bununla birlikte, böyle bir "eşitleme"nin hiçbir zaman olmadığı açıkça bilinmelidir. Elbise örneğinde, ikinci elbisenin sıralaması hâlâ 2,9 grainin sıralamasının oldukça üstündedir. Dolayısıyla eşitleme söz konusu

[36] Burada paranın artan faydasından kaynaklanacak muhtemel sıralama kaymalarını ihmal ediyoruz ki, bunlar meseleyi sadece boş yere daha karmaşık hale getirecektir.

değildir. En bölünebilir mallar durumunda bile, iki fayda arasında bir eşitlik değil, bir *sıralama farkı* yine olacaktır. Bir insan onsu 10 sentten, 11 ons tereyağı satın alabilir, ta ki kendi fayda ölçeğinde 11. ons ile 10 sent arasında hiçbir sıralama kalmayıncaya kadar. Ancak yine de *eşitlik* değil, bir sıralama farkı olacak, yani satın alınan son ons, harcanan paranın son meblağından daha yüksek bir sıralamaya sahip olacaktır. Tabiî, tüketici kendi parasını, ikisini mümkün olduğu kadar yakınlaştıracak şekilde harcamaya çalışır, ancak onlar hiçbir zaman eşit olmazlar.

Dahası, satın alımlar yapıldıktan sonra, belirli her bir malın marjinal faydası diğer her malın marjinal faydasından sıralama itibariyle farklılaşır. Böylece, göz önünde bulundurulan parasal birim olarak bir grain altını alalım ve çeşitli malların özgül piyasa-fiyatlarının aşağıdaki gibi olduğunu düşünelim:

Yumurta	—	bir grain, bir düzine
Tereyağı	—	bir grain, bir pound
Ekmek	—	bir grain, bir somun
Bonbon şeker	—	bir grain, bir kalıp

Şimdi, her birey her maldan, malın biriminin marjinal faydasının bir grain altının marjinal faydasını aştığı en son noktaya kadar alımda bulunacaktır. Bir insan için, bu, beş pound tereyağı, üç somun ekmek, iki kalıp bonbon şeker vs. satın alımı manasına gelebilir. Bu, ya altıncı pound tereyağının ya da dördüncü somun ekmeğin vazgeçilen bir grain altından daha düşük bir marjinal faydaya sahip olacağı anlamına da gelecektir. Bununla birlikte, her bir malın marjinal faydası diğer her malın marjinal faydasından hâlâ farklı sıralamaya sahip olacak ve birbirine eşitlik söz konusu olmayacaktır.

Başka, hatta daha acayip bir doktrine göre, denge durumunda, çeşitli malların marjinal faydaları oranı onların fiyatları oranına eşittir. Bu yazarların bu sonuca ulaştığı yöntemin detaylarına girmeden, onun saçmalığını açıkça görebiliriz, çünkü faydalar miktarlar halinde değildir ve dolayısıyla onların bölünebilir olması da mümkün değildir.

Bu yanılgılar şu bağlantılı düşünceden ileri gelir: bir birey herhangi bir malı, o malın marjinal faydasını onun kullanımlarının her birinde *eşitleyecek* şekilde davranacaktır. Paraya uygulandığı zaman, bu, paranın bir biriminin marjinal faydasının her bir fert için her bir harcama alanında eşit olduğu

anlamına gelecektir. Bu yanlıştır; halihazırda gördüğümüz gibi çeşitli malların marjinal faydaları eşitlenmemektedir. Bir malın birbirini izleyen birimleri en çok ihtiyaç duyulan amaca, sonra en çok ihtiyaç duyulan ikinci amaca vd. tahsis edilir. Eğer malın, her biri çok sayıda muhtemel birimi içeren çeşitli kullanımları varsa, her kullanımda bir birimin marjinal faydası, arz artarken azalmaya devam eder. Mallar satın alındıkça, alınmış her malın marjinal faydası azalır, ve kişi parasını öncelikle birinci kullanıma, ardından diğerine ve daha sonra da tekrar birinci kullanıma tahsis edebilir. Bununla birlikte, marjinal faydaların herhangi bir biçimde eşitlenmesi hiçbir durumda söz konusu değildir.

Marjinal faydaların eşitlendiği dogması, belki de en iyi, bu tartışma çizgisinin başlatıcısına ait olan şu paragrafla ortaya konulabilir:

> Bir malın bütün stokunu s ile ifade ederek, onun iki ayrı kullanımının mümkün olduğunu varsayalım. O zaman x_1 artı y_1'in s'ye eşit olması koşuluyla, bu kullanımlara tahsis edilen iki miktarı x_1 ve y_1 ile gösterebiliriz. Kişinin, malın küçük birimlerini ardı ardına sarf etmesi tasavvur edilebilir; şimdi insan doğasının kaçınılmaz bir özelliği o anda en büyük avantajı sağlar gözüken istikameti seçmektir. Bu nedenle, birey yapmış olduğu dağıtımla tatmin olmuş halde kaldığı zaman, değişiklik ona daha fazla bir haz sağlamayacaktır; ki bu, maldaki bir çoğalmanın, bir kullanımda, tam olarak diğer kullanımdaki kadar çok fayda sağlayacağını söylemeye denktir. Δu_1, Δu_2 yi fayda artışları olarak kabul edelim ki, onlar maldaki artışı, sırasıyla iki farklı şekilde tüketmekten dolayı ortaya çıkabilir. Dağıtım tamamlandığı zaman, $\Delta u_1 = \Delta u_2$ yi elde etmemiz gerekir... Aynı muhakeme ... açıkça herhangi iki kullanıma ve dolayısıyla bütün kullanımlara eş zamanlı olarak uygulanacaktır, öyle ki, bir birim için, malı kullanma biçimlerinin sayısından daha az miktarda bir eşitlik dizisi elde ederiz. Genel sonuç şudur: mal, tam bir bilgelikle tüketilmişse, maksimum bir fayda üretimiyle tüketilmiş olmalıdır.[37]

Buradaki başlıca yanlışlar, faydayı, maldaki bir artışın belli bir miktarı, belirgin bir fonksiyonu olarak tasavvur etmekten, ve problemi sonsuz küçük adımlar açısından ele almaktan doğar. Her iki prosedür de yanıltıcıdır. Faydalar miktarlar olarak değil, fakat sıralamalar şeklindedir, ve kullanılmakta olan bir malın birbirini izleyen miktarları sonsuz derecede

[37] W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (3rd ed.; London: Macmillan & Co., 1888), s. 59–60.

küçük birimler değil, daima ayrı birimlerdir. Eğer birimler ayrı ise, o zaman her bir birimin sıralaması diğer her birinden farklıdır ve eşitlenme söz konusu değildir.

Fayda tartışmalarında, faydanın, en azından prensipte ölçülebilen bir çeşit miktar olduğu varsayımından birçok hata meydana gelir. Mesela, bir tüketicinin fayda "maksimizasyonu"ndan söz ettiğimiz zaman, maksimize edilecek belli bir stoktan ya da miktardan bahsediyor ol*ma*yız. Onun yerine bireyin değer ölçeğindeki ***en yüksek-sıralı konuma*** gönderme yaparız. Benzer şekilde, marjinal faydayı bir malın çeşitli birimlerinin entegral "toplam faydası"nın matematiksel türevi olarak ele alma hatasına yol açan şey, faydanın bir miktar olduğu inancına sonsuz küçüklük varsayımının eklenmesidir. Aslında, böyle bir ilişki olmadığı gibi, sadece ***daha büyük-ölçekli*** bir birimin marjinal faydası olarak "toplam fayda" diye bir şey de yoktur. Birimin ölçeği onun belirli davranışla olan ilgisine bağlıdır.[38]

Bu, iktisatta matematiksel metodun büyük tehlikelerinden birini resmetmektedir, çünkü söz konusu yöntem, beraberinde sonsuz küçük adım veya süreklilik varsayımı gibi bir önyargıyı getirmektedir. Çoğu iktisat yazarı bu varsayıma, zararsız fakat potansiyel olarak çok faydalı bir kurgu diye bakar, ve onun fizik alandaki büyük başarısına işaret eder. Onlar fiziğin dünyası ile insan davranışı dünyası arasındaki sayısız farklılığı gözden kaçırmaktadır. Mesele, sırf fiziğin geliştirmiş olduğu mikroskobik ölçüm araçlarını elde etme problemi değildir. Kritik fark, fiziğin ***hareket eden*** fakat ***davranışta bulunmayan*** cansız nesnelerle ilgilenmesidir. Bu nesnelerin hareketleri matematiksel fonksiyonlar açısından çok iyi ifade edilmiş, kesin ve nicel olarak belli kanunlar tarafından yönetildiği biçimiyle incelenebilir. Bu kanunlar, hareketin belli safhalarını kesinkes tarif ettikleri için, basitleştirilmiş süreklilik varsayımlarına ve sonsuz küçük adımlara başvurmanın hiçbir zararı yoktur.

Mamafih, insan bu biçimde hareket etmez, fakat araçları, amaçların ulaşılmasına uygulayarak maksatlı olarak davranır. O halde, insan davranışlarının sebeplerini araştırmak fiziksel nesnelerin hareket kanunlarını araştırmaktan büsbütün farklı bir şeydir. İnsan, bilhassa, kendi eylemiyle ***ilgili*** olan şeyler temelinde davranışta bulunur. İnsanoğlu sonsuz küçük adımı göremez; dolayısıyla, onun insan ve insan davranışı için bir anlamı yoktur.

[38] Bkz., aşağıda Ek A, "Paranın Azalan Marjinal Faydası" ve Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics."

Böylece, bir malın bir onsu, insanın ayırt edici diye dikkate alacağı en küçük birim ise, o zaman ons temel birimdir, ve biz kolay kolay bir onsun küçük kesirleri açısından sonsuz sürekliliğin olduğunu düşünemeyiz.

Fayda teorisinde, matematiksel yazarların ihmal ettiği anahtar problem *birim ölçeği* olmuştur. Matematiksel süreklilik varsayımı altında, bu hiç problem değildir; matematiksel olarak tasarlanan birim sonsuz küçük ve bu nedenle de büsbütün *ölçeksiz* (sizeless) olduğu zaman, o, yine hemen hemen hiç problem olmayabilir. Bununla birlikte, insan davranışının praxeological analizinde, bu, temel bir mesele haline gelir. Birimle ilgili ölçek belirli duruma göre değişir, ve bu durumların her birinde bu ilgili birim *marjinal* birim haline gelir. Değişik ölçeğe sahip birimlerin faydaları arasında basit bir ordinal ilişki dışında bir bağlantı yoktur.

İnsan davranışıyla ilgili problemleri sonsuz küçük adımlar ve fayda eşitliği açısından ele alma eğilimi aynı zamanda "kayıtsızlık haritaları"na dair son yazılarda da kendini göstermektedir. Çağdaş matematiksel iktisadın tüketim teorisiyle ilgili hemen hemen bütün yapısı, "kayıtsızlık" varsayımı üzerine bina edilmiştir. Onun temelinde, bireyin, değerlendirmeleri itibariyle aralarında kayıtsız kaldığı iki malın geniş-ölçekli kombinasyon sınıflarını incelemek vardır. Üstelik, onlar arasındaki farklar, düz çizgi ve teğetler çizilebilecek şekilde, sonsuz olarak küçüktür. Kritik yanılgı *"kayıtsızlığın", davranış için bir temel olamayacağı* hususudur. Eğer bir adam iki alternatif arasında gerçekten kayıtsız olsaydı, onlar arasında hiçbir seçim yapamazdı, ve dolayısıyla seçim, davranış içinde açığa çıkmış olamazdı. Biz, insan davranışının analiziyle ilgileniyoruz. Herhangi bir davranış, tercihe dayalı bir seçimi gösterir (bir alternatifin diğerlerine tercih edilmesi). Bu nedenle iktisatta ya da diğer herhangi bir praxeological bilimde kayıtsızlık kavramının rolü yoktur. Mesela eğer bir insan için, kendisi açısından, dikkate alınacak birimin çok küçük olması nedeniyle 5,1 mi yoksa 5,2 ons tereyağını mı kullanacağı bir kayıtsızlık meselesi ise, o zaman söz konusu kişinin bu alternatif üzere davranışta bulunması için bir neden olmayacaktır. Bu kişi tereyağını, bir onsun ondalık kesirleri yerine, bir onsluk birimler olarak kullanacaktır. Aynı nedenden dolayı, insan davranışında sonsuz küçük adımlar yoktur. Adımlar sadece insanoğlu için önemli olan adımlardır; ve bu nedenle, onlar daima sonlu ve ayrı olacaktır.

Kayıtsızlık temelinde muhakeme yapma hatası *psikoloji* alanında önemli bir problemin iktisadın ait olduğu praxeology dünyasında önemli olmayabileceği gerçeğini anlama başarısızlığıdır. Psikoloji, bireyin değer ölçekleri-

ni ***nasıl*** ya da niçin biçimlendirdiği meselesiyle ilgilenir, ve bu soru açısından, bireyin, çeşitli alternatifler arasında "kayıtsız" olmaya meyilli mi yoksa kararlı mı olduğunu incelemek gerekir. Ancak, praxeology, ***haddi zatında*** ***(per se)*** davranışın varlığına dayalı mantıksal bir bilimdir; ve gerçek (real) davranışı, kendi somut muhtevasından ziyade evrensel anlamı içinde açıklamakla ve yorumlamakla ilgilenir. Dolayısıyla onun değer ölçekleriyle ilgili tartışması zihnin dahili işleyişleri hakkında spekülatif bir deneme değil, insan davranışının doğasından gelen bir çıkarımdır. Sonuç olarak, praxeology bir insanın *A* ve *B* alternatifleri arasında karar verirken, kesin ve kararlı bir seçim mi yaptığı yoksa yazı tura atarak mı karar verdiğiyle ilgilenmez. Bu, psikolojinin sorunudur; praxeology sadece insanın, mesela *B*'den ziyade *A*'yı seçmesiyle ve dolayısıyla kendi tercih ölçeğinde *A*'yi *B*'den daha yüksek sıralamasıyla ilgilenir. Fayda teorisi psikolojiyle ya da zihnin dahili faaliyetleriyle ilgilenmez; fakat o, sadece davranışın açık varlığının mantıksal sonuçlarına dayalı müstakil bir bilimin bir parçasıdır.

Praxeology davranışçı psikolojiye de dayalı değildir. Aslında, praxeology, psikolojiye değindiği ölçüde, kendi ilkeleri davranışçılığın ilkelerinin tersi olur. Görmüş olduğumuz gibi, praxeology, davranışı, taşların hareketlerini gözlemlediğimiz ve kaydettiğimizle aynı biçimde gözlemlemekten ziyade, insan davranışı ile cansız maddelerin hareketi arasındaki temel bir ayrıma dayalıdır; yani insan davranışı belli amaçlara ulaşmaya doğru ***motive edilir***. Araçlar ve kaynaklar bu amaçlara ulaşmak için kullanılır. Praxeology, aklı/zihni bu resmin dışına çıkarmaktan ziyade esas olarak, temel davranış aksiyomu üzerine, insan düşüncelerinin sebep olduğu ve uygulamaya geçirdiği davranış üzerine dayalıdır. Bununla birlikte, praxeology bu amaçların muhtevasıyla, onlara ulaşma tarzıyla, veya onların düzeniyle değil; bu amaçların varlığının mantıksal anlamlarının analiziyle meşgul olur.

Bazı yazarlar, değer ölçeklerini gerçek davranıştan yapay biçimde ayırarak, işi fiilen, anketler vasıtasıyla insanın kayıtsızlık haritalarını keşfetme teşebbüslerine kadar götürmüşlerdir. Bu girişimler, kayıtsızlığın praxeological olarak geçerli olmaması eleştirisine açık olmakla beraber, değer ölçeklerinin sürekli olarak değişebileceğini ve pekâlâ değiştiğini ve dolayısıyla bu tür anketlerin iktisadın uğraştığı konuyla herhangi bir bağlantıya sahip olmadığını fark etmede de başarılı değildirler. İktisat, anketlere cevap olarak beyan edilmiş değer ölçekleriyle değil, gerçek davranışın gösterdiği değerlerle ilgilenir. Ludwig von Mises'in, değer ölçeklerini gerçek davranıştan ayırmaya dönük teşebbüsler hakkında söylediği gibi:

> ... değer ölçeği, inşa edilmiş bir düşünce aracından başka bir şey değildir. Değer ölçeği bizatihi sadece gerçek davranış içinde kendini belli eder; ve sadece gerçek davranışın gözlemlenmesinden anlaşılabilir. Bu nedenle onu, gerçek davranışla karşılaştırmak ve gerçek davranışların değerlendirilmesinde bir standart olarak kullanmak mümkün değildir.[39]

Kayıtsızlığın insan davranışıyla alakası yoktur, dolayısıyla bu, doğal olarak seçimlik iki alternatifin bir bireyin değer ölçeği üzerinde eşit biçimde sıralanamayacağı anlamına gelir. Eğer onlar gerçekten eşit olarak sıralanırsa, o zaman seçimlik alternatif olamazlar, ve dolayısıyla davranışla ilgili de olamazlar. Bu nedenle, alternatifler sadece her insanın değer ölçeği üzerinde ordinal olarak sıralanmaz, fakat aynı zamanda onlar, ***ilişkileri olmadan*** sıralanırlar; yani her alternatif farklı bir sıralamaya sahiptir.

Kayıtsızlığın insan davranışıyla ilgisini göstermek amacıyla kayıtsızlık teorisyenleri tarafından kullanılan meşhur örnek Buridan'ın eşeği misalidir. Bu, eşit çekiciliğe sahip iki balya ota aynı mesafede olan aç, veya, iki su havuzuna aynı uzaklıkta duran susamış bir eşeğin hikayesidir. İki balya ya da su çukuru her şekilde eşit çekicilikte olduğu için, eşek hiçbirini seçemez ve dolayısıyla aç kalması gerekir. Bu örneğin, kayıtsızlığın, davranışla olan büyük bağlantısını ispatladığı ve kayıtsızlığın davranış içinde ***açığa çıkma*** yolunun bir göstergesi olduğu düşünülür. Karışıklığı artırarak, Schumpeter bu eşeği "tam rasyonel" olarak niteler.[40]

Öncelikle, ***daha az*** rasyonel olabilecek bir kişiyi ya da bir eşeği tahayyül etmek tabiî ki zordur. Kişi ***iki*** seçimle değil, fakat ***üç*** seçimle karşılaşmaktadır ki, üçüncü seçim olduğu yerde aç susuz kalmaktır. Kayıtsızlığı savunanların kendi temellerinde bile, bu üçüncü seçim, aktörün değer

---

[39] Mises, *Human Action*, s. 102. Dr. Bernardelli haklı olarak şunları söyler:

> Eğer biri bana, ***soyut olarak*** ülkeme olan sevgimin hürriyet isteğimden daha büyük olup olmadığını sorarsa, nasıl cevap vereceğim konusunda oldukça şaşkın olurum; fakat sadece, gerçekten de hürriyetimi kaybetme tehlikesiyle ülkemde bir gezinti yapma arasında bir seçim yaptıktan sonra, isteğimin şiddetlerinin düzeni çok belli hale gelir. (Harro F. Bernardelli, "What has Philosophy to Contribute to the Social Sciences, and to Economics in Particular?" *Economica,* November, 1936, s. 451).

Yine yukarıda dördüncü alt bölümde "tüketici fazlası"yla ilgili tartışmamıza bakınız.

[40] Schumpeter, *History of Economic Analysis*, s. 94 n. ve 1064.

ölçeğinde diğer ikisine göre daha düşük sıralanacaktır. Kişi, aç susuz kalmayı seçmeyecektir.

Eğer hem sol hem de sağ taraftaki su çukuru eşit çekicilikteyse, ve kişi, birini ya da diğerini tercih etmek için bir neden bulamıyorsa, o zaman eşek ya da insan bunlardan birine karar vermeyi, yazı tura atmak gibi, tamamen şansa bırakacaktır. Fakat kişi birine karar vermelidir ve verecektir. Keza, biz, tercihlerin *psikolojisi*yle değil, *seçim vasıtasıyla açığa çıkan* tercihlerle ilgileniyoruz. Eğer yazı tura sol taraftaki su çukurunu gösterdiyse, o zaman sol taraftaki çukur, en sonunda aktörün değer ölçeğinde daha yüksek yer elde etmiş demektir ki bu, kişi ona doğru gittiği zaman açığa çıkmıştır. Buridan'in eşeğiyle ilgili misal, kayıtsızlığın önemine dair bir delil olmak şöyle dursun, kayıtsızlığın insan davranışının analizinde hiç bir rol oynayamayacağının kusursuz bir dışavurumunu ifade eder.

Kayıtsızlık analizini meşrulaştırma teşebbüsünün diğer bir yolu bir insanın (Jones), tekrar eden fırsatlar üzerine, *A* ve *B* gibi iki alternatiften her birini yaklaşık %50 ihtimalle seçtiğini varsaymaktır. Bu kayma güya, Jones'un, iki alternatif arasında bir seçim yapmak gerekirse, gerçekten kayıtsız kaldığının bir göstergesi olacaktır. Fakat çıkarılması gereken makul sonuç nedir? Açıkçası, bazı durumlarda, Jones'un değer ölçeğinde *A B*'ye *tercih edilmiş*, ve diğer durumlarda da *B A*'ya *tercih edilecek* şekilde pozisyon kaymaları olmuştur. İki alternatif arasında ***hiçbir durumda*** kayıtsızlık söz konusu olmamıştır. Seçimin kayması sabit bir değer ölçeği üzerindeki kayıtsızlığı değil, tercih ölçeğindeki bir kaymayı gösterir. Tabiî, biz eğer psikolojiyle ilgilenseydik, tercihlerin şiddetleri tartışmasına girebilir ve insanın, temel kişiliği bakımından, iki alternatif arasında seçim yapmak gerektiğinde, şiddetle eğilimli olmaktan ziyade nispeten kayıtsız olduğuna dair bir fikir yürütebilirdik. Fakat praxeology'de biz, kişinin ne değer ölçeklerinin somut muhtevasıyla ne de onun temel kişiliğiyle ilgileniyoruz. Biz, seçim vasıtasıyla açığa çıkan değer ölçekleriyle ilgileniyoruz.

Ek A

Paranın Azalan Marjinal Faydası

Bazı yazarlar, bütün diğer mallar için azalan marjinal fayda kanununun geçerliliğini kabul ederken, onun paraya uygulanmasını reddederler. Böylece, mesela, bir adam paranın her bir onsunu kendi en çok tercih edilmiş kullanımlarına tahsis edebilir. Bununla birlikte, diyelim ki bir otomobil satın almak için 60 ons para gerekmektedir. O takdirde, kişiye, bir otomobil alma imkânı verecek olan 60. onsun elde edilmesi, kendisine bunu yapma imkânı vermeyecek olan 58. ya da 59. onsun elde edilmesinden kayda değer ölçüde daha değerli olacaktır.

Bu iddia, yukarıda birinci bölümde tartışılmış olan "yumurtaların artan marjinal faydası"yla ilgili argümanla aynı yanlış fikri içermektedir.[41] Orada ilk üç yumurtayla kek yapamayan bir adama dördüncü yumurtanın bu imkânı vermesi nedeniyle, yumurtanın marjinal faydasının arttığını öne sürmenin yanlış olduğunu görmüştük. Bir "malın" ve, sonuçta, bir malın "birim"inin, birimlerinin *eşit hizmet edebilir bir arzı* verdiği herhangi bir miktar açısından tanımlandığını gördük. Bu son ifade anahtar kavramdır. Dördüncü yumurta birinci yumurta ile eşit hizmet edebilir değildi, ve bu nedenle birbiriyle değiştirilebilir de değildi. Dolayısıyla *tek bir yumurta birim* olarak alınamazdı. Bir malın birimleri kendi hizmet edebilirlikleri yönüyle homojen olmalıdır, ve fayda kanunu sadece bu tür birimlere uygulanır.

Bu durum para örneğinde de benzerdir. Para malının hizmet edebilirliği onun direkt kullanımından ziyade mübadeledeki kullanımında yatar. Dolayısıyla, burada, bireysel değer ölçekleriyle ilişkisi bakımından, paranın bir "birim"i, mübadele-değeri yönüyle, diğer her birimle homojen olacak şekilde olmalıdır. Eğer başka bir ons, bir otomobilin alımına imkân veriyorsa, ve bu ihraç (issue) söz konusu durumla ilgiliyse, o zaman para malının "birim"i bir ons olarak değil, fakat 60 ons olarak alınmalıdır.

O zaman, muhtemel büyük satın alımlar nedeniyle oluşan "süreksizlikleri" anlatmak ve onların nedenlerini açıklamak için yapılması gereken tüm şey, fayda kanunu ile tercihlerin ve seçimlerin uygulanacağı *parasal birimin*

[41] Bkz., Birinci bölüm, s. 73-74 (Türkçe çeviride, s. 63-64).

*ölçeğini değiştirmek*tir.[42] Gerçekten her insanın pratikte yaptığı şey de budur. Böylece, bir adamın 60 ons altınla ne yapacağını düşündüğünü varsayalım. Yine kolaylık olması açısından, farz edelim ki, bu adam 60 onsu 5 onsluk birimlere ayırma seçimine sahiptir. Bunun *A* alternatifi olduğunu kabul edeceğiz. Bu durumda, o, beş onsun her birimini, kendi fayda ölçeğindeki en yüksek sıralamalara bağlı olarak pay etmeye karar verir. Birinci beş ons *beş onsun hizmet edebildiği* en yüksek değerli kullanıma; ikinci beş ons sonraki en yüksek değerli kullanıma tahsis edilecek, veya harcanacak ve bu böyle devam edecektir. Nihayetinde, kişi, elindeki 12. beş onsu 12. en yüksek değerli kullanımına tahsis edecektir. Bununla birlikte, şimdi, o *B* alternatifiyle de karşı karşıyadır. Bu alternatif, kişinin değer ölçeği üzerinde 60 onsu bütün olarak hangi en yüksek değerli tekil kullanıma harcayacağıdır. Bu, 60 onsluk bir para *birimi* için en yüksek sıralamaya sahip tekil kullanım olacaktır. Şimdi hangi alternatif istikametin benimseneceğine karar vermek için kişi, 60 onsluk bütün halindeki bir meblağın en yüksek sıralı tekil kullanımının (söz gelimi, bir otomobil satın alımı) faydasını, "paket"in (beş onsun *a*'ya, beş onsun *b*'ye vs. harcanması) faydasıyla karşılaştırır. İnsan, kendi tercih ölçeğini bildiği için –başka türlü hiçbir zaman bir davranış seçiminde bulunamazdı- onun, bir araba satın almanın faydası ile tüm paketin faydasını sıralayabileceğini farz etmek, beş onsun her birinin kullanımını sıralayabileceğini varsaymaktan daha zor değildir. Diğer bir ifadeyle, o, 60 onsluk bir birim için pozisyon tayin eder ve kendi değer ölçeğinde hangi alternatifin daha yüksek sıralandığını belirler: otomobilin ya da beş onsluk (ya da başka ölçeklerde) birimler halinde belli bir paket dağılımının satın alınması. Ne olursa olsun, 60 ons, her insanın en yüksek sıralı kullanım olacağına inandığı şeye dağıtılır, ve aynı şeyi, onun parasal mübadele kararlarının her biri için de söylemek mümkündür.

Burada, 60-onsluk birimlerin faydalarıyla beş-onsluk çeşitli birimlerin marjinal faydaları arasında –pür ordinal sıralama dışında- sayısal bir ilişki bulunmadığını vurgulamamız gerekir, ve bu, değerlendirmiş olduğumuz paket dağılım bileşimi için bile doğrudur. Açıkçası, söyleyebileceğimiz tüm şey, 60 onsun faydasının beş onsun faydalarının herhangi *birinden* daha yüksek olacağıdır. Fakat, sayısal farkı belirlemenin bir yolu yoktur. Dahası, bu *paket*in fayda sıralamasının araba almanın fay-

[42] Wicksteed'de birimlerin ölçekleriyle ilgili mükemmel tartışmayla karşılaştırın: *Common Sense of Political Economy*, I, 96–101 ve 84.

dasından daha yüksek mi yoksa daha düşük mü olduğu sadece bireyin bizzat kendisi tarafından belirlenebilir.

Faydanın sadece sıralandığını ve asla ölçülebilir olmadığını birkaç defa tekrar etmiştik. Bir malın büyük-ölçekli ve daha küçük-ölçekli birimlerinin faydası arasında hiç bir sayısal ilişki yoktur. Keza, bir birimin ve aynı ölçeğin çeşitli birimlerinin faydaları arasında da sayısal bir ilişki yoktur. Dolayısıyla, bir tür "toplam fayda" oluşturmak için marjinal faydaları toplamanın ya da birleştirmenin muhtemel bir yolu yoktur; toplam fayda sadece büyük-ölçekli bir birimin bir *marjinal* faydası olabilir, ve onunla küçük birimlerin faydaları arasında sayısal bir ilişki yoktur.

Ludwig von Mises'in ifade ettiği gibi:

> Haklı olarak değerden, sadece, spesifik değer biçme davranışlarıyla ilgili olarak söz edilebilir... Toplam değerden ise yalnızca, belli iktisadi malların toplam elde edilebilir miktarları arasında tercih yapan ... bir bireyle alakalı özel bir durum söz konusu olduğunda bahsedilebilir. Diğer her değerlendirme davranışı gibi, bu da kendi içinde tamdır... Bir stok bir bütün olarak değerlendirildiği zaman, onun marjinal faydası, yani onun elde edilebilir son biriminin faydası, onun toplam faydasıyla örtüşür, çünkü toplam arz bölünemeyen bir miktardır.[43]

O zaman her ikisi de insan davranışlarının müsellem koşullarından gelen iki fayda kanunu vardır: İlki ***bir malın bir biriminin ölçeği (size) veri iken, her birimin (marjinal) faydası birimlerin arzı arttıkça azalır; ikincisi, daha büyük-ölçekli bir birimin (marjinal) faydası daha küçük ölçekli bir birimin (marjinal) faydasından daha büyüktür***. İlki azalan marjinal fayda kanunudur. İkincisi ise artan toplam fayda kanunu olarak isimlendirilmiştir. İki kanun arasındaki ilişki ile her iki kanunda dikkate alınan kalemler arasındaki ilişki tamamen bir sıralama (ordinal) hadisesidir. Böylece, dört yumurta (ya da pound tereyağı, veya ons altın) bir değer ölçeği üzerinde üç yumurtadan daha değerlidir ki, bu silsilede üç yumurta iki yumurtadan, iki yumurta bir yumurtadan daha değerlidir vs. Bu, ikinci kanunu vuzuha kavuşturur. Bir yumurta ikinci bir yumurtadan daha değerli olacak, ve ikinci de

[43] Mises, *Theory of Money and Credit*, s. 46–47. *Keza bkz.,* Harro F. Bernardelli, "The End of the Marginal Utility Theory," *Economica,* May, 1938, s. 205–07; ve Bernardelli, "A Reply to Mr. Samuelson's Note," *Economica,* February, 1939, s. 88–89.

üçüncü bir yumurtadan daha değerli olacaktır vs. Bu da ilk kanunu açıklar. Fakat kalemler arasında, bu sıralamalar dışında aritmetik bir ilişki yoktur.[44]

Bir malın birimlerinin hizmet edebilirlik yönünden homojen olma zorunluluğu, para örneğinde, veri parasal fiyatlar dizisinin sabit kaldığı anlamına gelir. Paranın bir biriminin hizmet edebilirliği onun direkt kullanım-değerine, özellikle de mübadele-değerine bağlıdır ki, bu da onun binlerce değişik malı satın alma gücüne dayalıdır. Para regresyonu ve paranın marjinal faydasıyla ilgili incelememizde görmüştük ki, para malının marjinal faydası ve kıymet takdiri (evaluation), çeşitli mallar için halihazırda veri olan bir parasal fiyatlar yapısına dayalıydı. Önceden zikredilen kanunun özgül herhangi bir uygulaması içinde, parasal fiyatların o aralıkta değişiklik gösteremeyeceği açıktır. Eğer öyle olsa, ve mesela, paranın beşinci birimi, parasal fiyatlarda o arada meydana gelen bir değişiklik nedeniyle dördüncü birimden daha yüksek değerlendirilirse, o zaman "birimler" artık eşit hizmet edebilir değildirler ve dolayısıyla da homojen olarak görülemezler.

Yukarıda gördüğümüz gibi, parasal birimin çeşitli malların miktarlarını satın almaya dönük bu gücü ***parasal birimin satın alma gücü*** olarak isimlendirilir. Paranın satın alma gücü, para birimi başına mal fiyatları açısından değerlendirildiğinde, belirli bir zamanda piyasadaki bütün özgül parasal fiyatlar ***dizisinden*** oluşur. Yukarıda regresyon teoreminde gördüğümüz üzere, parasal birimin bugünkü satın alma gücü talep şedülleriyle ifade edilen, paranın ve malların bugünkü marjinal faydaları tarafından belirlenir, buna karşılık paranın bugünkü marjinal faydası doğrudan doğruya paranın dünkü satın alma gücüne bağlıdır.[45]

[44] Her zaman hatırda tutulmalıdır ki "toplam" ve "marjinal", kalkuluste (hesaplama) olduğu biçimiyle, karşılıklı bir ilişkiye sahip değildir, veya aynı manaya gelmemektedir. Burada "toplam", "marjinal"in başka bir biçimidir. Bunun farkına varılamaması Jevons ve Walras zamanından beri iktisadın başına bela olmuştur.

[45] Paranın satın alma gücünün ve para arzının ve talebinin belirlenmesi hakkında daha ayrıntılı analiz için, aşağıda "Para ve Onun Satın Alma Gücü" konulu on birinci bölüme bakınız.

Ek B

Değer Üzerine

İktisat, "değer" terimini o kadar kapsamlı kullanmıştır ki, onu şu anda bir kenara bırakmamız uygun olmayacaktır. Bununla birlikte, bu terim, çok farklı biçimlerde kullanıldığı için şüphe götürmez bir karışıklık mevcuttur. Terimin *değerlendirme* (valuation) ve tercih (preference) anlamında sübjektif kullanımını piyasada fiyat ya da *satın alma gücü* anlamında "objektif" kullanımdan ayrı tutmak daha önemlidir. Bu bölüme kadar, bu kitapta "değer" ile, bireysel "değer ölçek"leri üzerinde malların sıralanmasıyla ilgili sübjektif bireysel "değerlendirme" süreci kastedilmiştir.

Bu bölümde, "sermaye değeri" terimi dayanıklı bir malın piyasada para cinsinden satın alma gücünü gösterir. Eğer bir ev piyasada 250 ons altın karşılığında satılabiliyorsa, o zaman onun "sermaye değeri" 250 onstur. Bununla değerin sübjektif türü arasındaki fark açıktır. Bir mal sübjektif olarak değerlendirildiği zaman, bir kişi tarafından kendi değer ölçeği üzerinde diğer mallarla ilişkili olarak sıralanır. Bir mal, kendi sermaye değerinin ortaya çıkması anlamında "kıymetlendirildiği" zaman, kıymetlendirmeyi yapan, bu malın para cinsinden hangi bedelle satılabileceğini *tahmin eder*. Bu tarz bir aktivite *kıymet takdiri* (appraisement) olarak bilinir ve sübjektif değer biçmeden ayırt edilir. Eğer Jones, "bu evi gelecek hafta 250 ons karşılığında satabileceğim" diyorsa, onun satın alma gücünü, veya "objektif mübadele-değerini" 250 ons altın "takdir ediyor" demektir. Bu suretle, o, evi ve altını kendi değer ölçeğinde sıralamıyor, fakat gelecekte bir noktada evin parasal fiyatını tahmin ediyor demektir. Bu tür bir kıymet takdirinin, bir indirekt mübadele ekonomisinde tüm iktisadi sistem için temel teşkil ettiğini aşağıda göreceğiz. Sadece tüketim mallarının satışı ve kiralanması bu tür bir kıymet takdirine ve parasal kazanç beklentisine dayanmaz, aynı zamanda bütün üretken sistemin temel taşını oluşturan, bütün yatırımcı üreticilerin faaliyeti de bunlara bağlıdır. "Sermaye değeri" teriminin sadece dayanıklı tüketim mallarına değil, fakat aynı zamanda beşeri olmayan bütün üretim faktörlerine de (yani, toprak ve sermaye mallarına, hem tekil hem de çeşitli toplamlar halinde) uygulandığını göreceğiz. Bu faktörlerin kullanımı ve satın alımı, girişimcilerin, piyasada parasal gelir açısından faktörlerin nihai kazançlarıyla ilgili kıymet takdirlerine dayanır. Görülecek-

tır ki onların piyasadaki sermaye değeri kendi gelecek parasal gelir kazançlarının iskonto edilmiş toplamına eşit olma temayülünde olacaktır.[46]

[46] Kıymet takdiri (appraisement) ve değerlendirme (valuation) hakkında, krş.: Mises, *Human Action*, s. 328–30.

Beşinci Bölüm

Üretim: Yapı

1. Davranışın Bazı Temel İlkeleri

En sonunda tüketim mallarının elde edilmesiyle sonuçlanan aktiviteler olarak üretim faaliyetlerinin analizi kompleks, parasal bir piyasa ekonomisi için hayli girift bir konudur. Bu yüzden şimdi birinci bölümde formüle edilmiş olan temel ilkelerin en uygulanabilir olanlarından bazılarını özetlemenin zamanıdır. O bölümde söz konusu ilkeleri sadece Crusoe ekonomisine tatbik etmiştik. Oysa, onlar, gerçekte herhangi bir ekonomi tipine uygulanabilir niteliktedir ve kompleks, modern ekonominin analizi için vazgeçilmez anahtarlardır. Bu temel ilkelerin bazıları şunlardır:

(1) Her birey, kendi davranışından beklenen ruhsal gelirin, veya fayda kazanımının o davranışın ruhsal maliyetini aşacak şekilde davranır. İkincisi bireyin elde edilebilir araçlarla benimseyebileceği sonraki en iyi alternatifin vazgeçilen faydasıdır. Hem ruhsal gelir hem de ruhsal maliyet tamamen bireye bağlıdır. Har davranış bir malın arzının birimleriyle ilgili olduğu için, bu sübjektif tahminleri marjinal fayda ve marjinal maliyet, adımlar içinde *marjinal* davranış olarak adlandırabiliriz.

(2) Her birey ***bugünkü*** anda, bugünkü değer ölçeklerine dayalı olarak, ***gelecekte beklenen*** nihai sonuçları elde etmek için davranışta bulunur. Dolayısıyla, her fert, gelecekte belli bir tatmin edici duruma ulaşmak için davranışta bulunur. Her bireyin, kendi davranışlarını ona doğru yönlendirdiği gelecek zamanla ilgili dünyevi bir ufku/görüşü vardır. O, bugünkü muayyen ***araçları*** kendi teknolojik fikirlerine göre, gelecekte kendi amaçlarına ulaşmak için kullanır.

(3) Her birey, bugün muayyen bir amacının karşılanmasını gelecekte o amacın karşılanmasına tercih eder ve ona ulaşmaya çalışır. Bu zaman tercihi kanunudur.

(4) Bütün mallar, her bir fert tarafından onların kendisine olan faydasına bağlı olarak dağıtılır. Bir malın birimlerinden oluşan bir stok önce onun en yüksek değerli kullanımlarına, ardından sonraki en yüksek değerli kullanımına, vs. tahsis edilir. Bir ***malın*** tanımlayıcı özelliği, onun birbirleriyle değiştirilebilir olan bir ya da daha fazla birimlerin arzından oluşmasıdır. Dolayısıyla, her birim diğer her birimle daima eşit olarak değerlendirilecektir. Eğer bir stokun bir birimi elden çıkarılırsa ya da ondan vazgeçilirse, bir birim için ***en az yüksek değerli kullanım***, vazgeçilen birim olacaktır. Dolayısıyla, bir malın arzının her bir biriminin değeri onun bugünkü kullanımlarından en az yüksek değerli olanının faydasına eşittir. Bu marjinal fayda her malın stoku arttıkça azalır. Stoka bir birim ***ilavenin*** marjinal faydası, bir birimin müteakip en yüksek değerli kullanımındaki faydasına, yani ***henüz karşılanmamış amaçların en yüksek değerli*** olanına eşittir. Bu, bize marjinal fayda kanununu ve malların tahsis kanununu verir.

(5) Bir ürün üretmek için, üretim faktörlerinin teknik bileşiminde bir faktör değişir ve diğerleri sabit kalırken, optimum bir nokta vardır –faktör tarafından üretilen bir maksimum ortalama ürün noktası. Bu, verimler kanunudur ve insan davranışının mevcudiyetiyle ilgili kesin gerçeğe dayanır.

(6) Ve ikinci bölümden biliyoruz ki herhangi bir malın piyasadaki fiyatı tüm piyasa içinde ***tekdüze*** olma eğilimi taşıyacaktır. Bu fiyat, arz ve talep şedülleri tarafından belirlenmektedir ki, onlar da piyasada bizzat bireylerin değer ölçekleri tarafından belirlenirler.

2. Muntazaman Dönen Ekonomi

Parasal bir piyasa ekonomisinde üretim faaliyetlerinin analizi hayli karmaşık bir konudur. Bu faaliyetlere, özellikle de fiyatların belirlenmesine ve dolayısıyla faktörlerin verimine, faktörlerin tahsisine ve sermaye oluşumu-

na dair bir açıklamayı sadece ***muntazaman dönen ekonomiyle*** (ERE) ilgili bir zihinsel yapıyı (construction) kullanırsak geliştirebiliriz.

Bu yapı aşağıdaki gibi geliştirilir: Gerçek davranış aleminin sürekli değişen bir dünya olduğunu idrak ediyoruz. Bireysel değer ölçekleri, teknolojik fikirler ve elde edilebilir araçların miktarları sürekli değişmektedir. Bu değişmeler ekonomiyi mütemadiyen farklı istikametlere yöneltir. Değer ölçekleri değişir ve tüketici talebi bir maldan diğerine kayar. Teknolojik fikirler değişir ve faktörler farklı biçimlerde kullanılır. Her iki değişim türü de fiyatlar üzerinde farklı yönde etkilere sahiptir. Zaman tercihleri faiz ve sermaye teşekkülü üzerindeki belli etkilerle birlikte, değişir. Kritik nokta şudur: herhangi bir mübadelenin etkileri tam olgunlaşmadan, arada başka değişmeler zuhur eder. Bununla birlikte, muhakemeyi/aklı kullanmak suretiyle, bizim etraflıca değerlendirmemiz gereken şey, arada değişmeler meydana gelmemiş olsaydı ne olurdu sorusudur. Diğer bir deyimle, eğer değer ölçekleri, teknolojik fikirler ve veri kaynaklar sabit kalsaydı, ne olurdu? Bu takdirde fiyatlar ve üretim ile onların ilişkilerine ne olurdu? Değerler, teknoloji ve kaynaklar veri iken, onlar, somut biçimleri ne olursa olsun değişmeden kalırlar. Bu takdirde, ekonomi, ***muntazaman döndüğü*** bir duruma, yani aynı faaliyetlerin aynı yapı içinde sürekli olarak tekrar etme eğiliminde olduğu bir duruma doğru temayül eder. Her malın üretim oranları sabit kalır, bütün malların fiyatları sabit kalır, toplam nüfus sabit kalır, vs. Böylece eğer değerler, teknoloji ve kaynaklar sabit kalırsa birbirini izleyen iki duruma sahip oluruz: (*a*) değişmeyen, muntazaman dönen bir ekonomiye geçiş dönemi, (*b*) bizzat muntazaman dönen ekonominin değişmeyen döngüsü. Bu ikinci aşama ***nihai denge*** durumudur. O, arz ve talebin etkileşimiyle her gün oluşan piyasa denge fiyatlarından ayırt edilecektir. ***Nihai denge durumu ekonominin daima yaklaşma eğiliminde olduğu bir durumdur***. Eğer bizim ***verilerimiz*** (data) -değerler, teknoloji ve kaynaklar- sabit kalsaydı, ekonomi nihai denge konumuna doğru hareket ederdi ve orada kalırdı. Bununla birlikte, gerçek hayatta, veriler daima değişir ve dolayısıyla, nihai bir denge noktasına ulaşmadan önce, ekonomi diğer bir nihai denge noktasına doğru yön değiştirmek durumundadır.

Bu nedenle, nihai denge pozisyonu sürekli değişmekte, ve sonuçta böyle bir konuma pratikte hiçbir zaman ulaşılmamaktadır. Fakat pratikte asla ulaşılmasa bile, bu pozisyonun çok gerçek bir önemi vardır. Öncelikle, o, köpek tarafından kovalanmakta olan mekanik bir tavşan gibidir. Pratikte ona asla ulaşılmaz ve o, daima değişir; fakat o, köpeğin hareket ettiği istikameti de açığa vurur. İkinci olarak, piyasa sisteminin karmaşıklığı öyle bir

şekildedir ki, bir sürekli değişim dünyasında faktör fiyatlarını ve gelirlerini, onların, muntazaman dönen bir dünyada –ki burada değişme yoktur ve muayyen koşulların kendi kendine tam olarak olgunlaştığı kabul edilir- belirlenmesini incelemedikçe, analiz etmemiz mümkün değildir.

Muhakkak ki incelemenin bu aşamasında bilgimizin ahlâkî değerlendirmeleriyle kesinlikle ilgilenmiyoruz. Denge konumuna ahlâkî bir değer atfetmiyoruz. O, beşeri faaliyetin bilimsel izahı için bir kavramdır.

Okuyucu, halihazırda izah ettiğimiz ve ekonomide değişik gerçek dışı ve gerçek karşıtı önermelerin kullanılmasına karşı ağır eleştiriler sunacağımız bir zamanda, nihai denge gibi "gerçek dışı" bir kavramın neden kullanıldığını sorabilir. Mesela, göreceğimiz gibi, bugün yazarlar arasında çok yaygın olan "tam (pür) rekabet" teorisi imkânsız önermelere dayalıdır. O zaman bu teori, bu alanlar üzerinde olgunlaştırılmakta ve sadece sorgusuz ve sualsiz gerçek dünyaya uygulanmamakta, fakat aynı zamanda gerçekte bu teoriden hakiki "sapmaları" eleştirmek için ahlâkî bir zemin olarak da kullanılmaktadır. "Kayıtsızlık sınıfları" ve sonsuz küçük adımlar gibi kavramlar hayli ayrıntılı teorik yapıların temeli olarak kullanılan hatalı önermelerin diğer örnekleridir. Bununla birlikte, muntazaman dönen ekonomi kavramı, dikkatle kullanıldığı zaman, bu eleştirilere açık değildir. Çünkü bu, sürekli var olan bir güçtür, bu nedenle gerçek sistemin her zaman kendisine doğru hareket ettiği *nihai duraklama pozisyonu*dur ki, burada teknoloji ve kaynaklar veri iken, bütün bireyler muayyen, bilfiil mevcut olan değer ölçekleri temelinde, kendi değer ölçekleri üzerindeki en yüksek pozisyonlara ulaşmış olacaklardır. O zaman, bu kavram meşru ve gerçekçi bir öneme sahiptir.

Bununla birlikte, nihai bir denge, ekonominin belirli herhangi bir zamanda, kendisine doğru hareket ettiği hedef iken, verilerdeki (data) değişmelerin bu pozisyonu değiştirdiği ve dolayısıyla hareketin yönünü farklılaştırdığı da her zaman hatırlanmalıdır. Bu nedenle, ***dinamik bir dünyada nihai denge konumu hakkında ahlâken daha iyi olan hiçbir şey yoktur***. Aslında, ihtiyaçlar karşılanmamış olduğu için (başka türlü davranış olmazdı) böyle bir değişmezlik pozisyonu çok talihsiz bir şey olacaktır, çünkü o, daha çok ihtiyacın karşılanmasının mümkün olmayacağı anlamına gelecektir. Üstelik, nihai bir denge durumunun, gerçekte asla olamamasına rağmen, böyle bir aktivitenin *koşulu* değil, piyasa aktivitesinin *neticesi* olma temayülü taşıdığını hatırlamalıyız. Örneğin, muntazaman dönen ekonomide girişimsel kârların ve zararların hep sıfır olacağını sezen çok sayıda yazar, bunun piya-

sada herhangi bir meşru faaliyetin ***koşulu*** olması gerektiği sonucuna bir şekilde ulaşmışlardır. Her halde bu kadar yanlış bir piyasa algılaması ya da denge kavramının bu kadar büyük suiistimali yok gibidir.

Bu kavramın kullanımında başka bir tehlike, onun tamamen statik ve esasında zamansız olan (timeless) koşullarının hepsinin de matematiğin kullanımı için çok elverişli olmasıdır. Matematik iki ya da daha fazla "fonksiyon" arasındaki karşılıklı ilişkileri gösteren ***eşitliklere*** dayanır. Tabiî, kendi başlarına, bu tür matematiksel prosedürler önemsizdir, çünkü onlar nedensel ilişkiler kurmazlar. Örneğin, onların fizikte büyük önemi vardır, çünkü bu bilim, motive edilmemiş olarak görmemiz gereken madde partiküllerine ait, gözlemlenmiş belli hareket nizamlarıyla ilgilenir. Bu partiküller, kesin olarak gözlemlenebilir belli şaşmaz nicel kanunlara göre hareket ederler. Matematik hem bu değişkenler arasındaki kanunların hem de gözlemlenmiş fenomenler için teorik açıklamaların formüle edilmesinde vazgeçilmezdir. İnsan davranışında durum tamamen farklıdır; değilse taban tabana zıttır. Fiziktekinin aksine nedensel ilişkiler sadece hipotetik olarak farz edilebilir, ve daha sonra kesin gözlemlenebilir düzenliliklere istinaden yaklaşık olarak doğrulanabilir; praxeology'de nedensel gücün işlevi olduğunu ***biliyoruz***. Bu nedensel güç, belli amaçlara yönlenmiş, ***motive edilmiş,*** maksatlı hareket olarak insan davranışıdır. Bu davranışın evrensel yönleri mantıksal olarak analiz edilebilir. Biz değişkenler arasındaki "fonksiyonel", nicel ilişkilerle değil, belli davranışa neden olan insan aklıyla ve iradesiyle ilgileniyoruz ki bu, "belirlenebilir" ya da harici güçlere indirgenebilir değildir. Dahası, insan davranışının verileri daima değiştiği için, insan tarihinde kesin, kantitatif ilişkiler mevcut değildir. Fizikte, nicel ilişkiler, veya kanunlar sabittir; onlar geçmişte, bugün, veya gelecekte insan tarihindeki herhangi bir nokta için geçerli olarak kabul edilir. İnsan davranışı alanında, bu tür kantitatif sabitler yoktur. İnsan tarihinde farklı dönemler için geçerli olan sabit ilişkiler mevcut değildir. Eğer bu tür eski-moda, ancak tamamıyla meşru bir nitelemeyi bu tür sabit düzenlilikler için kullanabilirsek, o zaman insan davranışında yegâne "doğal kanunlar" ***nicel***den ziyade ***nitel*** olur. Mesela, onlar praxeology ve iktisatta kesin olarak çıkarılmış kanunlardır - davranış gerçeği, amaçlara ulaşmak için araçların kullanılması, azalan marjinal fayda kanunu vs. gibi.[1]

[1] Bir diğer fark, daha yeni tartıştığımız bir husustur: matematik, özellikle de hesaplama (kalkulus) büyük ölçüde sonsuz küçük adımlar varsayımlarına dayanır. Bu tür varsayımlar, motive edilmemiş maddenin hareket tarzının incelendiği bir alan-

O zaman, matematiksel eşitlikler, motive edilmemiş değişkenler arasında sabit nicel ilişkilerin olduğu yerde elverişli ve faydalıdır. Onlar praxeology'de ve iktisatta tekil olarak elverişsizdir. İkinci alanlarda, davranışın ve onun zaman içindeki süreçlerinin sözlü ve mantıksal analizi uygun yöntemdir. "Matematiksel iktisatçıların" ana çabasının, eşitlikler vasıtasıyla nihai denge halini tarif etmeye yönlendirilmiş olması şaşırtıcı değildir. Çünkü bu halde, aktiviteler sadece kendilerini tekrar ettiğinden dolayı, fonksiyonel eşitlikler vasıtasıyla koşulları tarif etmek için daha geniş bir kapsam var gibi gözükmektedir. Ancak, bu eşitlikler, en iyi ihtimalle bu denge durumunu tarif etmekten başka bir şeye yaramazlar.

Sözlü mantığın yapabileceğinden daha fazla bir şey yapamamaktan ve bu nedenle bilimde *Occam'ın usturası* olarak bilinen ilkeyi –ki, bu ilkeye göre bilim mümkün olduğu kadar basit ve açık olmalıdır- çiğnemekten başka, matematiğin bu tarz kullanımı kendi içinde vahim yanlışlar ve eksiklikler içermektedir. Öncelikle, iktisadın nihai denge pozisyonuna gittiği *yolu* (path) tarif etmek imkânsızdır. Bu vazife sadece insanın nedensel davranışının sözlü ve mantıksal analizi ile icra edilebilir. Bu vazifenin mühim bir şey olduğu açıktır, çünkü o, insan davranışı açısından önemli bir analizdir. Davranış, bir yol üzerinde ilerler ve o, değişmeyen, muntazaman dönen bir dünyada tasvir edilebilir değildir. Bu dünya belirsiz bir dünyadır, ve kısaca göreceğiz ki statik bir muntazaman dönen ekonomi analizi ile davranışın mantıksal sonucuna bile ulaşmak mümkün değildir. Muntazaman dönen bir ekonomi varsayımı sadece gerçek davranış analizinde bize kolaylık sağlayan yardımcı bir araçtır. Matematik, statik bir durumla en az hasarla bağdaştırıldığı için, matematikçi yazarlar bu durumla meşgul olma ve böylece davranış dünyasının özellikle yanlış bir görünümünü sunma temayülünde olmuşlardır. Son olarak, muntazaman dönen ekonominin matematiksel eşitlikleri sadece zaman dışı, statik bir durumu tanımlarlar.[2]

da kusursuz şekilde meşru olabilirler. Fakat *insan davranışı* sonsuz küçük adımlara kesinlikle itibar etmez, çünkü onlar sonsuz küçük*tür* ve bu nedenle, insan varlığıyla bir irtibata sahip değildir. Dolayısıyla, iktisatta incelenmesi söz konusu olan davranış daima sonlu, birbirinden ayrı adımlar içinde gerçekleşmelidir. O halde böyle bir varsayımın, fiziksel partiküllerin incelenmesinde olduğu şekliyle, insan davranışlarının incelenmesinde de yapılabileceğini söylemek yanlıştır. İnsan davranışında, bu tür varsayımları sadece gerçek dışı olmakla değil, aynı zamanda *gerçek karşıtı* olarak da nitelememiz mümkündür.

[2] Matematikçi iktisatçılar, veya "ekonometrisyenler" yıllardır bir başarı sağlayamadan, denge yolunun yanı sıra bizzat denge koşullarını da analiz etmeye çalışmışlar-

Onlar, *zaman içinde bir süreci* tarif eden fiziğin matematiksel eşitliklerinden kuvvetli biçimde farklıdırlar; tam olarak elementlerin *hareketindeki* sabit ve kantitatif ilişkilerin bu şekilde tarifi vasıtasıyla, matematik doğal bilimlerde büyük bir hizmet sağlamaktadır. Matematiğin, zamanla ilgisi olmayan nihai bir sonucu en iyi ihtimalle sadece yetersiz biçimde tarif edebildiği bir yerde, iktisat nasıl farklı olabilir![3]

Matematiksel "fonksiyon" kavramını özellikle bir insan davranış biliminde kullanmak uygunsuzdur. Bir yandan, bizzat davranış herhangi bir şeyin bir fonksiyonu *değil*dir, çünkü "fonksiyon" kesin, özel bir mekanik

---

dır. Yakın zaman önce ekonometrisyen F. Zeuthen bu tür teşebbüslerin başarılı olamayacağını itiraf etmiştir. Matematiğin tarif edebildiği tüm şey nihai denge noktasıdır. F. Zeuthen'in, 16. Avrupa Ekonometri Cemiyeti'nin toplantısında yapmış olduğu ve *Econometrica,* April, 1955, s. 199–200'de yer alan yorumlarına bakınız.

[3] İktisatta matematiğin kullanımı hakkında mükemmel bir eleştiri için, *bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 251, 347–54, 697–99, 706–11. *Keza bkz.,* Mises, "Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems," *Studium Generale* VI, 2 (1953), (Springer Verlag: Helena Ratzka tarafından yapılan basılmamış çeviri); Niksa, "Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory"; Ischboldin, "Critique of Econometrics"; Paul Painlevé, "The Place of Mathematical Reasoning in Economics", Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960), içinde, s. 120–32; ve Wieser, *Social Economics,* s. 51 ff.. İktisatın mantıksal yöntemiyle ilgili bir tartışma için, bkz., Mises, *Human Action* ile gözardı edilmiş şu çalışma, J. E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy* (2nd ed.; London: Macmillan & Co., 1888). *Keza bkz.,* Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (New York: Augustus M. Kelley, 1949), s. 55–65. Eğer bu incelemede matematik kullanılmışsa, bu olsa olsa Cairnes tarafından çizilmiş çerçeve içinde olmuştur:

> *diğer yollarla (paths) ulaşılmış* iktisadi doktrinleri sergileme amacıyla geometrik grafikleri ya da matematiksel formülleri kullanmanın mümkün olabileceğini reddetmek istemiyorum... Reddetmeye kalktığım şey Profesör Jevons ve diğerlerinin öne sürdüğü düşüncedir - iktisadi bilginin bu tür araçların kullanılmasıyla genişletilebileceği; Matematiğin, mekanik ve fiziksel hakikatin gelişmesine uygulanmış olduğu gibi, ekonomik hakikatin gelişmesine de tatbik edilebileceği; ve ya zihinsel hisleri kesin kantitatif şekillerle ifade etmenin mümkün olduğu ya da diğer taraftan, ekonomik fenomenlerin zihinsel hislere bağlı olmadığı gösterilmedikçe, benim, bu sonucun nasıl önüne geçilebileceğini görmem mümkün değildir. (Cairnes, *Character and Logical Method of Political Economy,* s. iv–v).

düzenlilik ve determinasyon anlamına gelir. Diğer taraftan, fizikte motive edilmemiş hareketlerle ilgilenen eş anlı eşitliklerin matematiği, karşılıklı determinasyona vurgu yapar. Bununla birlikte, insan davranışında, davranışın bilinen nedensel gücü, sonuçları tek yönlü olarak belirler. İnsan davranışının incelenmesi hakkında, matematiksel olarak istidatlı yazarların yaptıkları bu affedilmez yanlış algılamanın bir örneği, Profesör George Stigler tarafından, bütün iktisatçıların en büyüklerinden biri olan Eugen Böhm-Bawerk'e yönelik karşı bir saldırıda ortaya konmuştur:

> ... fakat fayda ve talep fonksiyonlarının sürekliliği varsayımı (ki bu, sadece cüzi bir derecede gerçek dışıdır ve analitik değerlendirme için gereklidir) hiçbir zaman yapılmış/kabul edilmiş değildir. Daha önemli bir zayıflık Böhm-Bawerk'in, modern iktisat teorisinin en temel unsurlarından bazılarını, (eş zamanlı/simültane eşitlikler teorisinin kullanımıyla geliştirilmiş olan) karşılıklı determinasyon ve denge kavramlarını anlamada başarısız olmasıdır. Karşılıklı belirlenme eski sebep ve sonuç kavramı için reddedilmektedir.[4]

Burada ifade edilen "zayıflık" Böhm-Bawerk'e ait değil, fakat ekonomiyi matematiksel fizik, spesifik olarak da, klasik mekanik modeli üzerine boş ve yanlış biçimde inşa etmeye teşebbüs eden Profesör Stigler gibilere aittir.[5]

---

[4] George J. Stigler, *Production and Distribution Theories* (New York: Macmillan & Co., 1946), s. 181. Carl Menger'in genel olarak matematiksel iktisada eleştirisi ve karşılıklı determinasyon kavramına saldırısı için, *bkz.,* T. W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870–1929* (Oxford: The Clarendon Press, 1953), s. 147–48, ile Emil Kauder'a ait şu ilginç makaleye bakınız: "Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School," *Zeitschrift für Nationalökonomie* XVII, 4 (1958), 412 ff.

[5] Stigler, Böhm-Bawerk için *ölüm acısına son veren darbe (coup de grace)* anlamına gelen yukarıdaki paragrafa bir dipnot ilave etmiştir: "Böhm-Bawerk matematik eğitimi almış değildi". Stigler, *Production and Distribution Theories*. Matematiğin mantığın ve aklın efendisi değil, sadece hizmetçisi olduğunun idrak edilmesi gerekir. Matematik "eğitiminin" insan davranış bilimlerine uygulanamazlığının ve onlar için kullanışsızlığının idraki, mesela, tarımsal tekniklerde "eğitim almanın", söz konusu tekniklerin bir okyanus gemisinde uygulanamaz olduğunu bilmekten daha gerekli değildir. Gerçekten de, bu örneğin kanıtladığı gibi, insan davranış bilimlerinin epistemolojisine yeterince dikkat göstermeksizin matematik eğitimi almış olmak, insan davranış bilimlerine uygulandığı zaman, muhtemelen talihsiz sonuçlar doğuracaktır. Bir iktisatçı olarak Böhm-Bawerk'in büyüklüğünü bu zamanda savunmaya gerek yoktur. Böhm-Bawerk'e hassas bir övgü için, *bkz.*, Joseph

Muntazaman dönen ekonomi kavramına dönecek olursak, matematikçi iktisatçıların hatası, onu gerçek ve hatta ideal bir durum olarak ele almaktır, halbuki o, bize sadece piyasayı ve piyasadaki insan aktivitelerini analiz etme imkânı veren zihinsel bir kavramdır. O, vazgeçilmezdir, çünkü o, sürekli değişmesine rağmen, davranışın ve mübadelenin hedefidir; diğer taraftan, veriler (data) meydana geldikleri süre zarfında yeteri kadar uzun süre asla değişmeden kalmazlar. Bizim, değişme ya da belirsizlik olmaksızın ve dolayısıyla davranış olmaksızın, bir durumun her zaman istikrarlı kaldığını tasavvur etmemiz imkânsızdır. Mesela, muntazaman dönen ekonomi tüm mübadele yapısının merkezinde bulunan gerçek araç olarak, paranın varlığıyla uyuşmaz olacaktır. Çünkü para malı sadece diğer mallardan daha pazarlanabilir olması nedeniyle talep edilir ve elde tutulur; yani (parayı) elde bulunduran onu mübadele edebileceğinden daha fazla emin vaziyettedir. Fiyatların ve talebin sürekli aynı kaldığı bir dünyada, bu tür bir para talebi gereksiz olacaktır. Para sadece bir kişinin yakın gelecekteki taleplerinin belirsizliğinden dolayı ve bir piyasa bulmada daha büyük güvence sağlaması nedeniyle talep edilir ve elde bulundurulur. Mesela, eğer herkes, bütün geleceği boyunca kendi harcamalarını kesin olarak bilseydi – bu, muntazaman dönen sistem altında bilinir olacaktır- bir nakit para dengesi tutmasının anlamı olmazdı. O vakit para, harcama gününde ihtiyaç duyulan miktarların tam olarak geri dönmesini sağlayacak şekilde yatırılacaktı. Fakat hiç kimse para tutmak/biriktirmek istemezse, o zaman para ve parasal fiyatlar sistemi olmayacaktır. Bütün para piyasası çökecektir. Böylece, muntazaman dönen ekonomi gerçek dışıdır, çünkü o fiilen kurulamaz ve hatta biz onun kurulmasını tutarlı olarak tasavvur bile edemeyiz. Fakat muntazaman dönen ekonomi fikri reel ekonominin analizinde kaçınılmazdır; bütün değişikliklerin kendiliğinden gelişme gösterdiği bir dünya varsayımıyla, fiili değişme istikametlerini analiz edebiliriz.

3. Üretimin Yapısı: Bir Spesifik Faktörler Dünyası

Birinci bölümde değindiğimiz bir problem olarak, faktörlerin *spesifikliği* meselesi, üretim sürecini anlamak için kritik öneme sahiptir. *Spesifik* bir faktör sadece bir ürünün üretimi için uygun olan bir faktördür. *Tam gayri*

A. Schumpeter, "Eugen von Böhm-Bawerk, 1851–1914", *Ten Great Economists* (New York: Oxford University Press, 1951), içinde, s. 143–90. Bir iktisatçı olarak Böhm-Bawerk'in itibarını, tamamen iddia kabilinden ve desteksiz olarak düşürme için, Howard S. Ellis'in, Schumpeter'in kitabıyla ilgili incelemesine ***bakınız:*** *the Journal of Political Economy,* içinde, October, 1952, s. 434.

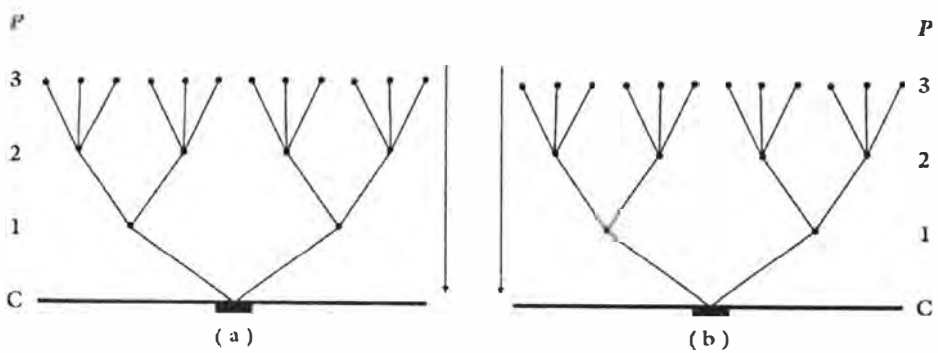
spesifik bir faktör ise muhtemel bütün mamullerin üretimi için eşit derecede uygun bir faktör olacaktır. Açıktır ki bütün faktörler tam gayri spesifik olamaz, çünkü bu takdirde tüm faktörler, birbirleriyle tam değiştirilebilir olacak, yani sadece bir faktöre ihtiyaç duyulacaktır. Fakat insan davranışının birden çok mevcut faktör anlamına geldiğini görmüştük. Hatta "üretimde uygunluğu" *teknolojik* terimlerden ziyade *değer* terimleriyle mütalaa etsek bile, tam gayri spesifik *bir* faktörün mevcudiyeti tasavvur edilemezdir.[6] Aslında, bu kavramı analiz edersek, bir faktörün tamamen teknolojik terimlerle "eşit derecede uygun" olduğunu söylemenin manasızlığını anlarız, çünkü bir ürünün fiziksel miktarlarını diğer ürünlerin fiziksel miktarlarıyla karşılaştırmanın bir yolu yoktur. Eğer *X A*'nın üç biriminin ya da *B*'nin iki biriminin üretimine yardım edebiliyorsa, bu birimleri karşılaştırmamızın bir yolu yoktur. Sadece tüketicilerin *değerlendirmesi* bir değerlendirilmiş mallar hiyerarşisi kurar, onların etkileşimi tüketim malları fiyatlarını oluşturur. O zaman, (nispeten) gayri spesifik faktörler, tüketicilerin çok yüksek değer verdiği ürünlere tahsis edilir. Bütün üretim süreçlerinde eşit derecede değerli ve tamamıyla gayri spesifik olacak herhangi bir malın tasavvur edilmesi zordur. O halde, bizim başlıca ayrımımız, sadece bir üretim alanında kullanılabilen *spesifik* faktörle birden fazla üretim sürecinde kullanılabilen (değişken çevrilebilirlik derecelerine sahip) *gayri spesifik* faktör arasındadır.

Şimdi bir an için her malın *sadece* birkaç *spesifik* faktörle üretildiği bir dünyayı değerlendirelim. Tasavvuru mümkün olan böyle bir dünyada, hayli ihtimal dışı olmasına karşın, her fert, her toprak parçası, her sermaye malı mutlaka belirli bir ürünün üretimine geri dönülemez şekilde bağlanmış olacaktır. Herhangi bir malın bir üretim hattından diğerine alternatif kullanımları söz konusu olmayacaktır. O zaman, bütün üretim aleminde, çok az "iktisadi problem" olacak ya da hiç olmayacaktır -kıt araçların alternatif amaçlara tahsisi problemi. Elbette ki, *tüketiciler*, yine kendi kıt parasal kaynaklarını en çok tercih edilen tüketim mallarına tahsis etmek zorunda olacaklardır. Piyasa dışı cephede, herkes -yine bir tüketici olarak- kendi zamanını ve enerjisini değişik tüketim mallarından istifade için dağıtmak

[6] İktisat literatürü, problemlerle değerlendirmeden (valuation) ziyade teknoloji açısından ilgilenen üretim teorisi yazarları tarafından inanılmaz derecede karıştırılmıştır. Bu problemle ilgili olarak nefis bir makale için, krş.: Lionel Robbins, "Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs," *Economic Journal,* March, 1934, s. 1–18.

zorunda olacaktır. Mübadele edilebilir malların üretimi cephesinde, yine her insanın yapacağı ***bir*** tahsis olacaktır: zamanın ne kadarının çalışmaya ne kadarının boş vakte ayrılacağı. Fakat ***hangi*** alanda çalışılacağı, herhangi bir toprak parçasıyla ne yapılacağı, sermaye mallarının nasıl tahsis edileceği gibi problemler olmayacaktır. Faktörlerin kullanımı tamamen tüketicilerin nihai ürün talebine bağlı olacaktır.

Böyle bir tam spesifik faktörler dünyasında üretimin yapısı büyük ölçüde Şekil 39'daki gibi olacaktır. Bu grafikte, *A* ve *B* gibi iki tipik tüketim malı görüyoruz. Bunlardan her biri grafiğin en altında koyu dikdörtgenle tarif edilmiş olup, *P*1 ile gösterilen sonraki en yüksek sıralamanın birlikte işleyen faktörleri, veya birinci düzey üretim malları tarafından üretilir. Birinci sıra ***sermaye malları*** da, bu anlamda ikinci-sıralamada olacak olan birlikte-işleyen faktörlerin yardımıyla üretilir ve bu böyle yukarı doğru gider. Bu süreç, mantıksal olarak, söz konusu aşama grafikte gösterilmemesine karşın, sermaye mallarının toprak ve emek faktörleri tarafından tam olarak üretilmesine kadar yukarı doğru ilerlemeye devam eder. Faktörlerin nedensel yapısını göstermek için çizgiler noktaları birleştirir. Grafikte, bütün faktörler tam *spesifik*tir, çünkü mal, sürecin farklı aşamalarında ya da farklı mallar için kullanılmamaktadır. Ortadaki oklar *çaba*nın nedensel istikametinin aşağıya doğru olduğunu gösterir, yani süreç en yüksek sıralı üretim mallarından başlar, aradaki sıralamalar vasıtasıyla devam ederek, en sonunda tüketim mallarında sona erer. Her aşamada, emek sermaye malları üretmek için doğa-vergisi faktörleri kullanır, ve tüketim mallarına ulaşılıncaya kadar, sermaye malları da tekrar emek ve doğa-vergisi faktörlerle birleşerek, giderek daha düşük sermaye malları düzeylerine dönüşür.



Şekil 39: Tam Spesifik Bir Faktörler Dünyasında Üretimin Yapısı

Şimdi üretken çabanın yönünü izlerken, parasal gelirin istikametini de bulmaya çalışmalıyız. Bu, tüketicilerden üreticilere geri dönen tersine bir süreçtir. Tüketiciler, piyasada belirlenen bir fiyatla bir tüketim malı stokunu satın alırlar ve bundan, üreticiler belli bir parasal gelir elde ederler. Üretim teorisinin kritik problemlerinden ikisi parasal gelirin dağıtıldığı metot ile bunun doğal sonucu olan üretim faktörlerinin fiyatlandırılması problemidir. İlk olarak, sadece, *nihai* ürünün meydana getirildiği "en alt" üretim aşamasını dikkate alalım. Bu aşamada, şimdi hepsinin spesifik olduğunu varsaydığımız sayısız faktör, tüketim malının üretiminde birlikte-işler. Bu türden üç faktör vardır: emek, orijinal doğa ve üretilmiş sermaye malları.[7] Tüketicilerin belli bir günde, söz gelimi 100 ons altın karşılığında bir *X* malından belli bir miktar satın aldıklarını varsayalım. Satılan mal miktarı veri iken, toplam miktarın *fiyatı* malın satışından elde edilen (gayri safi) gelire eşittir. Bu 100 ons üretici faktörlere nasıl dağıtılacaktır?

İlk olarak, satılmadan hemen önce tüketim malının *sahipliği* hakkında bir varsayım yapmamız gerekir. Bu sahibin ya da sahiplerin, 100 ons altınlık gelirin *direkt* alıcıları olacağı açıktır. Diyelim ki, nihai aşamada, iki tür emek, iki tür arazi ve üç tür sermaye malı olmak üzere, üretime yedi faktör katılmıştır. Ürünün (tüketiciye satılmasından *önce*) nihai sahipliği bakımından iki alternatif vardır: (*a*) bu faktörlerin bütün sahipleri nihai ürüne *ortaklaşa* sahiptirler, (*b*) faktörlerin her birinin sahibi kendi faktörünün hizmetlerini başka birisine satar ve bu ikincisi (ki o, bizzat bir faktör katkısında bulunabilir) ileri bir tarihte bu malı tüketiciye satar. İkincisi neredeyse evrensel bir durum olmasına rağmen, birinci alternatifi analiz ederek başlamak yerinde olacaktır.

Benimsenen alternatif ne olursa olsun, nihai ürünün sahibi olanlar "kapitalist"tir, çünkü onlar sermaye mallarının sahipleridir. Bununla birlikte, "kapitalistler" terimini faktörleri satın almak için parasal sermaye tasarruf etmiş kimselere hasretmek daha doğrudur. Bu, tanımı gereği faktör sahip-

[7] Hemen ilave etmemiz gerekir ki bu, bu faktör gruplarının her birini homojen olarak ele alan eski klasik yanılgının benimsendiğini gösterm*ez*. Açıkçası, onlar heterojendir ve fiyatlama amacıyla ve insan davranışlarında bu şekilde ele alınırlar. Sadece, insanın değerlendirmesi açısından homojen olan aynı mal, ortak bir "faktör" olarak ele alınır, ve bütün faktörler üreticiler tarafından –gelire olan katkıları açısından- aynı görülür. Bununla birlikte, "emek, toprak ve sermaye malları" kategorileri üretim problemlerinin daha derin bir analizi, ve bilhassa çeşitli gelir kazançlarının ve zamanın üretimle ilişkisinin analizi için gereklidir.

lerinin, ürünlerin müşterek sahibi oldukları birinci alternatif altında meydana gelmez. Hangi alternatif benimsenmiş olursa olsun, "ürün sahibi" kavramı sermaye varlıklarının sahibini ifade etmeye yetmez. Ürün sahipleri de "girişimcidirler", çünkü onlar, belirsiz gelecek koşullara ayarlama yapmanın ana girişimsel yükünü üstlenirler. Bununla birlikte, onları tek başına "girişimciler" olarak nitelemek, onların aynı zamanda kapitalistler ya da ürün sahipleri olduklarını ve bu fonksiyonu bir muntazaman dönen ekonomide icra etmeye devam edeceklerini unutma tehlikesini meydana getirmektedir.

4. Faktör Sahipleri Tarafından Ürünün Ortaklaşa Sahipliği

İlk önce birlikte-işleyen bütün nihai faktör sahiplerinin ortak mülkiyeti durumunu değerlendirelim.[8] 100 ons altının, ortaklaşa, sahiplerin ellerinde birikeceği açıktır. Şimdi tamamen keyfi olalım ve diyelim ki 80 onsluk bir toplam, sermaye malları sahiplerinde ve 20 onsluk bir toplam da emek ve doğa-vergisi faktörlerin sahiplerinde birikir. Ne tür bir tahsis olursa olsun, onun, engellenmemiş bir piyasada, ilgili her ve her bir faktör sahibinin gönüllü sözleşmeci anlaşmasına bağlı olacağı muhakkaktır. Şimdi bir tarafta *çalışanların* ve *toprak sahiplerinin* diğer tarafta da *sermaye malları* sahibinin parasal gelirlerine ne olduğu arasında önemli bir farkın varlığı açıktır. Çünkü sermaye malları sonuçta emek, doğa ve diğer sermaye malları tarafından üretilmelidir. Bu nedenle, kişisel "emek" enerjisi (tabiî, bu, popüler deyişle "çalışanlar" dediğimiz şeyin yanı sıra yönetme gücünü de ihtiva eder) pür bir kazanç elde ederken, sermaye mallarının sahibi üretim için ya da *kendine ait* faktörlerin satın alımı için daha önceden bir miktar para harcamıştır.

Şimdi, açıktır ki sadece üretim faktörleri tüketiciden gelir elde edebildiği için, *tüketim malının fiyatı, yani tüketim malından elde edilen gelir, üretim faktörlerinde biriken fiyatların toplamına, yani faktörlere giden gelire eşittir.* Ortak mülkiyet halinde, bu bir malumun ilamıdır, çünkü *yalnızca bir faktör*

[8] "Üretim faktörleri"nin, ürünü tüketim aşamasına doğru ilerleten *her* hizmeti kapsadığını anlamak gerekir. Böylece, "pazarlama maliyetleri", reklam vs. gibi hizmetler diğer herhangi bir faktör kadar meşruluğa sahip üretken hizmetlerdir. "Üretim maliyetleri" ile "satış maliyetleri" arasındaki sahte ayrımın yanlışlığı Mises tarafından açık bir biçimde gösterilmiştir; *Human Action*, s. 319.

bir malın satışından doğan geliri elde edebilir. Bu, 100 onsun 100 onsa eşit olduğunu söylemekle aynı şeydir.

Fakat keyfi olarak sermaye malları sahiplerine tahsis ettiğimiz 80 ons hakkında ne denebilir? Onlar nihayetinde kimde birikir? Bu ortak mülkiyet örneğinde bütün ürünlerin onların faktör sahiplerinin mülkü olduğunu varsaydığımız için, bundan doğal olarak mamul olan sermaye mallarının *da bizzat* üretimin ikinci sırasındaki faktörler tarafından ortaklaşa mülk edinildiği sonucu çıkar. Diyelim ki üç üst-düzey sermaye malının her biri iki tip emek, bir tip arazi, iki tip de sermaye malı olmak üzere birlikte-işleyen beş faktör tarafından üretilmiştir. Tüm bu faktör-sahipleri 80 onsa ortaklaşa sahip olurlar. Diyelim ki üst-düzey sermaye mallarının her biri aşağıdaki gelirleri elde etmiştir:

Sermaye malı *A*: 30 ons

Sermaye malı *B*: 30 ons

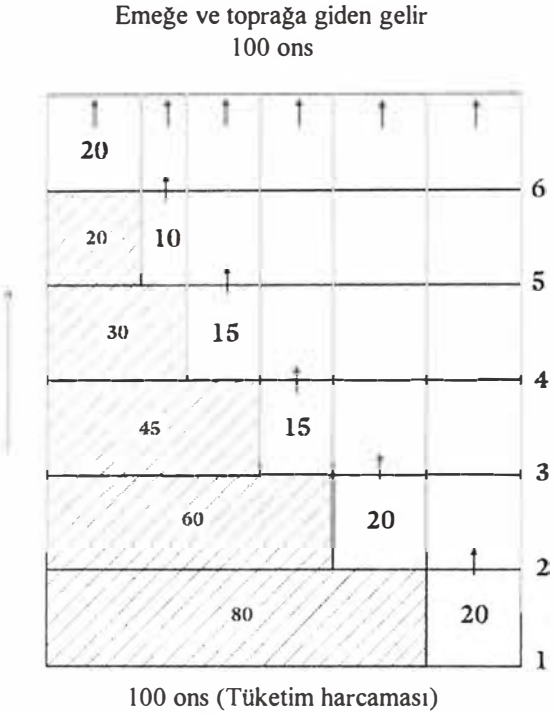
Sermaye malı *C*: 20 ons

O zaman her sermaye malına giden gelir, ikinci üretim sırasında bulunan beş faktör-sahibi tarafından mülk edinilecektir.

Kavramsal olarak, *son tahlilde, hiç kimsenin bir sermaye malının sahibi sıfatıyla bir getiri elde etmediği* açıktır. Çünkü her sermaye malı analitik olarak bizzat emek faktörü ile orijinal doğa-vergisi faktörlerden ibaret olduğu için, bir sermaye malı sahibinde para birikemeyeceği ortadadır. 100 onsun tümü eninde sonunda münhasıran emek ve doğa-vergisi faktörlerin sahiplerine tahsis edilmiş olmalıdır. Böylece, *A* sermaye malının sahiplerinde biriken 30 ons beş faktör-sahibine dağıtılacak; buna karşılık söz gelimi *A* malının üretimine yardım eden üçüncü sıra sermaye mallarından birine giden 4 ons, sonuçta, dördüncü sıranın emek, toprak ve sermaye-malı faktörlerine tahsis edilecektir, vs. Nihayetinde, paranın tümü yalnızca emek ve doğa-vergisi faktörlere tahsis edilir. Şekil 40'daki grafik bu süreci resmeder.

Grafiğin en alt kısmında, 100 onsluk altının tüketicilerden üreticilere transfer edildiğini görüyoruz. Bu paranın bir kısmı sermaye malları sahiplerine, bir kısmı toprak sahiplerine bir kısmı da emek sahiplerine gider. (Bir ya da diğer gruba giden oran bu örnekte keyfi olarak belirlenmiş olup, bu analiz için bir önem taşımamaktadır). Sermaye-malları sahiplerinde biriken miktar grafiğin *gölgeli* kısmını, ve emek ve doğa-sahiplerinin *her ikisinde* biriken miktar ise grafiğin açık kısmını içerir. En altta birinci blokta, toprak ve emek faktörleri

sahiplerinin elde ettiği 20 ons, grafiğin tepesinde benzer bir yukarı okun izlediği, yukarıya doğru bir okla gösterilmekte; en üst satır ise çeşitli faktörlerin sahipleri tarafından en sonunda elde edilen parayı tanımlamaktadır. En üst satırın (line) genişliği (100 ons) dipteki satırın genişliğine (100 ons) eşit olmalıdır, çünkü faktör sahiplerince en sonunda elde edilen paranın tüketiciler tarafından harcanan paraya eşit olması gerekir.



Şekil 40: Üretim Faktörlerinde Biriken Gelir

İkinci satıra çıkacak olursak, birinci düzeyin sermaye malları sahiplerinde biriken 80 onsluk bir servetle (fortune) karşılaşırız. Varsayalım ki 60 ons, ikinci-düzey sermaye malları sahiplerine ve 20 ons da ikinci-düzey emek ve doğa-vergisi faktörlere gitmiştir. Bir kere daha, 20 onsluk açık bölge, faktör sahipleri tarafından paranın en sonunda elde edilmesini ifade eden yukarı doğru bir okla gösterilmekte ve aynı şekilde grafiğin en üst satırında çizilmektedir. Aynı süreç, sermaye malları düzeninde daha yukarıya doğru gittiğimizde tekrar edilir. Tabiî, her bir noktada, sermaye mallarının sahipleri tarafından elde edilen miktar daha küçük hale gelir, çünkü o gitgide emek ve doğa-sahiplerinde birikmiştir. En sonunda, tasavvur edilebilir en yüksek aşamada, sermaye malları sahiplerince kazanılmış olan kalan

20 onsun tamamı, sadece toprak ve emek faktörlerinde birikir, çünkü biz en sonunda, sermaye malının henüz üretilmiş olduğu ve sadece emek ve doğanın geriye kaldığı bir aşamaya gelmek durumundayız. Sonuçta, 100 onsun tamamı eninde sonunda açık boşluklara, toprak ve emek faktörlerine tahsis edilir. Sol tarafta bulunan uzunca yukarı doğru oku, parasal gelirlerin genel yukarı doğru seyrini gösterir.

Tüketim malının satışından sağlanan gelirin o mala yapılan tüketim harcamalarına eşit olduğu açık gerçeğine her üretim aşaması için mütekabil bir açık gerçek ekleyebiliriz ki o da, *bir sermaye malının satışından sağlanan gelirin onun üretimindeki faktörlerde biriken gelire eşit olduğu*dur.

İncelemekte olduğumuz dünyada, ki burada hangi aşamada olursa olsun, bütün ürünlere onların faktör sahiplerince ortaklaşa sahip olunmaktadır, *birinci* işin en üst aşamada yapıldığı açıktır. Toprak ve emek sahipleri kendi toprağını ve emeğini en üst-düzey (bu örnekte beşinci) sermaye malını üretmek için *yatırır*lar; ardından bu sahipler söz konusu malı müteakip daha alt aşamadaki emek ve toprak sahiplerine devrederler; ve bunlar da dördüncü düzey sermaye mallarını üretirler ki, onlar da neticede daha-alt düzey malı üretmek için bu aşamada emek ve toprak faktörleriyle birlikte-işlerler, vs. En sonunda, en-alt aşamaya ulaşılır, ve nihai faktörler tüketim malını üretmek için birlikte-işlerler. Ardından tüketim malı tüketicilere satılır.[9]

Demek oluyor ki ortak mülkiyet durumunda, ayrı bir sermaye malları sahipleri sınıfı ortaya çıkmaz. Üretilmiş bütün sermaye malları, üretimi yapan toprak ve emek faktörleri sahiplerince ortaklaşa elde tutulur; sonraki daha-alt düzey sermaye malları da daha önceki birlikte-işleyen sahiplerle beraber, sonraki daha alt aşamanın toprak ve emek faktörleri sahipleri tarafından elde tutulur, vs. Özetle, herhangi bir üretim hattında iştigal eden mütemmim sermaye-malları yapısını toprak ve emek sahipleri müştereken elde tutarlar. Ve ürünün tüketicilere nihai satışından kazanılan gelir, sadece toprak ve emek sahiplerinde birikir; kendilerinde gelir biriken ayrı bir sermaye malları sahipleri grubu yoktur.[10]

---

[9] Üretimin yapısı hakkında, *bkz.,* Wieser, *Social Economics*, s. 47 ff.

[10] Pratikte, bir ya da daha fazla insan, faktörlerden herhangi birinin sahibi olabilir. Böylece, orijinal faktörlere de birkaç kişi tarafından ortaklaşa sahip olunması mümkündür. Bu durum analizimizi etkilemeyecektir. Tek değişiklik, bir faktörün

Açıktır ki üretim süreci *zaman* alır ve üretim süreci ne kadar karmaşık ise o kadar çok zaman alması icap eder. Bu zaman esnasında, bütün faktörler, herhangi bir ücret kazanmaksızın çalışmak zorunda kalmıştır; yani onlar sadece *gelecek* gelir *beklentisiyle* çalışmak durumunda kalmışlardır. Onların gelirleri ancak epeyi bir zaman sonra elde edilmektedir.

Tam spesifik bir faktörler dünyasında, faktörler tarafından kazanılacak gelir bütünüyle, belirli nihai ürüne olan tüketici talebine bağlıdır. Eğer tüketiciler bu mala 100 ons harcarsa, o zaman faktörler ortaklaşa olarak 100 ons kazanacaktır. Eğer onlar 500 ons harcarsa, faktörler bu miktarı kazanacaktır. Eğer onlar ürüne hiçbir şey harcamazsa ve üreticiler, tüketicilerin satın almadığı bir mamulü üretmek gibi muazzam bir girişimsel yanlışlık yapmışsa, faktörler tam olarak sıfır kazanırlar. Faktör sahipleri tarafından kazanılan müşterek parasal gelir, ürüne olan tüketici talebiyle *eşit adımlarla (pari passu)* dalgalanma gösterir.

Bu noktada, doğal olarak şöyle bir soru ortaya çıkar: sıfır verim kazanan faktör sahiplerine ne olur? Onların "açlıktan ölmesi mi gerekir"? Esasen, bu soruya tek tek somut bireyler açısından cevap vermek mümkün değildir, çünkü iktisat belirli bir şahsın bütün kazançlarıyla ilgili değil, üretimdeki "fonksiyonel" kazançlarla ilgili doğruları gösterir. Diğer bir deyimle, belirli bir birey aynı zaman döneminde başka bir toprak parçasının sahipliğinden önemli bir kazanç sağlayabilirken, bu maldan sıfır kazanç elde edebilir. Başka bir alanda böyle bir sahipliğin olmadığı durumlarda, birey, parasal bir getiri sağlamayan izole olmuş üretime yönelebilir, veya birikmiş bir parasal nakit dengesi varsa, bu dengeyi azaltarak mal satın alma yoluna gidebilir. Ayrıca, kişi, böyle bir dengesi varsa, başka bir üretim hattında sermaye mallarına ya da toprağa ya da onlara sahip olan bir üretim örgütüne yatırım yapabilir. Varsayımlarımıza göre, onun emeği spesifik bir faktör olabilir, fakat onun *parası* her üretim hattında kullanılabilirdir.

Muhtemel en kötü durumun geçerli olduğunu düşünelim -nakit dengesi olmayan, sermaye varlıkları bulunmayan, ve emeği *spesifik* bir faktör olup, onun ürüne çok az tüketici talebinin olduğu ya da hiç olmadığı bir kişi.[11] Bu birey, doğrusu piyasanın varlığından ve oradaki yaygın uzmanlaşmadan sapmış bir bireyle ilgili bir örnek değil midir? Bizzat tüketiciye boyun eğe-

ortak sahiplerinin faktörün gelirini ihtiyari bir sözleşmeye göre dağıtmak zorunda kalması halinde söz konusu olacaktır. Fakat dağıtım türü aynı kalacaktır.

[11] Gerçek hayatta, bu durum meydana gelemez, çünkü aşağıda göreceğimiz gibi, emek daima gayri spesifik bir faktördür.

rek, o mutluluğunu ve varlığını tehlikeye sokmamış mıdır? İnsanın bir piyasayı seçtiği kabul edilse bile, bu seçim çok sayıda insan için trajik hale dönüşmez mi?

Cevap, piyasa süreci üzerine bu tür eleştiriler için hiç bir temelin olmadığıdır. Çünkü bu imkânsız örnekte bile, birey, izolasyonda ya da takasta olmuş olacağından daha kötü durumda değildir. O, kendi amaçlarına piyasa süreci vasıtasıyla ulaşamayacağını anlarsa, her zaman izolasyona geri dönebilir. Böyle muhtemel salt bir saçma durumu dikkate alıyor olmamız, piyasanın herkese sunduğu muazzam avantajların kanıtıdır. Gerçekten de, ampirik olarak, kesinlikle söyleyebiliriz ki modern, gelişmiş piyasa olmadan ve izolasyon içinde, bireylerin ezici bir çoğunluğu hayatta kalacak kadar bile mübadele edilebilir mal elde edemezler. Fakat bu seçim, herhangi bir nedenle, piyasa sisteminden elde edilebilir çok büyük yararlara karşı gönüllü olarak izolasyonu tercih eden herhangi bir kişiye daima açık durur. Dolayısıyla, hoşnutsuz insanların piyasa sistemine karşı şikayetleri kesinlikle yersiz ve yanlıştır. Engellenmemiş bir piyasada, herhangi bir fert ya da grup, istediği zaman sosyal piyasayı terk etmekte ve istenilen başka bir tür birlikte-işleyen düzenleme biçimine çekilmekte serbesttir. İnsanlar bireysel izolasyona çekilebilecekleri gibi, bir çeşit grup izolasyonu da kurabilirler ya da başlangıçta kendilerine ait piyasayı yeniden yaratmaya koyulabilirler. Hangi durum söz konusu olursa olsun, serbest piyasada, onların seçimi tamamen kendilerine aittir; ve onlar şiddet/zor kullanımı veya tehdidiyle engellenmemiş tercihlerine göre karar verirler.[12]

"Muhtemel en kötü durum"la ilgili örneğimiz bize serbest topluma karşı en popüler itirazlardan birini analiz etme imkânı verir: o, "insanları açlıktan ölme hürriyetiyle baş başa bırakır". Öncelikle, bu itirazın çok yaygın olmasından, kolaylıkla şu sonuca ulaşabiliriz ki toplumda bu talihsizlere ihsan/hediye sunmak için yeterince yardımsever insan olacaktır. Bununla birlikte, daha temel bir çürütme şudur: "açlıktan ölme-hürriyeti (freedom-to-starve)" argümanı, "hürriyetin", "mübadele edilebilir malların bolluğuyla" esaslı bir karışıklığına dayanır. Bu iki şey kavramsal olarak ayrı tutulmalıdır. Hürriyet sadece kişiler arası kısıtlamaların olmaması halinde anlamlı biçimde tanımlanabilirdir. Issız adada Robinson Crusoe mutlak anlamda

[12] Dolayısıyla bizim iddiamıza göre serbest piyasa sistemini tarif etmek açısından, "tüketicinin egemenliği" kavramı hayli uygunsuz olup, onun yerine "bireyin egemenliği" ifadesi daha isabetli olacaktır. "Tüketicinin egemenliği" kavramına dair bir analiz için aşağıda onuncu bölüme bakınız.

hürdür, çünkü ona engel çıkaracak bir başka kişi yoktur. Fakat o, mutlaka bolluk içinde bir hayat yaşamaz; gerçekten de, o, muhtemelen daima açlık sınırında olacaktır. İnsanın yokluk ya da bolluk seviyesinde yaşayıp yaşamadığı, kendisinin ve seleflerinin doğa ile uğraşmadaki ve doğal olarak sunulan kaynakları sermaye mallarına ve tüketim mallarına dönüştürmedeki başarısına bağlıdır. Dolayısıyla, iki problem mantıksal olarak ayrı şeylerdir. Crusoe mutlak anlamda hür, ancak yokluk içindedir, buna karşılık pek muhtemel olmamasına rağmen, belli bir anda, efendisi tarafından zenginlik içinde tutulurken bir köle olmak elbette mümkündür. Fakat ikisi arasında önemli bir bağlantı da vardır, çünkü görmüştük ki serbest bir piyasa, katılımcılarının hepsi için bolluğa yol açma eğilimi taşır, ve aşağıda göreceğiz ki, piyasaya şiddete/zora dayalı müdahale ve hegemonik bir toplum, genel bir yoksulluğa neden olma eğilimindedir. Dolayısıyla bir kişinin "açlıktan ölme hürriyeti" serbest piyasanın bir kabahati *değil*, fakat doğanın basit bir hakikatidir: her çocuk kendine ait sermayesi ya da kaynakları olmaksızın dünyaya gelir. Tersine, aşağıda daha ayrıntılı göreceğimiz gibi, yoksulluğu elimine etme ya da azaltmanın ve bolluğu sağlamanın yegâne enstrümanı serbest bir toplumda serbest bir piyasadır.

5. Maliyet

Bu noktada, "maliyet" kavramını yeniden analize dahil edelim. Yukarıda görmüştük ki herhangi bir kararın maliyeti, veya "marjinal" maliyeti bu karardan dolayı vazgeçilmesi gereken sonraki en yüksek faydadır. Bir M aracının E_1, E_2, ve E_3 gibi -E_1 bireyin değer ölçeğinde en yüksek sıralamaya sahiptir- amaçlar arasında dağıtılması gerektiği zaman, birey, elde edilebilir araçlarla elinden gelen en çok sayıda amacına ulaşacak olmasına rağmen, bu aracı kendi en yüksek değerli amaçlarına ulaşacak ve daha düşük sıralanmış olanlardan vazgeçecek şekilde dağıtmaya yeltenir. Eğer o, kendi araçlarını E_1 ve E_2'ye tahsis ederse, ve E_3'ten vazgeçmek zorunda kalırsa, E_3 kendi kararının marjinal maliyetidir. Eğer o, kararında hata ederse, ve E_2 yerine E_3'e ulaşırsa, o zaman *dönem sonu (ex post)* –geçmişe bakarak-, benimsemiş olabileceği istikametle karşılaştırıldığında onun bir kayba maruz kaldığı görülür.

Faktör sahiplerinin aldığı kararlara giren maliyetler nelerdir? Öncelikle, bu maliyetlerin sübjektif olduğunu ve harici gözlemciler tarafından tam olarak belirlenemeyeceğini ya da muhasebecilerin takibiyle *dönem sonu* he-

saplanamayacağını belirtmek lazımdır.[13] İkinci olarak, açıktır ki toprak ve üretilmiş sermaye malları gibi faktörlerin sadece tek kullanımı, ki o da bu ürünün üretimidir, olduğu ***için*** (tam spesifik olmasından dolayı), onlar üretimde kullanıldığında sahipleri açısından bir ***maliyet içermezler***. Problemimizin salt terimleri nedeniyle, onların sahipleri için tek alternatif, toprağı, bir kazanç getirmeksizin, boş bırakmak olacaktır. Bununla birlikte, emeğin kullanımı çalışanların vazgeçtiği boş zamanın değerine bağlı olarak pekâlâ bir maliyete sahiptir. Tabiî, bu değer, parasal terimlerle ölçülemezdir, ve mutlaka her bireye göre farklılık gösterir, çünkü iki ya da daha fazla insanın değer ölçekleri arasında mukayese yapmak mümkün değildir.

Nihai ürün bir kere üretildiği zaman, önceki bölümün analizi devreye girer, ve çoğu durumda, malın piyasa fiyatıyla satışı, üretici tarafından nadir direkt tüketim halleri ya da yakın gelecekte bir fiyat artış beklentisi vakaları dışında, piyasa fiyatı ne olursa olsun, ***maliyetsiz***dir. Bu satış gerçek bir bakış açısıyla, yani ilgili davranış anında, insanın davranışta bulunması açısından ***maliyetsizdir***. Bireyin, eğer bugünkü fiyatı önceden bilseydi hiç emek sarfiyla iştigal etmeyecek olması, içler acısı bir fakir değerlendirme durumunu gösterebilir, fakat o, bugünkü durumu etkilemez. Bugün, tüm emek artık sarf edilmiş ve ürün bitmiş olduğu için, orijinal –sübjektif- maliyete başlangıçtaki kararın alınmasıyla beraber zaten katlanılmıştır ve o artık tarihe karışmıştır. Bugün için, piyasa fiyatıyla malın satışının alternatifi yoktur, ve dolayısıyla bu satış maliyetsizdir.[14]

Bu bakımdan, ürün bir kere imal edildiği zaman, "maliyetin" ürünün fiyatı üzerine ***etkisinin olmadığı*** açıktır. Gelip geçici olan geçmiş maliyetlerin,

[13] G. F. Thirlby'e ait fevkalâde bir maliyet tartışması ile karşılaştırın, "The Subjective Theory of Value and Accounting 'Cost,' " *Economica,* February, 1946, s. 33 f.; ve özellikle Thirlby, "Economists' Cost Rules and Equilibrium Theory," *Economica*, May, 1960, s. 148–53.

[14] Thirlby'in dediği gibi, "Maliyet gelip geçicidir. Belirli bir kararın içerdiği maliyet, bir kararın alınmasıyla birlikte önemini kaybeder, çünkü karar, alternatif davranış seyrini ortadan kaldırır". Thirlby, "Subjective Theory of Value," s. 34. Ve Jevons'a kulak verelim:

> ***Emek, bir kere sarf edildiği vakit, herhangi bir maddenin müstakbel değeri üzerine bir etkisi yoktur:*** o gitmiş ve sonsuza dek kaybolmuştur. Alım satımda geçmiş zaman ebediyen geçmiştir ve biz eşyaların değerlerini müstakbel faydaya bakmak suretiyle değerlendirerek, her an, daima, beyaz bir sayfa açarız. Çalışmak (industry) esasında geçmişle değil gelecekle ilgilidir. (Jevons, *Theory of Political Economy*, s. 164).

fiyatların bugünkü belirlenmesiyle bir ilgisi yoktur. Sık sık "maliyetin altında" satışlara dair ortaya çıkan ajitasyon, şimdi gerçek perspektifini kazanmaktadır. Açıktır ki, "maliyetin" burada vurgulanan anlamıyla, bu tür satışların meydana gelmesi mümkün değildir. Halihazırda üretilmiş bir malın satışı muhtemelen maliyetsiz olacaktır, ve eğer böyle değilse, ve fiyat, onun maliyetinin altındaysa, o zaman satıcı, satış yapmaktan ziyade malı elde tutacaktır.

Maliyetlerin üretimde belli bir etkiye sahip olduğu kimse tarafından inkar edilmemektedir. Ancak, bu etki doğrudan doğruya fiyat üzerine değil, fakat üretilecek miktar, veya daha spesifik olarak faktörlerin hangi derecede kullanılacağı üzerinedir. Örneğimizde toprak ve sermaye mallarının mümkün/elverişli olan en geniş kapsamda kullanılacaklarını görmüştük, çünkü onların boş durmasına izin vermenin herhangi bir getirisi ya da yararı yoktur.[15] Fakat emek sarf eden insan vazgeçilen boş zamanın maliyetini taşır. Onun beklediği şey, kendi emeğinden gelen parasal getiridir, ve bu, kendi emeğini ürüne sarf edip etmeyeceği ya da ne kadar sarf edeceğiyle ilgili kararında belirleyici faktör olacaktır. Parasal getiri kişinin sübjektif değer ölçeği üzerinde vazgeçilen boş zamanın maliyetiyle birlikte sıralanır, ve üretime sarf edeceği emeğin miktarıyla ilgili kararını verir. Şu halde, bireysel değer ölçekleri üzerinde maliyetlerin yüksekliği, üretilecek olan miktarın, yani *stokun* belirleyicilerinden *biri*dir. Tabiî, bu stok, *daha sonra* piyasa fiyatının belirlenmesinde rol oynar, çünkü stok, tüketiciler tarafından azalan marjinal fayda kanununa göre değerlendirilir. Ancak, bu, ya maliyetin fiyatı belirlediğini ya da fiyatın belirlenmesinde faydayla eşgüdüm içinde olduğunu söylemekten tamamen farklı bir şeydir. (Bu noktada biz sadece spesifik faktörler ve ortak sahiplik açısından ifade edilebilecek, fakat daha sonra herhangi bir üretim düzeni için doğru olarak görülecek olan) fiyat kanununu kısaca şöyle özetleyebiliriz: Bireyler, kendi değer ölçekleri üzerinde, özgül bir mallar stokunu onların faydalarına göre değerlendirir ki bu, tüketim mallarının fiyatlarını belirler; bu stok, değer ölçekleri üzerinde tüketicilerden gelecek beklenen parasal hasılatı üretimle meşgul olmanın sübjektif maliyetlerine karşı (bizzat sadece *vazgeçilen faydalar*) tartmış olan üreticilerin daha önceki kararlarına göre üretilir. Birinci durumda, fayda değerlendirmeleri (kesin-

[15] Şüphesiz ki sahibin, toprak ya da sermaye malını boş bırakmaktan istifade etmesi gibi durumlar istisna olacaktır –mesela toprağı ekilmemiş bir orman olarak kullanmanın estetik hazzı/tatmini gibi. O zaman toprağın kullanımı konusunda bir karar alındığı zaman, bu alternatifler de yine maliyettir.

likle her zaman olmasa da) genellikle *tüketiciler* tarafından; ikinci durumda ise *üreticiler* tarafından yapılır. Fakat fiyatın belirleyicilerinin, *sadece*, *bireylerin* özgül koşulları ve alternatifleri değerlendirmedeki *sübjektif faydaları*nın olduğu açıktır. Fiyatı belirleyen, veya fiyatın belirlenmesinde birlikte işlev gören "objektif" ya da "gerçek" maliyetler diye bir şey yoktur.[16]

Eğer biz üretimde çalışanların maliyetlerini daha yakından inceleyecek olursak, işin içine giren şeyin sadece bir vazgeçilen boş zaman meselesi olmadığını görürüz. Bu örnekte iç içe geçmiş olmasına rağmen, başka bir unsur daha vardır: *bugünkü mallar*dan *gelecekte* bir getiri beklentisi karşılığında vazgeçilir. Böylece, boş zaman-çalışma unsuruna ilaveten, çalışanlar, bugün ya da bu getiriyi elde etmeden önceki çeşitli dönemlerde kendi boş zamanlarından vazgeçmek zorunda kalırlarken, bu örnekte, getiriyi kazanmadan önce bir süre beklemek durumundadırlar. Bu nedenle, zaman, üretimde kritik bir unsur olup, onun analizinin herhangi bir üretim teorisini kaplaması gerekir.

Faktör sahipleri, kazancını gelecekte mutlaka elde edecekleri bir üretim sürecine kalkıştıkları zaman, ya çalışmaksızın istifade etmiş olabilecekleri ya da daha kısa bir üretim süreciyle daha erken kazanmış olabilecekleri boş zamandan ve diğer tüketim mallarından vazgeçiyorlar demektir. O halde,

[16] Yazık ki, büyük ölçüde, yaklaşık üç çeyrek yüzyıldan beri (bazı İngiliz ve Amerikalıların dahil olduğu) "Avusturya iktisat Okulu"nca vazedilen bu hakikatlerin; "reel maliyetlerin" ve "fayda"nın, fiyatın belirlenmesinde bir şekilde birlikte işlev gördüklerini ve burada "maliyet"lerin "uzun dönemde" "gerçekten" daha önemli olduğunu benimseyen revaçtaki eklektik doktrin tarafından neredeyse tamamen karartılması gerekirdi. Alfred Marshall'ın, fayda ve maliyeti "bir makasın iki ağzı" olarak gösteren basit benzetmesine, ikame bir analiz olarak ne kadar da sıklıkla başvurulmuştur! Emil Kauder, İngiliz düşüncesinin önceki yüzyıllarda yeni gelişmeye başlayan sübjektif değer yaklaşımını benimsemedeki başarısızlığının nedenleri hakkında ilginç bir yorum ortaya koymuştur. Kauder sübjektif fayda ve mutluluğun aksine emek ve reel maliyete verilen önemi, tipik temsilcileri Smith ve Locke olan İngiliz klasikçilerinin Kalvinist temeline bağlar. Burada özellikle ilgi çeken şey, onun Marshall'ın güçlü Evangelist geçmişine işaret etmesidir. Onun değerlendirmesinde üstü kapalı biçimde, klasiklerin sübjektisivist öncüleri izleyememe başarısızlığının ikinci nedeni olarak, onların değişmez bir değer ölçeği aramalarının olduğu görüşü vardır. Bu araştırma doğal bilimlerin metotlarını taklit etmeye dönük "bilimselci" arzuyu içermekteydi. Emil Kauder, "The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory," *Quarterly Journal of Economics,* November, 1953, s. 564–75.

kendi emeğini ve toprağını bir üretim sürecine *yatırmak* için, onların kendi *bugünkü* tüketimlerini, muhtemel en yüksek düzeyinden daha az olacak şekilde kısıtlamaları gerekir. Bu, ya direkt tüketimden ya da daha kısa üretim süreçleriyle mümkün hale gelen tüketimden vazgeçmeyi içerir. *Bugünkü* tüketimden *müstakbel* tüketim beklentisiyle vazgeçilir. Evrensel zaman tercihi kanunu ile biz, belirli herhangi bir tatminde, daha erken olanın daha sonra olana tercih edileceğini gördüğümüz için, eşdeğer bir tatmin mümkün olduğu kadar erken tercih edilecektir. Bir malın bugünkü tüketiminden sadece *daha büyük bir gelecek* tüketim beklentisiyle vazgeçilecektir ki, burada prim derecesi zaman tercihlerine bağlıdır. Bugünkü tüketimin bu biçimde kısıtlanması *tasarruf*tur. (Birinci bölümdeki tartışmaya bakınız).

Mamullerin faktör sahiplerince tamamen ortaklaşa sahiplenildiği bir dünyada, toprağın ve emeğin orijinal sahipleri kendi tasarruflarını yapmalıdırlar; parasal bir ekonomide bile, toplam tasarrufu temsil edecek bir parasal deyim yoktur. Toprak ve emek sahipleri, kendi zamanlarını ve emeklerini nihai ürünün üretilmesine yatırmak için belli bir miktar bugünkü ya da önceki tüketimden vazgeçerler ve çeşitli miktarlarda tasarrufta bulunurlar. Onların geliri, en sonunda, söz gelimi bir yıl sonra, mal tüketicilere satıldığı zaman kazanılır ve 100 ons, ortak sahipler tarafından elde edilir. Bununla birlikte, bu tasarrufun ya da yatırımın parasal terimlerle ne olduğu söylemek bizim için imkânsızdır.

6. Kapitalistlerin Ürün Sahipliği: Birleşik/Toplulaştırılmış Aşamalar

Bu noktaya kadar biz toprak ve emek, yani orijinal faktör sahiplerinin, kendi muhtemel tüketimlerini kıstıkları ve kendi faktörlerini bir üretim sürecine yatırdıkları, ki bu belli bir zaman sonra para karşılığında tüketicilere satılacak bir tüketim malı üretir, durumu tartıştık. Gelin şimdi faktör sahiplerinin nihai ürüne sahip *olmadıkları* bir durumu ele alalım. Böyle bir durum nasıl meydana gelebilir? Önce üretim sürecinin çeşitli aşamalarını unutup, şu an için bütün aşamaların bir aşama içinde toplanabildiğini varsayalım. O zaman, ortaklaşa hareket eden bir birey ya da bireyler grubu, *bugün* toprak ve emek sahiplerine para ödemeyi ve böylece onlara ait faktörlerin hizmetlerini satın almayı önerebilir. Ardından bu faktörler çalışır ve ürünü üretir ki bu, onların anlaşma koşulları altında, ürün-sahiplerinin yeni sınıfına ait olur. İkincisi üretime katkıda bulunurken, bu ürün-sahipleri toprak ve emek faktörlerinin hizmetlerini satın almıştır; daha sonra onlar nihai ürünü tüketicilere satarlar.

Bu ürün sahiplerinin, veya "kapitalist"lerin üretim sürecine katkısı ne olmuştur? Bu şudur: tüketimin kısıtlanması ve tasarruf emek ve toprak sahipleri tarafından yapılmak yerine, ***kapitalistler*** tarafından yapılmıştır. Kapitalistler orijinal olarak söz gelimi o vakit tüketim mallarına harcamış olabilecekleri 95 ons altın tasarruf etmişlerdir. Ancak, onlar böyle yapmaktan kaçınmışlar, ve, onun yerine, parayı faktörlerin orijinal sahiplerine ***avans vermişlerdir***. Kapitalistler, onlar çalışıyor iken kendi hizmetleri karşılığında ikincisine ***ödemede bulunmuşlar***, böylece parayı onlara, ürün fiilen üretilmeden ve tüketicilere satılmadan önce avans vermişlerdir. Dolayısıyla, kapitalistler, üretime esaslı bir katkı yapmışlardır. Onlar, orijinal faktörlerin sahiplerini bugünkü mallardan fedakarlık yapma ve gelecek malları bekleme zorunluluğundan kurtarmışlardır. ***Bunun yerine***, kapitalistler ***kendilerine ait tasarruflardan gelen*** bugünkü malları (yani bugünkü malları satın alabilecekleri parayı) orijinal faktör sahiplerine arz etmiş olmaktadırlar. Bugünkü malların bu arzı karşılığında, ikincisi, kendi üretken hizmetlerini ürünün sahipleri haline gelen kapitalistlere sunarlar. Daha kesin olarak, kapitalistler sermaye yapısının, sermaye malları üretilirken onların mütemmim yapısının sahipleri haline gelirler. Bir kapitalist ya da kapitalistler grubunun bir malın üretiminin bütün aşamalarına sahip olduğu varsayımını devam ettirerek, "yıl" ilerlerken, kapitalistler bugünkü malları faktör sahiplerine avans vermeyi sürdürürler. Zaman dönemi devam ederken, en üst-düzey sermaye malları ilk olarak üretilir, ardından (onlar) daha alt-düzey sermaye mallarına, vd. ve en sonunda da nihai ürüne dönüştürülür. Muayyen bir zamanda, bu mütemmim yapıya kapitalistler tarafından sahip olunur. Bir kapitalist bütün yapıya sahip olduğu zaman, bu sermaye mallarının, ***onun hiçbir işine yaramadığı*** vurgulanmalıdır. Böylece bir kapitalistin 80 onsu bir üretim hattında emek ve toprak sahiplerine aylarca süren bir zaman dilimi için halihazırda avans verdiğini varsayalım. Sonuçta, onun sahipliğinde beşinci-, dördüncü-, ve üçüncü-düzey sermaye mallarından oluşan bir kitle vardır. Bununla birlikte, malların daha ileri düzeyde işlenmesi ve nihai ürünün elde edilip tüketiciye satılmasına kadar, bu sermaye mallarından hiçbirinin onun için bir kullanım alanı yoktur.

Popüler literatür, kapitaliste devasa bir "güç" atfeder ve onu, kendisine ekonomide diğer insanlara karşı büyük bir üstünlük sağlayan, muazzam öneme sahip bir sermaye malları kitlesinin sahibi olarak görür. Bununla birlikte, görüyoruz ki bunun gerçekle alakası yoktur, esasında onun tersi daha doğru olabilir. Çünkü kapitalist halihazırda muhtemel tüketimden tasarrufta bulunmuş ve faktör hizmetlerini kendi sermaye mallarını üret-

mek için istihdam etmiştir. Kapitalist sadece bir sermaye malı kitlesine, yani üzerinde daha fazla çalışılmadıkça ve ürün, tüketicilere satılmadıkça kendisine faydası olmayan bir kitleye sahipken, bu faktörlerin sahipleri, başka türlü, onun için tasarrufta bulunmak ve beklemek (ve tabiî belirsizlik üstlenmek) zorunda kalacakları parayı halihazırda elde etmiş olurlar.

Kapitalist, faktör hizmetlerini satın aldığı zaman, meydana gelen tam mübadele nedir? Kapitalist, faktör hizmetlerini (emek ve toprak) –ki bu faktörler ona sermaye malları tedarik etmek için çalışırlar- elde etme karşılığında para (bugünkü mal) verir. Diğer bir deyimle, onlar kapitaliste *gelecek mallar* sağlamak için çalışır. Kapitalistin, karşılığında ödeme yaptığı sermaye malları nihai ürüne -tüketim malı- giden yoldaki ara istasyonlardır. Bu nedenle, toprak ve emek sermaye malları üretmek için istihdam edildikleri vakit, bu sermaye malları, ve dolayısıyla toprağın ve emeğin hizmetleri *gelecek* mallar olur, onlar gelecekte bir malın –o zaman tüketilebilecek bir malın- beklenen kazancının somut biçimini temsil ederler. Nihai olarak ikinci yılda satışa hazır bir tüketim malı haline gelecek olan bir üründe çalışması için, birinci yılda emek ve toprak hizmetleri satın alan bir kapitalist, parayı (bugünkü bir malı) gelecek bir mal –nihai ürünün satışından gelecekte parasal bir kazanç edinileceğine dair bugünkü bir beklenti- karşılığında avans vermiş olur. Bugünkü bir mal, beklenen gelecek bir mal ile mübadele edilir.

Örneğimizin koşulları altında, biz ürünlerin bu faktörlerin sahipleri tarafından ortaklaşa mal edildiği birinci örneğin aksine, kapitalistlerin orijinal faktörlerin sahibi *olma*dığını varsayıyoruz. Örneğimizde kapitalistler, en sonunda toprak ve emek tarafından tüketim mallarına dönüştürülen sermaye mallarını üretmek için, emek ve toprak hizmetlerini satın almış oldukları paraya orijinal olarak sahiptiler. Bu örnekte kapitalistlerin birlikte-işleyen emek ya da toprak faktörlerinin hiçbirine hiçbir zaman sahip olmadıklarını farz etmiştik. Tabiî, gerçek hayatta, hem üretim sürecinde yönetsel bir kapasite/yetenek içinde çalışan ve hem de aynı anda üzerinde faaliyette bulundukları toprağa sahip olan kapitalistler olabilir ve vardır. Ancak, analitik olarak, bu çeşitli fonksiyonları izole etmek gereklidir. Sadece sermaye mallarının ve satıştan önceki nihai ürünün sahibi olan bu kapitalistlere "pür kapitalistler" diyebiliriz.

Şimdi analizimize başka bir geçici kayıt ve şart ekleyerek, bütün üretim mallarının ve hizmetlerinin asla mütemmim halde satın alınmadığını, ve sadece onların *kiralandığını* varsayalım. Bu, spesifik faktörler varsayımını

terk ettikten sonra, uzun süre devam ettirilecek elverişli bir varsayımdır. Burada pür kapitalistlerin, birkaç hizmet birimi sağlayabilecek olan bir faktörü asla bir bütün olarak satın almadıklarını varsayıyoruz. Onlar sadece faktörlerin hizmetlerini zaman birimi başına *istihdam edebilirler/kiralayabilirler*. Bu durum, dördüncü bölümün yedinci alt bölümünde tarif edilen koşullara doğrudan benzemektedir ki, orada tüketiciler bir bütün olarak mallardan ziyade malların birim hizmetlerini satın alıyor ya da "kiralıyordu". Tabiî, serbest bir ekonomide, bu kiralama ya da istihdam etme emek hizmetleri durumunda daima vuku bulmalıdır. Hür bir insan olarak çalışan, *satın alınamaz*; yani kişiye, ondan sonra alıcısının sürekli emri altına girecek şekilde, beklenen toplam gelecek hizmetleri karşılığında nakit bir değer ödenemez. Bu, bir kölelik durumu olacaktır, ve daha önce gördüğümüz gibi, kişisel irade devredilemez olduğu için serbest piyasada "gönüllü köleliğin" bile uygulanması mümkün değildir. O zaman, bir çalışan satın alınamaz, fakat onun *hizmetleri* belirli bir zaman dönemi için satın alınabilir, yani kişi kiralanabilir ya da istihdam edilebilir.

7. Bugünkü ve Gelecek Mallar: Pür Faiz Oranı

Üretken hizmetlerin ve faktörlerin fiyatlandırılması analizinin ana kısmını daha sonraya erteliyoruz. Ancak, bu noktada toprak ve emek hizmetlerini satın almanın doğrudan doğruya benzer olduğunu görebiliriz. Klasik üretken gelir tartışması emeğin ücret, buna karşılık toprağın kira (rent) kazandığını kabul eder ve ikisinin tamamıyla farklı kanunlara bağlı olduğu varsayılır. Ancak, gerçekte, emek ve toprak hizmetlerinin kazançları birbirine benzerdir. Her ikisi de orijinal ve üretken faktörlerdir; ve toprağın satın alınmaktan ziyade kiralanması halinde, ikisi de birim zaman başına mütemmim halde satılmaktan ziyade kiralanmış olurlar. Genel olarak, iktisat üzerine yazanlar bu kapitalistleri nihai üründen müstakbel bir parasal getiri beklentisiyle emek ve toprak faktörlerini satın alan "girişimciler" olarak tanımlamışlardır. Bununla birlikte, onlar sadece, fiili belirsizlik ekonomisinde girişimcidirler. Bütün piyasa hareketlerinin bitmeyen bir döngü içinde tekrar edip durduğu ve dolayısıyla belirsizliğin olmadığı *muntazaman dönen bir ekonomide, girişimcilik* ortadan kaybolur. Umulacak ve hakkında tahminlerde bulunulacak bir belirsiz gelecek yoktur. O zaman, bu kapitalistleri basitçe girişimciler olarak nitelemek, muntazaman dönen ekonomide kapitalistlerin olmayacağını, yani para tasarruf edip faktör hizmetlerini istihdam eden/kiralayan ve böylelikle tüketicilere satılacak tüketim malları ve sermaye elde eden bir grubun bulunmayacağını üstü kapalı ima etmek

demektir. Ancak, gerçekte, ERE'de (muntazaman dönen ekonomide) pür kapitalistlerin devam etmemesi için bir neden yoktur. Nihai getiriler ve tüketici talebi belli olsa bile, ***kapitalistler emek ve toprak sahiplerine hâlâ bugünkü mallar sağlarlar*** ve böylece onları, gelecek malların üretilmesine ve nihayetinde tüketim mallarına dönüştürülmesine kadar bekleme yükünden kurtarırlar. Dolayısıyla, onların fonksiyonu, ERE'de, bugünkü malları sağlamak ve üretim süreci dönemi boyunca müstakbel getiriler için bekleme yükünü üstlenmek olarak kalır. Şimdi basitçe kapitalistlerin ödediği meblağın 95 ons olduğunu ve nihai satışın 100 ons karşılığında gerçekleştiğini varsayalım. Kapitalistlerde biriken 5 ons, onların bugünkü malları arz etme ve müstakbel bir getiri için bekleme fonksiyonu karşılığındaki ödemedir. Kısaca, kapitalistler, birinci yılda, 95 ons karşılığında gelecek malları satın almışlar ve ardından ikinci yılda dönüştürülmüş ürünü, ***bugünkü*** bir mal haline geldiği zaman, 100 ons karşılığında satmışlardır. Diğer bir deyimle, birinci yılda 100 onsluk beklenen (belli) bir gelirin piyasa fiyatı sadece 95 onstu. Bunun, evrensel zaman tercihi gerçeğinden, ve neticede bugünkü muayyen bir malın, onun ***gelecekte*** elde edilmesinin bugünkü ***ihtimali*** üzerindeki priminden kaynaklandığı açıktır.

Parasal ekonomide, para bütün işlemlere girdiği için, gelecek bir malın bugünkü bir mala karşı iskontosu, bütün durumlarda, bir mal açısından ifade edilebilir: para ile. Bunun böyle olmasının nedeni para malının bugünkü bir mal olması ve gelecek mallara yönelik alacak haklarının neredeyse her zaman müstakbel parasal gelir açısından ifade edilmesidir.

Tartışmamızda üretim faktörlerinin hepsinin, tamamen belirli bir üretim hattına ***özgü*** olduğu varsayılmıştır. Bununla birlikte, kapitalistler para ("parasal sermaye") tasarruf ettikleri zaman, herhangi bir üretim hattındaki faktör hizmetlerini satın almakta serbesttirler. ***Genel mübadele aracı olarak para tamamen gayri spesifiktir***. Mesela, eğer, tasarrufçu, bir yılda adı geçen üretim sürecine 95 ons yatırabileceğini ve 100 ons kazanabileceğini, oysa diğer bir üretim sürecine bir yılda 95 ons yatırıp 110 ons kazanabileceğini görürse, kendi parasını daha büyük getiri sağlayan sürece yatıracaktır. Açıkça söylemek gerekirse, kişinin, kendini yatırım yapmaya mecbur hissedeceği hat, kendisine, yatırımından en yüksek verim ***oranını*** kazandıran hat olacaktır.

Verim/getiri ***oranı*** kavramı kişinin, farklı zaman dönemleri için farklı potansiyel yatırımları ve onlarla bağlantılı farklı parasal meblağları karşılaştırabilmesi için gereklidir. Kişi, tasarruf ettiği herhangi bir parasal meblağ

için, en büyük net verim/getiri miktarını, yani en büyük net verim oranını kazanmak isteyecektir. Mutlak verim miktarı zaman birimlerine indirgenmeli, ve bu, birim zaman başına düşen oranı belirleyerek yapılmalıdır. Böylece, 500 onsluk bir yatırımın iki yıl sonra 20 onsluk bir verimi olursa, yıllık getiri %2, buna karşılık aynı yatırımın bir yıl sonra 15 onsluk bir getirisi olması halinde ise yıllık verim %3 olur.

Veriler kendi kendine olgunlaştıktan ve değişmeksizin devam ettikten sonra, parasal sermaye yatırımının net verim oranı, ERE'de, her üretim hattında *aynı* olacaktır. Eğer kapitalistler bir üretim sürecinde yıllık %3 ve bir diğerinde yıllık %5 kazanabiliyorsa, onlar birinciye yatırımı kesecekler ve verim oranları aynı oluncaya kadar ikinciye daha fazla yatırımda bulunacaklardır. ERE'de, girişimsel belirsizlik yoktur ve net verim oranı bugünkü ve gelecek mallar arasındaki pür mübadele oranıdır. Bu verim oranı *faiz oranıdır*. Bu *pür faiz oranı* bütün zaman dönemleri ve bütün üretim hatları için tekdüze olacaktır ve ERE'de sabit kalacaktır.[17]

Diyelim ki belli bir zamanda kazanılan faiz oranları birkaç üretim hattı arasında aynı değildir. Eğer kapitalistler genel olarak %5 kazanıyorsa, ve bir kapitalist belirli bir alanda %7 elde ediyorsa, diğer kapitalistler bu alana girecekler ve faktör fiyatlarını yükseltmek suretiyle, üretim faktörlerini ondan çekip alacaklardır. Böylece, bir kapitalist 100 ons gelirden 93'ünü faktörlere ödüyorsa, rakip bir kapitalist 95 ons önerebilir ve faktörleri birinci olarak kullanmak için daha yüksek fiyat teklif edebilir. O zaman, diğer kapitalistlerin rekabetini karşılamak zorunda olan birinci kişi, en sonunda, kendi alış fiyatı teklifini 95 onsa yükseltmeye mecbur kalacaktır (burada, kolaylık olması için yüzdelerdeki değişmenin 100'den ziyade yatırım rakamına dayalı olması göz ardı edilmektedir). Tabiî, aynı eşitlenme süreci aynı üretim hattı –aynı endüstri- içindeki kapitalistler ve firmalar arasında da vuku bulacaktır. O zaman, ekonomide daima tekdüze bir faiz oranına doğru giden rekabetçi bir baskı vardır. Bu rekabetin sadece aynı endüstride yer alan ya da "benzer" ürünleri üreten firmalar arasında meydana gelmediğini vurgulamak gerekir. Para, genel bir mübadele aracı olduğu ve bütün ürünlere yatırılabildiği için, bu yakın/sıkı rekabet üretim yapısının uzunluğunu enine boyuna büyütür.

[17] "Pür faiz oranı" terimi Mises'in "birincil (originary) faiz oranı" terimine tekabül eder. *Bkz.,* Mises, *Human Action*, *passim*.

Faiz oranının belirlenmesiyle ilgili daha bütünsel bir tartışma aşağıda altıncı bölümde yapılacaktır. Fakat burada bir şeyin açık/belli olması gerekir. Klasik yazarlar üretimde gelir-kazandıran süreçle ilgili tartışmalarında büyük ölçüde hatalıdırlar. Onlar, güya üç tane eşgüdümlü ve bağımsız üretim faktörü olarak ücretlerin emeğin "ödülü", kiranın (rent) toprağın "ödülü", faizin sermaye mallarının "ödülü" olduğuna inanmışlardır. Fakat böyle bir faiz tartışması tamamıyla yanlıştır. Görmüş olduğumuz ve aşağıda daha ayrıntılı göreceğimiz gibi, sermaye malları bağımsız olarak üretken *değildir*. Onlar toprağa ve emeğe (ve zamana) atfedilebilir varlıklarıdır. Dolayısıyla, sermaye malları faiz geliri yaratmaz. Bu analize uygun olarak, yukarıda sermaye malları sahiplerinde *böyle bir* gelir birik*me*diğini görmüştük.[18]

Eğer toprak ve emek faktörlerinin sahipleri ürünü ortaklaşa mal ettikleri zaman gelirin tümünü (söz gelimi, 100 onsu) elde ediyorlarsa, bu faktörlerin sahipleri, onların hizmetlerini, kendi "tam değerinden" daha az olan beş onsluk bir toplam karşılığında satmaya neden razı olurlar? Bu, kapitalistler tarafından bir çeşit "sömürü" değil midir? Cevap yine şudur: kapitalistler kendi sermaye malları sahipliğinden gelir kazan*mazlar*, ya da sebep şudur: sermaye malları hiçbir tür parasal gelir yaratmaz. Kapitalistler *faktör sahiplerine bugünkü mallar arz etme karşılığında gelecek malların alıcıları olarak* kendi kapasiteleri dahilinde gelir kazanırlar. Faiz oranının ve faiz gelirinin kendisinden doğduğu şey, sermaye mallarının sözde bağımsız verimliliği *değil*, çeşitli bireylerin zaman tercihlerinin sonucu olan, işte bu *zaman unsurudur*.

Dolayısıyla, kapitalistler kendi faiz gelirlerini, bugünkü malların hizmetlerini faktör sahiplerine onların üretiminin meyvelerini almadan önce arz etmek, bu satın alım ile kendi mamullerini elde etmek ve bu ürünleri *daha ileri bir tarihte söz konusu ürünler bugünkü mallar haline geldiği zaman* satmak suretiyle elde ederler. Böylece, kapitalistler gelecek mallar (sermaye malları) karşılığında bugünkü malları arz ederler, gelecek malları elde tutarlar, ve bu mallar bugünkü mallar haline gelinceye kadar, onlar üzerinde çalışırlar. Onlar gelecekte daha büyük bir parasal meblağ için, bugün para-

[18] Burada okuyucu iktisadi düşünce tarihindeki büyük çalışmalardan birine yönlendirilir: Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest* (New York: Brentano's, 1922). Burada doğru faiz teorisinin çerçevesi çizilmekte; özellikle çeşitli yanlış faiz teorileri çok başarılı biçimde parça parça incelenmektedir. Bu, bu kitabın yazarının Böhm-Bawerk'in faiz teorisiyle ilgili her şeyi, onun *Positive Theory of Capital (Pozitif Sermaye Teorisi)* adlı eserinde sunulduğu biçimiyle onayladığı demek değildir.

dan vazgeçmişlerdir, ve kazandıkları faiz geliri, bugünkü mallarla karşılaştırıldığında, gelecek mallar üzerindeki acyo (değer farkı), veya iskontodur, yani bugünkü malların gelecek mallar üzerinde sahip olduğu primdir. Bugünkü ve gelecek mallar arasındaki bu mübadele oranının sadece üretim sürecinde değil, fakat aynı zamanda baştan sona bütün piyasa sistemi içinde aynı/tekdüze olduğunu aşağıda göreceğiz. O, "sosyal zaman tercihi oranıdır". O, bu malın bütün bireysel değerlendirmelerinin neticesi olarak, piyasada "zamanın fiyatı"dır.

Acyo (değer farkı), veya pür faiz oranının belirli zaman-mübadele piyasalarında nasıl belirlendiği aşağıda tartışılacaktır. Burada sadece tüm ekonomide tekdüze olarak tesis edilecek ve bugünkü mallara karşı gelecek mallarla ilgili belli beklentinin pür faiz oranı olacak bir acyonun (bir değer farkı) var olduğunu gözlemleyerek bitireceğiz.

8. Parasal Maliyetler, Fiyatlar ve Alfred Marshall

Dolayısıyla, ERE'de, tüketicilere satılan her mal belli bir "nihai denge" fiyatıyla ve belli bir toplam sürümle satılacaktır. Bu hasılat kısmen faiz geliri şeklinde kapitalistlerde ve kalan kısım da emek ve toprak sahiplerinde birikecektir. Üreticilerin gelir ödemeleri de popüler anlamda "maliyetler" diye ifade edilmiştir. Açıkça söylemek gerekirse bunlar *parasal* maliyetler, veya parasal masraflardır ve vazgeçilen sübjektif fırsatın ruhsal anlamında "maliyetle" aynı şey olmadığı besbellidir. Parasal maliyetler *dönem sonu* olabildiği gibi *dönem başı* da olabilir. (Tabiî, ERE'de, *dönem başı* ve *dönem sonu* hesaplamalar daima aynıdır). Bununla birlikte, ruhsal maliyetler, mümkün olduğu ölçüde parasal terimlerle kıymetlendirildiği zaman, iki kavram irtibatlı hâle gelir. Böylece, başka yere yatırım yapmış ve yüzde beş (aslında, biraz daha yüksek) faiz geliri elde etmiş olabileceği için beş onsluk bir faiz geliri kazanan bir kapitalist, 100 (onsu) bir fırsat maliyeti olarak görürken, faktörlere giden ödemeler 95 ons olabilir ve bu, bir maliyet olarak kaydedilebilir.

Eğer biz *bir an için*, faktör ödemelerini ve faizi *parasal maliyetler* olarak hesaba katarsak[19] o zaman ERE'de, parasal maliyetler her üretim hattında

[19] Bu varsayım tam anlamıyla doğru değildir, ve biz onu bu bölümde sadece kolaylık olması için yapıyoruz. Çünkü faiz bireysel bir yatırımcı için bir fırsat maliyeti olabilir; fakat o, kapitalistler topluluğu için *ne bir parasal maliyet*, ne de bir fırsat maliyetidir. İktisat literatüründe geniş kabul gören bu yanlışın sonuçları için, *bkz.*, André Gabor ve I. F. Pearce, "The Place of Money Capital in the Theory of

her firma için toplam parasal satışlara eşit olur. Bir firma, kendi verimi/getirisi faizden daha yüksek olduğu zaman girişimsel ***kâr*** kazanırken, verimi daha az olduğunda girişimsel ***zarar***a maruz kalır. Üretim sürecimizde, tüketiciler 100 ons ödeyeceklerdir (parasal satışlar), ve parasal maliyetler (faktör artı faiz geliri) 100 ons olacak ve diğer bütün mallar ve süreçler için benzer bir eşitlik olacaktır. Aslında, bunun anlamı, ERE'de girişimsel kârların ya da zararların olmadığıdır, çünkü veri (data) değişikliği ya da olası değişme hakkında belirsizlik yoktur. Eğer toplam parasal satışlar toplam parasal maliyetlere eşitse, o zaman bundan açık olarak ***satılan birim başına*** toplam parasal satışların da satılan birim başına toplam parasal maliyetlere eşit olacağı anlamı çıkar. Bu, temel aritmetik kurallarının sonucudur. Fakat, tanımı gereği, birim başına parasal satışlar malın ***parasal fiyatına*** eşittir; buna karşılık biz birim başına toplam parasal maliyetlere malın ***ortalama parasal maliyeti*** diyeceğiz. Dolayısıyla, aynı şekilde, buradan ***fiyatın, ERE'de her mal için ortalama parasal maliyete eşit olacağı anlamı çıkar.***

Tuhaf gözükse bile, iktisat yazarlarından bir çoğu, gerçekten bundan garip bir sonuç çıkarmışlardır. Onlar "uzun dönemde" (yani, ERE'de), maliyetlerin satışlara eşit olmasının ya da "maliyet eşittir fiyat"ın, ***maliyetlerin fiyatı belirlediği*** anlamına geldiği sonucuna varmışlardır. Yukarıda tartışılan malın fiyatı, güya maliyet (ortalama parasal maliyet) birim başına 100 ons olduğu ***için***, birim başına 100 onstur. Bunun, "uzun dönemde" fiyatın belirlenmesi kanunu olduğu varsayılmıştır. Bununla birlikte, gerçeğin bunun tam tersi olduğu ayan beyan görülecektir. Nihai ürünün fiyatı tüketicilerin değerlendirmeleri ve talepleri tarafından belirlenir ve bu fiyat ***maliyetin ne olacağını*** belirler. Eğer tüketiciler, söz gelimi kendi değerlendirmelerinde bir değişiklik sonucu, yukarıda zikredilen ürüne onun fiyatının 100 ons değil, 50 ons olduğu yönünde değer verirlerse, o zaman, kesin olarak, belirsizliğin etkilerinin ortadan kalktığı zaman olan "uzun dönemde", "üretim maliyetleri" (burada, faktör ödemesi artı faiz ödemesi) nihai fiyata tam olarak eşit olacaktır. Yukarıda faktör gelirlerinin nasıl tüketici talebinin insafında olduğunu ve o talebe göre dalgalandığını görmüştük. Faktör ödemeleri tüketicilere yönelik satışların ***neticesidir*** ve ***ikincisini önceden belirlemez***. O zaman, üretim maliyetleri nihai fiyatın insafına kalmıştır, bunun tersine değil. Bu nedensel fenomenin en açık olması gereken yerin ERE olması kesinlikle ironik bir durum-

---

Production," *Quarterly Journal of Economics,* November, 1958, s. 537–57; ve Gabor ve Pearce, "A New Approach to the Theory of the Firm," *Oxford Economic Papers*, October, 1952, s. 252–65.

dur. Çünkü çok açıkça görüyoruz ki ERE'de tüketiciler ödeme yaparlar ve ürünün nihai fiyatını belirlerler; ve sadece ve sadece bu ödemeler vasıtasıyla faktör ve faiz ödemeleri gerçekleştirilir; dolayısıyla ödemelerin miktarı ve toplam "üretim maliyetleri" fiyat tarafından belirlenir, ***bunun tersiyle değil***. Parasal maliyetler temel, belirleyici bir faktörün zıddıdır; onlar ürünün fiyatına ve tüketici taleplerine bağlıdır.

Gerçek belirsizlik dünyasında, faktörlere ürünün satışından *önce* ödeme yapıldığı için bunu görmek daha zordur, çünkü kapitalist-girişimciler, parayı, tüketicilere satıştan sonra bir kâr ve faiz fazlasıyla birlikte, kendi paralarını telafi edebilecekleri ***beklentisiyle*** spekülatif olarak faktörlere avans verirler.[20] Onların böyle yapıp yapmamaları tüketici talebinin durumuyla ve tüketim mallarının müstakbel fiyatlarıyla ilgili sezgilerine bağlıdır. Tabiî, gerçek direkt piyasa fiyatları dünyasında, girişimsel kâr ve zararın var olması maliyetlerle hasılatın ve yine maliyetle fiyatın daima aynı olmasını engelleyecektir; ve fiyatın kesinlikle parasal maliyet tarafından değil, sadece stok değerlendirmeleri –"faydalar"- tarafından belirlendiği herkes için açıktır. Fakat çoğu iktisatçı, ("kısa dönem" diye adlandırılan) gerçek dünyada maliyetlerin fiyatı belirleyemeyeceğini idrak etmesine rağmen, belirleyici faktör olarak "maliyet" açısından hareket eden bireysel girişimci alışkanlığına kendini kaptırmıştır. Onlar bu prosedürü ERE durumuna ve dolayısıyla ekonominin doğasında olan uzun-dönem eğilimlere tatbik ederler. Aşağıda daha ayrıntılı tartışılacağı üzere, onların fahiş hatası, ekonomiye bir iktisatçı perspektifinden ziyade bireysel bir girişimci açısından bakmaktan doğar. Bireysel girişimci için, faktörlerin "maliyeti" büyük ölçüde kendi dışındaki güçler ve kendi satışları tarafından belirlenir. Bununla birlikte, iktisatçı parasal maliyetlerin nasıl belirlendiğine bakmalı, ve ekonomideki bütün karşılıklı ilişkileri dikkate almak suretiyle, onların tüketici taleplerini ve değerlendirmelerini yansıtan nihai fiyatlar tarafından belirlendiğini idrak etmelidir.

Aşağıda biz bir spesifik faktörler dünyasının yanı sıra bir gayri spesifik faktörler dünyasını da dikkate aldığımız zaman, hatanın kaynağı daha açık hale gelecektir. Bununla birlikte, analizimizin esasları ve onun sonucu bu daha kompleks ve gerçekçi örnekte aynı kalmaktadır.

Klasik iktisatçılar, nihai ürünün fiyatının "üretim maliyetleri" tarafından belirlendiği yanılgısı altında kalmışlar, veya daha doğrusu bu doktrin ile

[20] Krş.: Menger, *Principles of Economics*, s. 149 ff.

parasal emek maliyetlerini izole eden ve üretim maliyetinin bu kısmını fiyatın belirleyicisi olarak seçip çıkaran "emek değer teorisi" arasında gidip gelmişlerdir. Onlar halihazırda mevcut olan ve daha fazla üretilmesine gereksinim duyulmayan eski resimler gibi emtianın fiyatlarının belirlenmesini geçiştirmişlerdir. Yukarıda çerçevesi çizildiği üzere, fiyatlarla maliyet arasındaki doğru ilişki, iktisada yönelik diğer seçkin katkılarla birlikte, Avusturyalı Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk ve Frederich von Wieser ile İngiliz W. Stanley Jevons dahil, "Avusturya" iktisatçıları tarafından geliştirilmişti. Bu gelişme, iktisadın gerçekten bir bilim olma vasfını kazandığı 1870'li ve 1880'li yıllarda, Avusturya İktisadının yazılarıyla birlikte oldu.[21]

Ne yazık ki, iktisat biliminde, bilginin *gerilemesi* neredeyse ilerlemesi kadar sıklıkla meydana gelmiştir. Diğerlerinde olduğu gibi bu konuda da Avusturya iktisadının sağladığı muazzam ilerleme, bir taraftan klasikçileri rehabilite etmeye ve onları Avusturyalılarla birleştirmeye kalkışan, diğer taraftan da ikincinin katkılarını hor gören Alfred Marshall'ın etkisiyle engellenmiş ve tersine çevrilmiştir. Maalesef sonraki yazarlar üzerine en fazla etki icra eden yaklaşım Avusturya yaklaşımı değil, Marshall'ın yaklaşımı olmuştur. Bu etkiden bir ölçüde, Avusturya iktisadının fiilen öldüğü, ve artık daha fazla katkısının olamayacağı ve yine geriye kalan takdim etmeye değer her şeyin Alfred Marshall'ın *İlkeleri*'nde fiilen ifade ve entegre edildiği şeklinde iktisatçılar arasında mevcut olan güncel efsane sorumludur.

Marshall klasikçilerin üretim-maliyeti teorisini, "kısa dönemde", direkt pazar yerinde, tüketici talebinin fiyatı yönlendirdiğini kabul etmek suretiyle rehabilite etmeye çalışmıştır. Fakat uzun dönemde, yeniden üretilebilir önemli mallar içinde, üretim maliyeti belirleyicidir. Marshall'a göre, hem fayda hem de parasal maliyetler, bir makasın iki kolu gibi fiyatı belirler, fakat bir kol kısa dönemde, diğer bir kol da uzun dönemde daha önemlidir. Marshall şu sonuca ulaşıyor;

[21] Emil Kauder'in yaptığı çok ilginç araştırmalar göstermiştir ki, Avusturya marjinal fayda teorisinin esasları (fiyatın maliyeti belirlediği, ***bunun tersinin*** ya da karşılıklı belirlenmenin olmadığı görüşünün temeli) on yedi ve on sekizinci yüzyılların Fransız ve İtalyan iktisatçıları tarafından zaten formüle edilmişti, ve İngiliz klasik okulu iktisadı çok yanlış bir yola saptırmış, ki iktisat bu yoldan sadece Avusturyalılar tarafından kurtarılmıştır. *Bkz.,* Emil Kauder, "Genesis of the Marginal Utility Theory," *Economic Journal,* September, 1953, s. 638–50; ve Kauder, "Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory."

> genel bir kural olarak, göz önünde tuttuğumuz dönem ne kadar kısa olursa, talebin değer üzerindeki etkisine çekeceğimiz dikkatin derecesi o kadar fazla olmalıdır; ve dönem ne kadar uzun olursa, üretim maliyetinin değer üzerindeki etkisi o kadar önemli olacaktır... Genellikle piyasa değeri olarak isimlendirilen, herhangi bir zamandaki fiili değer, sürekli faal olan sebeplere nazaran, tesiri, çoğu kez kesintili ve kısa ömürlü olan nedenler ve geçici olaylar tarafından ekseriyetle daha fazla etkilenir. Fakat uzun dönemlerde geniş ölçekli bu kesintili ve düzensiz nedenler birbirlerinin etkisini yok etmekte; öyle ki uzun dönemde sürekliliğe sahip nedenler, değere tümüyle egemen olmaktadır.[22]

Söylenenlerin anlamı gayet açıktır: eğer bir kimse "kısa-dönem" piyasa değerleriyle ilgileniyorsa, o, oldukça yüzeysel olmakta ve sadece kesintili ve gelip geçici olan nedenler üzerinde durmaktadır –daha çok Avusturyalılar için. Fakat kişi eğer "gerçekten temel" hususlarla, fiyatla ilgili gerçekten bitmeyen ve sürekliliğe sahip nedenlerle ilgilenmek isterse, onun üretim maliyetleri üzerinde yoğunlaşması gerekir –klasikçilerin gittiği *yol*. Avusturyalıların bu tesiri –onların sözde "uzun dönem" ihmali ve "maliyetlerin tek-taraflı ihmali"- o zamandan beri iktisada damgasını vurmuştur.

Marshall'ın analizi ciddi bir metodolojik noksanlığa –gerçekten, hem "kısa dönemle" hem de "uzun dönem"le ilgili olarak neredeyse ümitsiz bir metodolojik karışıklığa- sahiptir. Marshall, "uzun dönem"i, piyasa değerinin kesintili ve aslında önemsiz gelgitleri altında (olan) kalıcı, istikrarlı ve gözlemlenebilir bir unsur olarak gerçekten var gibi düşünür. "Bununla birlikte, o en istikrarlı/kalıcı sebeplerin bile değişmeye eğilimli olduğunu" kabul eder (s. 350), fakat onların kesintili piyasa değerlerinden çok *daha az* değişme ihtimaline sahip olduğunu açıkça gösterir; aslında, bunun altında onların uzun-dönemli doğası yatar. Şu halde o, uzun-dönem verilerini temel deniz seviyesinin, değişken dalga ve gelgitlerin zeminini oluşturmasına benzer biçimde, geçici piyasa değerlerinin temeli olarak görür.[23] O halde, Marshall için, uzun-dönem veriler bir gözlemci tarafından görülüp işaretlenebilen bir şeydir; gerçekten de, onlar piyasa değerlerinden çok daha yavaş değiştikleri için, daha doğru/kesin biçimde gözlemlenebilirler.

---

[22] Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8th ed.; London: Macmillan & Co., 1920), s. 349 ff.

[23] Bu benzetme, bu bağlamda olmamasına rağmen, klasik iktisatçılar tarafından, eşit derecede hatalı bir uygulama olarak, fiyatlara ve "fiyat seviyesine" uygulanmak suretiyle sık sık kullanılmıştır.

Marshall'ın uzun dönem kavramı/algısı tepeden tırnağa yanlıştır ve bu, onun teorik yapısının bütün temelini yok eder. Uzun dönem, salt doğası gereği, ***asla mevcut değildir ve olamaz.*** Bu, "uzun dönem", veya ERE analizinin önemli olmadığı manasına gelmez. Aksine, sadece ERE kavramı vasıtasıyla, biz girişimsel kâr, üretim yapısı, faiz oranı ve üretken faktörlerinin fiyatlandırılması gibi kritik problemleri parasal mübadele (catallactic) analizine tâbi tutabiliyoruz. ERE, piyasanın kendisine doğru hareket ettiği hedeftir (somut anlamda kayma olsa bile). Fakat söz konusu olan husus, onun fiili piyasa fiyatları gibi ***gözlemlenebilir***, veya gerçek olmadığıdır.

Muntazaman dönen ekonominin karakteristiklerini yukarıda görmüştük. ERE, bugün, mevcut piyasa verileri (değerlendirmeler, teknoloji, kaynaklar) sabit kaldığı zaman vücuda gelen ve geçerliliğini sürdüren bir durumdur. O, iktisatçıya muayyen bir zamanda ekonominin hangi yöne doğru hareket etme eğiliminde olduğunu gösterme imkânı veren teorik bir yapıdır. O, iktisatçıya gerçek dünya ekonomisiyle ilgili yaptığı analizde çeşitli unsurları izole etme fırsatı da sunar. Bir değişim dünyasında belirleyici güçleri analiz etmek için, iktisatçı hipotetik olarak bir değişmezlik dünyası bina etmek zorundadır. Bu, uzun dönemin mevcut olduğunu ya da onun gerçek piyasa verilerinden bir şekilde ***daha kalıcı*** ya da daha istikrarlı olduğunu söylemekten çok farklı bir şeydir, ve aslında onun tersidir. Aksine, gerçek piyasa fiyatları ***hep*** var olan yegâne şeylerdir, ve onlar bizzat sürekli olarak değişen fiili piyasa verilerinin (tüketici talepleri, kaynaklar, vs.) sonucudur. "Uzun dönem" daha istikrarlı ***değil***dir; onun verileri de piyasadaki verilerle birlikte mutlaka değişir. "Uzun dönemde" maliyetlerin fiyatlara eşit olması, maliyetlerin gerçekten fiyatlara eşit olacağı anlamına değil, fakat gerçekte Marshall'ın vurguladığı piyasa verilerindeki çok süreksiz değişmelerin devamlı olarak ***parçaladığı*** bir eğilimin mevcut olduğu anlamına gelir.[24]

Ezcümle, ERE'nin uzun dönemi, bir anlamda fiili piyasadan daha istikrarlı ve daha hakiki olmaktan ziyade, hiç de gerçek değildir, fakat iktisatçıya, belirli bir zamanda piyasanın hareket ettiği yöne –spesifik olarak, eğer

[24] Marshall'daki bu hata hakkında, *bkz.,* F. A. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), s. 21, 27–28. Marshall burada, teorik yapıların (construct) gerçekten mevcut olan varlıklarla karıştırılması anlamına gelen meşhur "kavramsal realizm" yanlışını yapmaktadır. Diğer örnekler için krş.: Leland B. Yeager, "Some Questions on Growth Economics," *American Economic Review,* March, 1954, s. 62.

mevcut piyasa verileri aynı kalırsa kârların ve zararların ortadan kalkmasına doğru- işaret etme imkânı sağlayan çok faydalı bir teorik yapıdır. Böylece, ERE kavramı, faizle karşılaştırıldığında kârların ve zararların analizinde özellikle faydalıdır.

Bu, vazgeçilen faydalar ve fırsat maliyetleri anlamında sübjektif maliyetlerin üretim analizinde önemli olduğunun reddi değildir ve Avusturyalılar bunu asla reddetmiş değildir. Özellikle, zaman tercihi oranlarında ifadesini bulan çalışmanın ve beklemenin yararsızlıkları, insanların hem enerjilerinden hem de tasarruflarından ne kadarının üretim sürecine gideceğini belirler. En geniş anlamıyla bu, üretilecek bütün malların toplam arzını belirleyecek ya da belirlenmesine yardım edecektir. Fakat bu maliyetler bizzat sübjektif faydalardır, öyle ki "makasın her iki kolu" da bireylerin sübjektif faydası tarafından yönetilir. Bu, dualistik değil *monistik/tek etkenli* bir nedensel izahattır. Üstelik, maliyetlerin üretilecek *her bir malın* stokunun nispi miktarı üzerine direkt bir etkisi yoktur. Tüketiciler elde edilebilir malların çeşitli stoklarını değerlendirecektir. *Ne kadar* üretken enerjinin ve tasarrufun belirli bir malın stokunun üretimine ve ne kadarının diğer bir malın üretimine gideceği, diğer bir deyimle, her bir ürünün nispi stoku, sonuçta en büyük parasal kazancın bulunacağı yerle ilgili girişimsel beklentilere bağlı olacaktır. Bu beklentiler tüketici talebinin öngörülen yönüne dayalıdır.

Bu tür öngörülerin neticesi olarak *gayri spesifik* faktörler, *öteki şartlar sabit iken*, bu faktör sahiplerinin en yüksek gelirleri kazanacağı malların üretimine hareket edecektir. Aşağıda bu süreçle ilgili bir izahat sunulacaktır.

Marshall'ın sübjektif maliyetleri ele alma biçimi de hayli hatalıydı. Fırsat maliyetleri fikri yerine, Marshall, onların, ölçülebilir birimler açısından toplanması mümkün olan "reel maliyetler" olduğu görüşüne kapıldı. O zaman parasal üretim maliyetleri, girişimcilerin bir ürün arzını üretmeye dönük yeteri düzeyde bir çaba ve bekleme arzı ortaya çıkarmak için ödemek zorunda kaldıkları "gerekli arz fiyatları" haline geldi. Dolayısıyla bu reel maliyetlerin, parasal üretim maliyetlerine dayanak teşkil eden temel ve kalıcı unsur olduğu varsayıldı ve Marshall'ın daha sürekli, uzun-dönemli normal durumdan bahsetmesine yol açtı.[25]

Marshall'ın buradaki büyük hatası, ki bu Marshall'ın takipçileri ve günümüz yazarlarının çalışmalarına nüfuz etmiştir, bütün ekonomiye, onun

[25] Marshall, *Principles of Economics*, s. 338 ff.

bütün karşılıklı ilişkileri çerçevesinde bakmaktan ziyade, maliyetlere ve üretime sadece münhasıran izole olmuş bir girişimci ya da izole olmuş bireysel endüstri açısından bakmaktır.[26] Marshall, mecburen, farklı malların belirli fiyatlarıyla ilgilenmekte ve bu fiyatları uzun dönemde güya "üretim maliyetleri"nin belirlediğini göstermeye çalışmaktadır. Fakat belirli malları, çalışmaya karşı boş zamanla ve tüketime karşı bekleme maliyetleriyle birleştirmek tümüyle yanlıştır, çünkü ikinciler sadece baştan sona bütün ekonomik sisteme uygulanan ve yayılan *genel* fenomenlerdir. Gayri spesifik bir faktörü temin için gerekli olan fiyat, bu faktörün başka bir yerde kazanabildiği en yüksek fiyattır –bir fırsat maliyeti. Onun başka yerde ulaşabildiği şey, esasen başka yerde tüketici talebinin durumu tarafından belirlenir. Vazgeçilen boş zaman-ve-tüketim maliyetleri, genel olarak, sadece üretime uygulanacak tasarrufların ve emeğin hacmini –genel stoku- belirlemeye yardım eder. Bütün bunlar aşağıda daha detaylı ele alınacaktır.

9. Fiyatlandırma ve Pazarlık Teorisi

Görmüştük ki, bütün mallar için, satıcıların toplam hasılatı faktörlere yapılan toplam ödemelere eşit olma eğilimi taşıyacak, ve bu eşitlik muntazaman dönen ekonomide sağlanacaktır. ERE'de, faiz geliri, kapitalistler tarafından ekonominin her tarafında aynı tekdüze oran üzerinden kazanılacaktır. Üretimden ve tüketiciye yapılan satışlardan sağlanan gelirin geriye kalanı, orijinal faktörlerin (emek ve toprak) sahipleri tarafından kazanılacaktır.

Müteakip görevimiz faktör hizmetlerinin fiyatlarının ve faiz oranın belirlenmesini, onlara ekonomide yaklaşılmaya meyledilirken ve ERE'de ise ulaşılacakken, analiz etmektir. Şimdiye kadar, tartışma, birleşik bir üretim aşaması içinde bulunuyor*muş gibi* ele alınan sermaye malları yapısı üzerinde yoğunlaşmıştır. Açıkça belirtmek gerekirse çok sayıda aşama vardır, fakat yukarıda görmüştük ki üretimdeki kazançlar eninde sonunda bizzat orijinal faktörlerin (emek ve toprak) kazançlarına dönüşürler; ERE'de ise mutlaka

[26] Hemen belirtmeliyiz ki bu, iktisatçıların bireysel örneklerle değil, geniş toplamlarla ilgilenmesi gerektiği şeklindeki neo-Keynezyen suçlamayla kesinlikle aynı eleştiri değildir. İkinci yaklaşım daha da kötüdür, çünkü o gerçekte hiçbir temeli bulunmayan "bütünlerle" (wholes) başlar. Bizim savunduğumuz şey, bütün bireylerle, onların ekonomide karşılıklı etkileşimde oldukları bir çerçevede ilgilenen bir teoridir. Dahası, son zamanlarda destek kazanan bu yaklaşım Walrasçı değil, Avusturya yaklaşımıdır. Walrasçı yaklaşım bireylerin karşılıklı ilişkileriyle ("genel denge yaklaşımı") ilgilenir; fakat sadece ERE'de ve ERE'deki matematiksel soyutlamalarla birlikte.

öyle olurlar. Daha sonra, analizi, üretim sürecinde *çok* sayıda aşamanın olduğu durumu içerecek şekilde genişleteceğiz, ve zamansal üretim analizinin bu biçimini, üretimin modern koşullar altında "zamansız" olduğu ve orijinal-faktör analizinin modern bir ekonomi için değil fakat ilkel çağ için faydalı olabileceği şeklindeki günümüzün çok revaçta olan görüşüne karşı savunacağız. Bunun doğal bir sonucu olarak, üretim sürecinde zamanın ve sermayenin doğasına dair daha detaylı bir analiz geliştireceğiz.

Tam spesifik bir faktörler dünyasında üretken faktörlerin fiyatlandırılması süreci ne olacaktır? Sadece *hizmetlerin* ve bütün halinde olmayan malların edinilebildiğini varsayıyoruz. Emek örneğinde bu, hür toplumun doğası nedeniyle doğrudur; toprak ve sermaye malları örneğinde ise kapitalist ürün sahiplerinin herhangi bir üretken faktöre bütün halinde sahip olmaktan ziyade, onları kiraladığını ya da istihdam ettiğini varsayıyoruz. Yukarıdaki örneğimizde, 95 ons, ortaklaşa bütün faktör sahiplerine gitmekteydi. Ortak gelirin çeşitli *bireysel* faktör hizmetlerine nasıl tahsis edildiğini hangi *ilkelerle* belirleyebiliriz? Eğer bütün faktörler tam spesifik ise, ekseriyetle *pazarlık teorisi* denilen şeye başvurabiliriz. İkinci bölümde açıklanan, *ikikişilik* takasa çok benzer bir durum içindeyiz. Çünkü elimizdeki şey, nispeten belli fiyatlar, veya oranlar değil, fakat "marjinal fiyat eşleşmeleri" arasında geniş bölgelere sahip mübadele oranlarıdır. Birinin maksimum fiyatı diğerinin minimum fiyatından büyük ölçüde ayrıdır.

Şu anki örnekte, her biri malın üretimi için vazgeçilmez olan, söz gelimi 12 emek ve toprak faktörüne sahibiz. Üstelik, bu faktörlerden hiçbirinin başka bir yerde, diğer herhangi bir üretim hattında kullanılması mümkün değildir. Bu faktör-sahipleri için çözülmesi gereken soru toplam ortak gelir içinde her birinin oransal payıdır. Her bir faktör-sahibinin maksimum hedefi tüketicilerden edinilen gelirin yüzde 100'ünden biraz daha az bir şeydir. Nihai kararın ne olacağı praxeology tarafından gösterilemez. Bütün pratik amaçlar için, bir pazarlık teorisi mevcut değildir; bütün söylenebilecek şey, her bir faktör sahibinin bir gelire ortak olmak ve onu kazanmak istemesi nedeniyle, herkesin yüksek ihtimalle bir çeşit gönüllü sözleşmeye bağlı bir anlaşmaya ulaşacağıdır. Faktörler ürüne ortaklaşa sahip ise, bu, formel bir ortaklık anlaşması tipi olacak; veya eğer pür bir kapitalist, faktörlerin hizmetlerini satın alırsa o, *örtük* bir sonuç olacaktır.

İktisadi analiz kayda değer daha başka bir şey söylemeden sonlandırıldığı için, iktisatçılar bu tür pazarlık durumlarından hep çok mutsuz olmuşlardır. Bununla birlikte, biz, bu gibi durumları bir şekilde "suiistimale da-

yalı" ya da kötü ve böylelikle iktisadi analizin kısırlığını iktisadın trajedisine dönüştürmekle suçlama cazibesine düşmemeliyiz. Çeşitli bireyler kendi aralarında ne tür bir anlaşmaya varmış olurlarsa olsunlar, bu onlardan her biri için yararlı olacaktır; başka türlü, onlar böyle bir uzlaşmaya varmış olmayacaklardır.[27]

Belli bir orantıya sahip hisseleri elde etme mücadelesinde, emek faktörlerinin genellikle toprak faktörlerinden daha az "pazarlık gücüne" sahip olduğu düşünülür. Burada "pazarlık gücü" ifadesinde görülebilecek yegâne mana, bazı faktör sahiplerinin kendi faktörleri için, minimum rezervasyon fiyatlarına (ki bunların altında onlar üretime sokulmayacaktır) sahip olabildiğidir. Bu takdirde, söz konusu faktörlerin *en azından* minimumu elde etmesi gerekecek, buna karşılık minimumu olmayan, rezervasyon fiyatı olmayan faktörler ise sadece sıfırdan biraz daha fazla bir gelirde bile çalışacaklardır. Şimdi her emek faktörü sahibinin, onun altında çalışmayacağı minimum *bir* satış fiyatına sahip olduğu açık olmalıdır. *Her* faktörün spesifik olduğunu farz ettiğimiz (göreceğimiz gibi, bu bir hayli gerçek dışıdır) örneğimizde, çalışanın diğer herhangi bir iş türünde bir getiri kazanma kabiliyeti olmayacağı doğrudur. Fakat o, daima boş zamandan yararlanabilir ve bu, emek hizmeti için minimum bir arz fiyatı oluşturacaktır. Öte yandan, toprağın kullanımının boş zaman fedakârlığı yoktur. Sahibin kendine ait bir toprak sahasını (stretch) kullanmamaktan dolayı, kıymete haiz estetik bir zevk aldığı nadir örnekler dışında, toprağın, ona, üretimdeki parasal bir kazanç dışında getirebileceği bir gelir yoktur. Dolayısıyla, toprağın rezervasyon fiyatı yoktur, ve toprak sahibi, kendi arazisinin boş kalmasına izin vermekten ziyade neredeyse sıfırlık bir getiriyi kabul etmek zorunda olacaktır. Bu bakımdan, emek sahibinin pazarlık gücü neredeyse her zaman toprak sahibinin pazarlık gücünden üstündür.

[27] Böhm-Bewerk'ten beri pazarlık hakkında çok az değerli şey söylenmiştir. *Bkz.*, Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 198–99. Bu durum, J. Pen'in "A General Theory of Bargaining," *American Economic Review,* March, 1952, s. 24 ff, çalışmasında görülebilir. Pen'in teorisinin çok az değeri vardır, çünkü o, açık biçimde faydanın ölçülebilirliği varsayımına dayanır. *Ibid.*, s. 34 n.

Aşağıda görüleceği gibi, gerçek dünyada, emek eşsiz/müstesna bir *gayri spesifik* faktördür; öyle ki pazarlık teorisi hiçbir zaman emek gelirlerine uygulanamaz.[28]

Böylece, iki ya da daha fazla faktör belirli bir üretim hattına özgü olduğu zaman, iktisadi analizin, onların ürününden gelen ortak gelirin dağıtımı hakkında söyleyebileceği bir şey yoktur; o, artık onlar arasında gönüllü bir pazarlık meselesidir. Keza pazarlık ve belirsiz fiyatlandırma, bu faktörlerden kullanılması *gereken* oranların her bir istihdamda *aynı* olduğu nadir durumlarda, iki ya da daha fazla gayri spesifik faktör arasında da meydana gelir. Bu tip durumlarda, yine, faktörlerin herhangi biri için ayrı ayrı, belli fiyatlandırma yoktur, ve sonuç karşılıklı pazarlıkla tayin edilmelidir.

Mesela, diyelim ki, iki gerekli parçayı ihtiva eden belli bir makine, birkaç üretim hattında kullanılabilmektedir. Ancak, bu iki parça kullanımda daima belli bir sabit oranda birleştirilmelidir. Yine varsayalım ki iki (ya da daha fazla) birey bu iki parçaya sahip olmuştur, yani iki farklı fert kendi emeği ve toprağıyla farklı parçalar üretmişlerdir. Kombine edilmiş makine en yüksek parasal geliri sağlayacak üretim hattına satılacak, veya orada kullanılacaktır. Fakat bu makine için oluşacak fiyat mutlaka, iki faktörün –iki parçanın- irtibatlı/bağlantılı olduğu ölçüde bir *kümülatif* fiyat olacaktır. Her bir parçanın fiyatı ve gelirin iki sahibe tahsisi bir pazarlık süreciyle kararlaştırılmalıdır. Ekonomi burada ayrı fiyatlar belirleyemez. Bu doğrudur, çünkü ikisi arasındaki oranlar, birleştirilmiş ürün birkaç farklı biçimde kullanılabilse bile, daima aynıdır.[29]

Sadece pazarlık teorisi gerçek dünyaya nadir uygulanabilir değildir; fakat aynı zamanda ekonomi takastan, ileri bir parasal ekonomiye doğru geliştikçe, değerlendirmeler arasındaki belirsizlik (indeterminancy) bölgeleri ve dolayısıyla fiyatlandırmadaki belirsizlik bölgeleri önemlerini kökünden kaybetme eğilimine girerler. Elde edilebilir malların türü ve miktarı ne kadar büyük olursa, ve farklı değerlendirmelere sahip insanların sayısı ne

[28] Bunu, piyasa fiyatının oluşumunun izahında, pazarlığın *sadece* emek gelirleri bahsinde önemli bir yer tuttuğu şeklinde birçok ders kitabında yer alan tartışmayla mukayese ediniz.

[29] *Bkz.,* Mises, *Human Action*, s. 336.

kadar fazla ise, belirsizlik dilimleri o kadar ihmal edilebilir/önemsiz hale gelecektir.[30]

Bu noktada, az görülür ve açıkça ampirik olan başka bir unsuru tartışmamıza dahil edebiliriz: bu gezegende, emek topraktan çok daha kıt bir faktör olmuştur. Crusoe örneğinde olduğu gibi, modern bir ekonomi durumunda da insan hangi toprağı çeşitli işlerde kullanacağını, ve hangi toprağı boş bırakacağını seçebilmiş, ve kendisine atıl durup, "kira getirmeyen", yani gelir sağlamayan topraklar bulmuştur. Tabiî, bir ekonomi ilerledikçe, ve nüfus ve kaynakların kullanımı büyüdükçe, bu toprak fazlasının azalma temayülü vardır (ekilebilir, yeni arazi keşifleri hariç).

[30] Fiyatlandırmada herhangi bir belirsizlik bölgesi, malın ya da hizmetin mutlak dikey bir arz eğrisinin mutlak dikey bir piyasa talep eğrisiyle kesişmesi sonucu oluşmalıdır, öyle ki denge fiyat bir noktadan ziyade bir bölge içindedir. Hutt'ın söylediği gibi, "O, tamamen, mutlak rijit bir arz eğrisiyle olağan olmayan ve hayli ihtimal dışı bir talep eğrisinin... tesadüfi çakışmasına dayalıdır". W. H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1954), s. 90, ve 79–109.

Altıncı Bölüm

Faiz Oranı ve Bu Oranın Belirlenmesi

1. Çok Sayıda Aşama: Pür Faiz Oranı[1]

Bu noktaya kadar tek aşama içinde birleştirilmiş/toplulaştırılmış bir üretim yapısını ele almış olduk. Bütün faktörlerin spesifik olduğu varsayımı altında, bir ya da birden fazla firma bir ürünün bütün üretim aşamalarında, o ürün nihai olarak tüketiciye satılıncaya kadar *dikey olarak entegre* olmuştur. Bu, kesinlikle gerçek dışı bir varsayımdır. Şimdi, (*a*) faktörlerin hem spesifik hem de gayri spesifik olduğu, (*b*) faktörlerin, üretim sürecinin daha yüksek aşamalarından daha düşük aşamalarına doğru çalışmaya ve ilerlemeye devam etmesi nedeniyle, üretimin çok sayıda aşamaya bölündüğü gerçek dünyadaki üretimin durumunu dikkate alacağız.[2] Tek firmanın –bir

[1] Bu bölümdeki tartışma zaman tercihi tarafından belirlenen *pür* faiz oranıyla ilgilidir. Satın alma-gücü unsurunun piyasa faiz oranındaki rolü hakkında, krş.: parayla ilgili on birinci bölüm.

[2] Üretim teorisi ve üretim aşamaları hakkında F. Hayek'in önemli çalışmalarına ve özellikle *Prices and Production* (2nd ed.; London: Routledge and Kegan Paul,

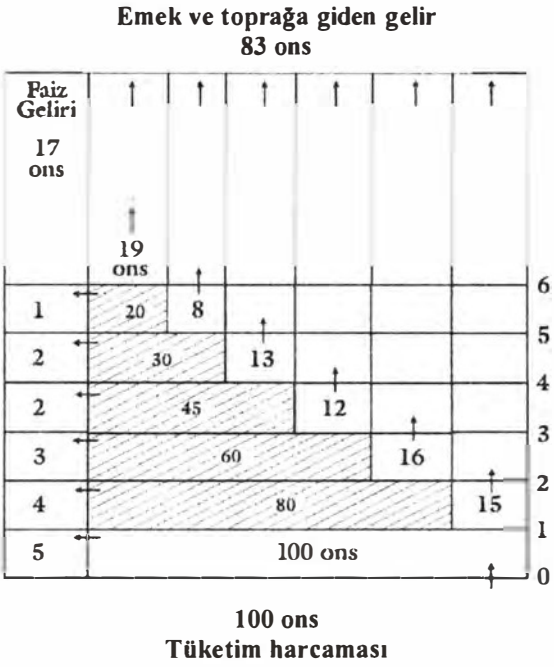
kapitalistler dizisi- faktörleri satın aldığını ve tüketicilere satışına kadar ürünün sahipliğini elde tuttuğunu varsaymak yerine, farz edelim ki belirli zaman aralıklarında (intervals) değişik firmalar ve farklı kapitalistler zümresi vardır, ve her zaman aralığında ürün, bu nokta itibariyle ulaşmış olduğu aşamada, para karşılığında başka bir kapitaliste veya kapitalistler grubuna satılmaktadır. Birbirinden ayrı kaç aşamanın ortaya çıkacağı ya da tek tek aşamalar arasındaki aralığın ne kadar zaman alacağı konusunda kısıtlayıcı varsayımlar yapmaya gerek yoktur. Kolaylık olması açısından, Şekil 40'taki grafiğe ve örneğimize geri dönelim. Ürün ve hizmet mübadelelerinin, grafikte gösterilen her bir satırda meydana geldiğini varsayacağız. Yine sadece kolaylık olması için, her aşamanın zaman itibariyle aynı olduğunu farz edeceğiz.

Şimdi, hizmetler için nihai aşamada toptan bir faiz geliri elde etmek yerine, kapitalist ya da kapitalistler ***her bir aşamada*** faiz geliri kazanmaktadır.[3] Eğer her bir aşama bir yıl alırsa, o zaman malın tüm üretim süreci altı yıl alır. Aşamaların hepsi bir araya getirildiği, veya dikey olarak entegre olduğu zaman, bir kapitalist (ya da kapitalistler kümesi) orijinal faktör sahiplerine kendi paralarını vaktinden altı yıl önce avans verir ve ardından kendi gelirini elde etmek için bu dönem boyunca bekler. (Tam olarak, emeğin ve toprağın çalışması ve ücreti, ürün nihai biçimine doğru ilerledikçe devam edeceği için, en erken istihdam edilen emeğe ve toprağa söz gelimi birinci yılda, ve en sondakine ise altıncı yılın sonuna doğru ödeme yapılacaktır). Ancak, ayrı ayrı aşamalarla birlikte her bir kapitalist, parayı sadece bir yıllığına avans verir.

Grafik (Şekil 41) üzerindeki görüntüye bakalım. Önceki grafiği biraz değiştirmemiz gerekiyor. 100 onsluk daha alt bir satır ilave edilir, ve bu en düşük aşamadaki kapitaliste giden *faiz* geliri sola doğru uzanan bir okla gösterilir. O zaman yukarı oku, bu aşamadaki orijinal faktörlerin (yani emek ve toprak) sahiplerine giden miktarı, ve gölgeli alan ise daha üst bir sıranın sermaye-malları faktörleri sahiplerine, yani ara malların sahiplerine giden miktarı temsil eder. Şekil 40'taki grafik, faiz gelirini betimlememiş, fakat sadece orijinal faktör sahiplerine giden gelirlerin tamamını göstermişti; zaman unsuru şu aşamada tartışmamıza dahil edilmemiştir.

1935); ile *Profits, Interest, and Investment* (London: Routledge and Kegan Paul, 1939)'a bakınız.

[3] Krş.: Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 304–05, 320.



Şekil 41: Çeşitli Üretim Aşamalarında Faktorlerde Biriken Gelir

Bu temel grafikte gösterilen üretim ve ödeme yapısı şu şekildedir: Tüketiciler söz konusu mala 100 ons harcarlar. 100 onsun 5 onsu, faiz geliri olarak tüketim malının satıcılarına giderken, 95 ons faktör sahiplerine ödenmektedir. Örneğimizde, 15 ons emek ve toprak (orijinal) faktörlerinin kullanımına, 80 ons daha üst-düzey sermaye mallarına ait faktör hizmetlerinin satın alımına gider. İkinci aşamada, kapitalistler, kendi ürünlerinin satışından gelir olarak 80 ons elde ederler.

80 onsun 16'sı, emek ve toprak faktörlerinin alımına gider ve dördü de faiz geliri olarak ikinci-düzey kapitalistlerde birikir. Kalan 60 ons, daha üst-düzey sermaye mallarının satın alımı için kullanılır. Aynı süreç, en yüksek aşamaya kadar, en-üst düzey kapitalistlerin 20 ons gelir elde etmesine, bir onsu kendileri için alıkoyup, 19'unu emek ve toprak faktörlerine ödemesine kadar tekrarlanır. Toprak ve emek faktörlerine giden toplam gelir tutarı 83 ons; toplam faiz geliri ise 17 onstur.

Önceki bölümde faizle ilgili olarak, paranın daima gayri spesifik olduğunu göstermiştik, ve sonuçta ERE'de, parasal yatırımların faiz getirisi (pür faiz oranı), ürünün tipi ya da onun üretiminin spesifik koşulları ne olursa olsun, ekonominin her yerinde aynıdır. Burada söz konusu ilkenin bir yükseltisini

görüyoruz. *Faiz oranı sadece her mal için değil, aynı zamanda her malın her aşaması için de tekdüze olmalıdır*. Grafiğimizde, ürün-sahiplerinin, yani kapitalistlerin elde ettiği faiz-oranı getirisi her aşamada eşittir. En düşük aşamada, üreticiler, faktörlere (hem orijinal faktörlere hem de sermaye mallarına) 95 ons yatırmışlar ve tüketicilerden 100 ons elde etmişlerdir (beş onsluk net bir gelir). Bu, 5/95'lik veya yaklaşık olarak %5,2'lik bir yatırım verimini temsil eder. İncelemekte olduğumuz ERE'de, belirsizlikten kaynaklanan kâr ya da zarar yoktur, dolayısıyla bu verim pür faiz oranını temsil eder.[4] Müteakip daha yüksek aşamadaki kapitalist, 60 artı 16 ya da 76 onsu faktörlere yatırır ve 4 onsluk net bir getiri elde eder; bu da yine yaklaşık %5,2'ye denk düşer. Ve her yatırım aşaması için bu biçimde devam edildiği zaman, örneğimizdeki aritmetik sapmalar dışında, faiz oranı her aşamada tekdüze olur. En yüksek aşamada kapitalist, 19 onsu emeğe ve toprağa yatırmış ve yine yaklaşık %5,2'ye denk gelen bir oranda net verim elde etmiştir.

Faiz oranı üretim sürecinin her aşaması için eşit olmalıdır. Bir an için faiz oranının, daha-yüksek aşamalarda daha düşük aşamalardakinden daha yüksek olduğunu varsayalım. O zaman kapitalistler daha düşük aşamalarda üretim yapmayı terk edip, faiz getirisinin daha büyük olduğu daha yüksek aşamalara geçeceklerdir. Böyle bir yer değiştirmenin etkisi nedir? Faiz oranındaki farklılıkların *anlamlarına/vurgularına* işaret etmek suretiyle bu soruya cevap vermemiz mümkündür. *A* aşamasında *B* aşamasındakinden daha yüksek bir faiz oranının olması, *A* aşamasına giren faktörlerin toplamı ile onun ürününün satış fiyatı arasındaki *fiyat* marjının (spread), *B* aşamasındaki fiyat marjından, yüzdelik olarak *daha büyük olması* demektir. Böylece, eğer biz Şekil 41'deki grafikte dördüncü ve birinci aşamaları karşılaştırırsak, birincisi için 43'e 45, ve ikincisi için 95'e 100'lük bir fiyat farkı buluruz ki bu, her iki aşamada da yaklaşık olarak %5,2'lik bir net faiz getirisini ifade eder. Bununla birlikte, varsayalım ki birinci aşamada faktör fiyatları toplamı 98 iken, dördüncü aşamada faktör fiyatlarının toplamı 43 değil 35'tir. (Tabiî, burada faktör fiyatlarının toplamı, faiz getirisini *içermemektedir*). Birinci aşamadaki yatırımcılar yaklaşık %2 kazanırlarken, dördüncü aşamada yatırım yapan kapitalistler 8 ons, veya %23 net getiri elde ederler. Kapitalistler, birinci aşamada yatırım yapmayı durdurmaya ve yatırımlarını dördüncü aşamaya kaydırmaya başlayacaktır. Bu kaymanın sonucunda, birinci aşamanın faktörlerine olan toplam talep azalırken, bu aşamada kullanılan faktörlerin fiyatla-

[4] Örnek verdiğimiz ERE'de, *pür* faiz oranı *faiz* oranıdır, çünkü, göreceğimiz gibi, pür faiz oranından sapmalar sadece belirsizlikten doğar.

rında düşme olur. Bu arada, dördüncü aşamaya daha büyük miktarda yatırımın gitmesi oradaki faktör fiyatlarını artıracak, öyle ki kümülatif fiyat 35'ten daha yükseğe çıkacaktır. Dördüncü aşamanın ürünleri artarken, arz artışı satış fiyatlarını 43'ten daha aşağıya düşürür. Bu arbitraj hareketleri iki aşamanın her birinde yüzdelik fark eşitleninceye kadar devam eder.

Faiz oranın çeşitli aşamalarda fiyat marjı (spread) oranına eşit olduğunu idrak etmek önemlidir. Çok sayıda yazar, faiz oranını sadece, ödünç piyasasında ödünç fiyatı olarak görür. Aşağıda daha ayrıntılı göreceğimiz gibi, gerçek hayatta, faiz oranı bütün zaman piyasalarına nüfuz eder, ve prodüktif ödünç piyasası tam olarak sadece türevsel öneme sahip ikincil bir zaman piyasasıdır.[5]

Faiz oranı sadece muayyen bir ürünün her aşamasında eşit olmayacak, aynı zamanda ERE'de, *bütün* ürünlerin *bütün* aşamalarında *aynı* faiz oranı egemen olacaktır. Gerçek belirsizlik dünyasında, girişimsel davranışların *eğilimi* ekonomide bütün zaman piyasaları içinde daima tekdüze bir faiz oranının kurulması yönündedir. Bu, tekdüzeliliğin nedeni açıktır. Eğer X malının üçüncü aşaması %8, Y malının birinci aşaması ise %2 kazandırıyorsa, o zaman kapitalistler ikinciye yatırım yapmayı kesip, birinciye daha büyük yatırımlar kaydırma eğiliminde olacaklardır. Fiyat marjları, değişen taleplere ve arzlara tepki olarak, paralel biçimde değişir, ve böylelikle faiz oranları tekdüze hale gelir.

Şimdi çeşitli aşamaların süresinin eşitliğiyle ilgili kısıtlayıcı varsayımımızı kaldırabiliriz. Herhangi bir ürünün herhangi bir aşaması üretim teknikleri ve endüstrinin örgütsel yapısının gerektirdiği kadar uzun ya da kısa olabilir. Böylece, bir üretim tekniği belirli bir aşama için bir yılın hasadını gerektirebilir. Öte yandan, bir firma, iki aşamayı "dikey olarak entegre

[5] J. M. Keynes'in *Genel Teorisi*'yle ilgili yapılan bir yığın yorumda, hiç kimse, Mises'in bu noktayla ilgili görüşlerini Keynes'in çok açık ifadelerle eleştirdiğinin farkına varmış değildir. Keynes, Mises'in "tuhaf" yeni faiz teorisinde, "sermayenin marjinal etkinliği"ni (bir yatırımın net verim oranı) faiz oranıyla "karıştırdığını" öne sürmüştür. İşin özü "sermayenin marjinal etkinliği" *gerçekten* de faiz oranıdır! O, zaman piyasasında bir fiyattır. O, ödünç oranından ziyade, tam olarak bu "doğal" oran demektir ve bu husus, yıllardan beri faiz teorisinin merkezi problemi olmuştur. Bu doktrinin esasları Böhm-Bawerk tarafından *Sermaye ve Faiz*'de (*Capital and Interest*) ortaya konmuştu; dolayısıyla o, Keynes için sürpriz olmaması gerekirdi. *Bkz.*, John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcourt, Brace & Co., 1936), s. 192–93. Muhakkak ki, ödünç piyasasının nispeten önemsiz problemleriyle olan bu meşguliyet Keynezyen faiz teorisinin en büyük kusurlarından biridir.

edebilir" ve ürünü para karşılığında satmadan önce, *her iki* aşamayı da kapsayan dönem boyunca parayı faktör sahiplerine avans olarak verebilir. Herhangi bir aşamada yatırımın net verimi, kendini bu aşamanın uzunluğuna uyduracaktır. Böylece, ekonomide tekdüze faiz oranının %5 olduğunu varsayalım. Bu, belli bir birim zaman dönemi, söz gelimi bir yıl için yüzde 5'tir. O vakit iki yıllık bir dönemi kapsayan bir üretim süreci ya da yatırım, denge durumunda, %10 getirecek ve bu da *yıllık* %5'e denk gelecektir. Aynı oran, herhangi bir zaman uzunluğuna sahip bir üretim aşaması için de elde edilecektir. *Böylece, aşamaların düzensizliği ya da entegrasyonu denkleştirici sürece zerre kadar zarar vermez.*

Şimdi artık "toprağın, emeğin ve sermayenin" "ücret, kira ve faiz" elde ettiği şeklindeki eski klasik görüşün kökünden değiştirilmesi gerektiği açıktır. Sermayenin bağımsız bir üretim faktörü olduğu ya da sahibine, emeğin ve toprağın kendi sahiplerine gelir kazandırmasıyla aynı biçimde faiz kazandırdığı doğru *değil*dir. Yukarıda gördüğümüz ve aşağıda daha ayrıntılı tartışacağımız gibi, sermaye bağımsız bir üretim faktörü değildir. Sermaye malları üretimde kritik ve hayati bir önem taşır, ancak onların üretimi uzun dönemde toprak, emek ve zaman faktörlerine atfedilebilir. Dahası, toprak ve emek kendi içinde homojen faktörler değildir, fakat onlar sadece müstesna değişken faktör *türleri* kategorisinde yer alırlar. O zaman her bir toprak ve her bir emek faktörünün kendi çapında fiziksel özellikleri ve üretimde hizmet etme gücü vardır; dolayısıyla, aşağıda detaylı açıklanacağı üzere, bunlardan her biri üretimden kendi gelirini elde eder. Sermaye malları da sonsuz çeşitliliğe sahiptir; fakat ERE'de, onlar gelir elde etmezler. Gelir kazanan şey, gelecek malların bugünkü mallara dönüştürülmesidir; evrensel zaman tercihi gerçeği nedeniyle, gelecek tatminler bugünkü tatminlerle karşılaştırıldığında daima bir iskontoya maruz kalırlar. Faktör hizmetleri satın alındığı zaman, ikinci bir tarihte ürün satılıncaya kadar, birinci tarihten itibaren sermaye mallarına *sahip olunması* ve onların elde tutulması kapitalist yatırımcıların yaptığı şeydir. Bu, para karşılığında bugünkü malların daha ileri bir tarihte satılmasının izlediği, parayla müstakbel malların (sermaye malları üreten faktör hizmetleri) satın alınmasına denktir. İkincisi tüketim malları satılırken ortaya çıkar, çünkü tüketim malları bugünkü mallar*dır*. Ara mallar, daha-alt düzey sermaye malları para karşılığında satıldığı zaman, o anda satılmakta olan bugünkü mallar değil, *daha az uzak müstakbel* mallardır. Diğer bir ifadeyle, sermaye malları daha erken, *daha uzak bir gelecek* aşamadan tüketim aşamasına, daha ileri ya da *daha az uzak bir* gelecek aşamaya doğru ilerletilmiştir. Bu dönüşümün vakti, bir zaman

tercihi oranı tarafından kapsanacaktır. Böylece, eğer piyasa zaman tercihi oranı, yani faiz oranı yıllık %5 ise, o zaman piyasada 100 ons değerinde bugünkü bir mal, bir yıl sonrasına ait bir talep için yaklaşık 95 ons değerinde olacaktır. Bir yıl sonrası için 100 onsluk bir alacak hakkının *bugünkü değeri* 95 ons olacaktır. Bu temel üzerine, malın tahmin edilen değeri değişik zaman noktaları için hesaplanabilecektir; böylece bu alacak hakkı yarımyıl sonrası için kabaca 97,5 ons değerinde olacaktır. Sonuçta bir zaman dönemi boyunca bir oranlar tekdüzeliliği olacaktır.

Böylece, kapitalistler bugünkü malları gelecek mallar karşılığında faktör sahiplerine avans olarak verirler; daha sonra onlar, bugünkü mallar haline gelmiş ya da daha az uzak olan müstakbel malları, bugünkü mallar (para) karşılığında satarlar. Onlar bugünkü malları faktör sahiplerine avans olarak vermişlerdir, ve karşılığında, müstakbel mallar konumundaki bu faktörlerin, eskisinden *daha yakın bugünkü mal*lara dönüştürülmesini beklerler. Böylece, kapitalistlerin fonksiyonu bir *zaman* fonksiyonudur, ve onların gelirleri tam olarak bugünkü mallarla gelecek malların karşılaştırılmasına dayalı bir primi (acyo) temsil eden bir gelirdir. O halde, bu faiz geliri somut, heterojen sermaye *mallarından değil*, fakat genelleştirilmiş zaman yatırımından hasıl olur.[6] O, gelecek malları (faktör hizmetlerini) satın almak amacıyla bugünkü mallardan fedakarlık etme istekliliğinden gelir. Bu satın almaların sonucunda, faktör sahipleri ancak gelecekte olgunlaşacak bir ürün karşılığında bugünden kendi paralarını elde ederler.

Böylece, kapitalistler bugünkü tüketimlerini kısıtlarlar ve bu parasal *tasarrufları*, sadece gelecek malları üretmekte olan faktör sahiplerine para (bugünkü mallar) arz etmek için kullanırlar. Bu, kapitalistlerin faktörlerin sahiplerine sunduğu bir zaman avansı hizmetidir ki, bunun karşılığında ikinci, faiz oranı şeklinde gönüllü olarak ödemede bulunur.

2. Pür Faiz Oranının Belirlenmesi: Zaman Piyasası[7]

Faiz oranının kompleks, parasal bir ekonominin üretim sisteminde kritik bir rol oynadığı açıktır. Faiz oranı nasıl belirlenir? Görmüştük ki şu anda

[6] Böhm-Bawerk'in açıkladığı gibi:

> Faiz... sermayeyi oluşturan malların türü -örneğin verimsiz malların yanı sıra doğal olarak verimli (fruitful) mallardan; bozulabilir malların yanı sıra dayanıklı mallardan, yenilenebilir malların yanı sıra yenilenemeyen mallardan ve paranın yanı sıra eşyalardan- ne olursa olsun, herhangi bir sermayeden elde edilebilir. (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, s. 1).

[7] Krş.: Mises, *Human Action*, s. 521–42.

incelemekte olduğumuz *pür* faiz oranı, ekonomideki bütün üretim süreçlerinin bütün aşamaları boyunca eşit olmaya meyledecek ve böylece ERE'de de tekdüze olacaktır.

Pür faiz oranı seviyesi, bugünkü malların gelecek mallarla mübadele edildiği piyasa tarafından belirlenir ki, bu piyasanın ekonomik sistemin bir çok parçasına nüfuz ettiğini göreceğiz. Paranın genel bir mübadele aracı olarak yerleşmesi takastaki (ki burada her mal için ayrı ayrı bugünkü-gelecek piyasalar mevcuttu) zorlu koşullarla karşılaştırıldığında, bugünkü-gelecek piyasayı büyük ölçüde kolaylaştırmıştır. Parasal ekonomide, bugünkü-gelecek piyasa, veya "zaman piyasası" diyebileceğimiz şey, tamamen para açısından ifade edilir. Açıkçası, *para mükemmel* bir bugünkü maldır. Çünkü, bizzat parasal metalin tüketim değerinden başka, para malı bütün toplumda tam pazarlanabilir olan tek maldır. O, sahibinin istediği bir zamanda tüketim mallarıyla mübadeleye daima açıktır. Bu nedenle o, bugünkü bir maldır. Tüketim malları, bir kere satıldığı vakit mübadele ağına genellikle/normal olarak yeniden girmedikleri için, para, piyasada egemen bugünkü maldır. Dahası, para *bütün* mübadeleler için bir araç olduğundan, zaman piyasasındaki mübadeleler için de bir araçtır.

Para karşılığında mübadele edilen gelecek mallar nelerdir? *Gelecek mallar, şu anda, gelecek bir tarihte bugünkü mallar haline gelmesi beklenen mallar demektir*. Dolayısıyla onlar bugünkü bir değere sahiptirler. Evrensel zaman tercihi gerçeği nedeniyle, belirli bir mal, şu anda, onun gelecekte bir tarihte bugünkü bir mal olarak elde edilebilir hale gelmesinin bugünkü *ihtimalinden* daha değerlidir. Diğer bir ifadeyle, şu anda bir mal, şimdi, gelecek bir mal olarak onun bugünkü değerinden daha kıymetlidir. Para, diğer piyasalar için olduğu gibi zaman piyasası için de genel bir mübadele aracı olduğundan, bugünkü bir maldır, ve gelecek mallar *paranın gelecekte elde edilmesine dair bugünkü beklentilerdir. Bugünkü paranın, aynı miktardaki gelecek paranın bugünkü beklentilerinden daha değerli olması* zaman tercihi kanunundan kaynaklanır. Diğer bir deyimle, müstakbel para (gelecekteki paranın bugünkü beklentileri diyebileceğimiz) bugünkü parayla karşılaştırıldığında daima bir iskonto ile mübadele edilecektir.

Bugünkü mallarla karşılaştırıldığında gelecek mallar üzerindeki bu iskonto (veya tersine, bugünkü malların gelecek mallar üzerinde elde ettiği prim) faiz oranıdır. Böylece, eğer, zaman piyasasında, 100 ons altın bir yıl sonra 105 ons kazanma ihtimaliyle mübadele ediliyorsa, o zaman faiz oranı

yaklaşık yıllık %5'tir. Bu, gelecek paranın bugünkü paraya karşı zaman-iskonto oranıdır.

"Gelecekte para elde etme ihtimalleriyle" spesifik olarak neyi kastediyoruz? Bu ihtimaller, faiz oranının belirlenmesinde bütün nedensel faktörleri açıklamak için dikkatlice analiz edilmelidir. Öncelikle, gerçek dünyada, bu ihtimaller, bir zaman döneminde herhangi bir ihtimal gibi, daima aşağı yukarı *belirsizdirler*. Gerçek dünyada sürekli var olan bu belirsizlik mutlaka faiz ile kâr-ve-zarar unsurlarının birbirine geçmesine neden olur ve aşağıda daha ayrıntılı analiz edeceğimiz karışıklıkları doğurur. Zaman unsurunu girişimsel unsurlardan ayırmak için, beklentilerin hepsinin yerine geldiği ve pür faiz oranının ekonominin her tarafında eşit olduğu muntazaman dönen ekonominin belli dünyasını değerlendirmeliyiz. O zaman *pür* faiz oranı, bugünkü malların fiyatının gelecek malların fiyatına oranı anlamında, geçerli zaman iskontosu oranı olacaktır.

Peki o halde, zaman piyasasına giren gelecek mallarının spesifik türleri nelerdir? Böyle iki tip vardır. Bunlardan biri *ileri bir tarihte belli bir para miktarına yönelik yazılı bir alacak hakkıdır*. Bu durumda, zaman piyasasında mübadele şöyle cereyan eder: A B'ye, gelecek paraya dönük bir alacak hakkı karşılığında para verir. Gelecek paranın satıcısı olan B "ödünç alan" ya da "borçlu" diye nitelendirilirken, gelecek paranın alıcısı olan A'yı ifade etmek için genellikle kullanılan terim "ödünç veren", veya "alacaklı"dır. Bunun nedeni bu *kredi işlemi*nin, bir *nakit* işlemin tersi olarak, o anda *bitmemiş* olmasıdır. Bir adam nakitle bir elbise satın aldığı zaman, elbise karşılığında para transfer etmiş olur. İşlem sona erer. Bir kredi işleminde ise kişi, kendisine ileri bir tarihte belli bir miktar para isteme hakkı veren, yazılı bir belge, veya bir borç senedi alır. İşlem gelecekte tamamlanmak için bekler, ki o tarihte, borç alan B, anlaşılan para miktarını alacaklıya transfer ederek "ödüncü geri öder."

Ödünç piyasası çok dikkat çekici bir zaman işlemi türü olmasına karşın, hiçbir şekilde tek ve hatta egemen olan tip değildir. Bütün üretim sistemine nüfuz eden, fakat genellikle bir zaman işlemi olarak idrak edilmeyen, çok daha güç fark edilir, fakat daha önemli bir işlem türü vardır. Bu, en sonunda tüketim malları olarak ortaya çıkacak şekilde, bir zaman dönemi boyunca dönüşüme uğrayan üretim mallarının ve hizmetlerinin satın alımıdır. Kapitalistler üretim faktörlerinin hizmetlerini (veya, daha sonra göreceğimiz gibi, bizzat faktörleri) satın aldıkları vakit, o ürünün *bugünkü* değerine göre iskonto edilmiş olan, net ürünün belli bir mikta-

rını ve değerini satın almış olmaktadırlar. Çünkü satın alınan toprak, emek ve sermaye hizmetleri ***en son biçimine bugünkü mallar olarak*** dönüştürülen ***gelecek mallardır***.

Mesela bir kapitalist-girişimcinin emek hizmetleri istihdam ettiğini/kiraladığını ve bu emek hizmeti miktarının, ürün-sahibi için 20 ons altınlık bir net gelirle sonuçlanacağının belirlenebildiğini varsayalım. Bu hizmete, onun ürününe ait net değerin ödenmesi eğilimi olacağından aşağıda söz edeceğiz; fakat o, satışa kadar geçen zaman aralığıyla ***iskonto edilmiş*** olan ürününü kazanacaktır. Çünkü eğer emek hizmeti beş yıl sonrasına kadar 20 ons getiri sağlayacaksa, emek sahibinin ***şimdi***, kapitalistten 20 onsun tamamını avans olarak almayı bekleyemeyeceği açıktır. O, geçerli acyo (prim) ile, yani faiz oranı ile iskonto edilmiş olan kendi net kazançlarını elde edecektir, ve faiz geliri bugünkü parayı avans verme görevini üstlenmiş olan kapitalistlerce kazanılacaktır. O halde kapitalist, kendi parasını geri kazanmadan önce, ürünün olgunlaşmasına kadar beş yıl süreyle bekler.

Dolayısıyla, üretken sistemde bir sermaye avans-verme fonksiyonunu icra ederken, pür kapitalist, bir tür aracı rolü oynar. O, parayı (bugünkü bir malı) faktör sahiplerine, onların faktör hizmetleri (muhtemel gelecek mallar) karşılığında satar. O, bu malları elinde tutar ve onları, tüketim mallarına (bugünkü mallara) dönüştürülünceye kadar, üzerinde çalışılması için istihdam etmeyi sürdürür; daha sonra bu mallar para (bugünkü mallar) karşılığında halka satılır. Onun, gelecek mallara ödemiş olduğu şeyle karşılaştırıldığında, bugünkü malların satışından kazandığı prim, mübadelede kazanılmış ***faiz oranı***dır.

Dolayısıyla zaman piyasası ödünç piyasasıyla sınırlanamaz. O, kompleks ekonominin bütün üretim yapısına nüfuz eder. Bütün üretken faktörler gelecek mallardır: onlar, kendi sahipleri için nihai tüketim hedefine, ki bu hedef bütün üretken girişimlerin ***varlık nedenini (raison d'être)*** oluşturur, doğru ilerleme beklentisi sağlarlar. O, satılan gelecek malların -ödünç piyasası durumundaki gibi- bir kredi işlemi oluşturmadığı bir zaman piyasasıdır. İşlem haddi zatında tamamdır ve her iki taraf için de ilave bir ödeme gerektirmez. Bu durumda, gelecek malların alıcısı –kapitalist- kendi gelirini, bir gelecek malın orijinal satıcısına bir borç senedi isteme hakkı ibrazından ziyade, bu malları bugünkü mallara dönüştürmek vasıtasıyla kazanır.

Şu halde, bugünkü malların gelecek mallarla mübadele edildiği zaman piyasası, birbirini tamamlayan birkaç parçanın oluşturduğu bir bütündür. Piyasanın bir parçasında, kapitalistler, kendi parasal tasarruflarını (bugün-

kü malları) sayısız faktör hizmetleri (gelecek mallar) karşılığında mübadele ederler. Bu, zaman piyasasının bir, ve en önemli parçasıdır. Diğeri tüketici ödünç piyasasıdır ki, burada tasarruf edenler, kendi paralarını bir kredi işlemiyle ve gelecek paraya ait bir borç senedi karşılığında ödünç olarak verirler. Tasarruf edenler bugünkü parayı arz edenlerdir; borç senedi şeklinde gelecek paranın arz edicileri ise borç alanlardır. Burada biz, üretime yatırım yapmak için tasarrufları ödünç alan üreticilerle ***değil***, sadece tüketim mallarına harcama yapmak için borçlananlarla ilgileniyoruz. Çünkü üretim ödünçleri için tasarrufları borç alanlar zaman piyasasında bağımsız güçler değildirler, fakat onlar daha ziyade tamamen bugünkü ve gelecek mallar arasındaki faiz primine (acyo) bağlıdırlar ki, bu prim de, üretim mallarının çeşitli aşamaları arasındaki, ve tüketim ve üretim mallarının fiyatları arasındaki oranı eşitleyerek, üretim sisteminde belirlenir. Bu bağımlılık aşağıda gösterilecektir.

3. Zaman Tercihi ve Bireysel Değer Ölçekleri

Zaman piyasasının tamamlayıcı parçalarını ayrıntılı ele almadan önce, gelin meselenin esas kökenine, yani bireysel değer ölçeğine gidelim. Fiyatlandırma ve talep probleminde görmüş olduğumuz gibi, bireysel değer ölçekleri piyasadaki bütün olayların belirlenmesi için anahtar vazifesi görür. Bu, faiz oranı yönünden daha az doğru değildir. Burada anahtar, bireyin zaman-tercihi değerlendirmeleri şedülüdür.

Hipotetik bir bireyi, ekonomik sistemde oynayabileceği belirli bir rolden soyutlayarak ele alalım. Bu birey, elde edilen her bir ilave para birimini kendi değer ölçeğinde daha düşük sıralayacak şekilde, mutlaka paranın azalan marjinal faydasına sahiptir. Bu, muhakkak doğrudur. Tersine, ve yine paranın azalan marjinal faydasının doğal sonucu, birbiri ardına vazgeçilen her bir para birimi kişinin değer ölçeğinde daha yüksek sıralanacaktır. Aynı fayda kanunu müstakbel paraya, yani müstakbel para ihtimallerine de uygulanır. Hem bugünkü para hem de gelecek para için, bir malın ***daha fazlasının*** o malın ***daha azından*** daha büyük bir faydaya sahip olacağı genel kuralı geçerlidir. Bu genel kanunları aşağıda bir bireye ait hipotetik değer ölçeği vasıtasıyla göstermemiz mümkündür:

John Smith

..... (19 ons, gelecek) (10 yıl sonra)
.....10 onsun 4. birimi
..... (18 ons, gelecek)
..... (17 ons, gelecek)

..... (16 ons, gelecek)
.....10 onsun 3. birimi
..... (15 ons, gelecek)
..... (14 ons, gelecek)
..... (13 ons, gelecek)
.....10 onsun 2. birimi
..... (12 ons, gelecek)
.....10 onsun 1. birimi
..... (11 ons, gelecek)
.....(10 onsun birinci ilave birimi)
.....(10 onsun ikinci ilave birimi)
..... (10 ons, gelecek)

Bu değer ölçeğinde bütün muhtemel seçim alternatiflerinin bir ölçekte sıralanmasıyla ilgili bir örnek ile fayda kanununa ait gerçeklerin basitleştirilmesini görüyoruz. "10 onsun birinci birimi", 10 onsun vazgeçilecek ilk birimine (birim burada keyfi olarak seçilmiş) denk gelen sıralamayı ifade eder. Vazgeçilecek paranın "10 onsunun ikinci birimi" daha yüksek sıralamaya karşılık gelir, vs. "10 onsun birinci ilave birimi", insanın elde etmeyi düşündüğü 10 onsun sonraki birimine denk gelen sıralamayı gösterir (parantezler, o malın kişinin o anda elinde olmadığını göstermek amacıya kullanılmıştır). Yukarıda bizim, John Smith'e ait zamana ilişkin bir değer ölçeği şedülümüz, yani onun zaman tercihleri ölçeğimiz vardı. Diyelim ki, o anda, piyasa faiz oranı %3'tür; yani o, 10 ons bugünkü para satarak, 13 ons gelecek para (burada 10 yıl sonrası dikkate alınıyor) elde edebilir. Onun ne yapacağını görmek için, kendi zaman-tercihi ölçeğine müracaat edebilme ayrıcalığına sahibiz. Anlıyoruz ki 13 ons gelecek para onun 10 onsunun birinci birimine ve yine 10 onsun ikinci birimine tercih edilmektedir, fakat 10 onsun üçüncü birimi onun değerlendirmesinde daha yüksek bir yerde durur. Dolayısıyla, yıllık %3'lük bir piyasa oranıyla, birey 20 ons altın tasarruf edecek ve onları zaman piyasasında müstakbel para karşılığında satacaktır. O, zaman piyasasında 20 ons ölçeğinde bugünkü mal arz eden bir kişidir.[8]

[8] Bu, değer ölçeğinin hayli basitleştirilmiş bir tasviridir. Kolay açıklama yapmak için, 13 ilave gelecek onsun *ikinci* biriminin birinciden, 13'ün üçüncü biriminin de ikinciden vs. daha az değerli olacağını göz ardı ettik. Böylece, gerçekte, gelecek malların talep şedülü burada gösterilenden daha düşük olacaktır. Bununla birlikte, analizin esasları bundan etkilenmemektedir, çünkü biz dilediğimiz herhangi bir ölçeğe ait bir talep şedülünü düşünebiliriz. Tek önemli sonuç, talep eğrisinin, bir bireyin piyasa faiz

Eğer piyasa faiz oranı %2 ise ve böylece bugünkü 10 onsun fiyatı 12 gelecek ons olacaksa, o zaman John Smith *10 ons bugünkü para arz edicisi* olacaktır. O asla bir *gelecek para arz edicisi* değildir, çünkü onun bu belirli durumunda, "10 onsun birinci ilave birimi"nin altında sıralanan 10 onsun üstünde müstakbel para miktarları yoktur.

Mesela, James Robinson'un aşağıdaki zaman-değer ölçeğine sahip olduğunu varsayalım:

James Robinson

..... (19 ons, gelecek) (10 yıl sonra)

.....10 onsun 2. birimi

..... (18 ons, gelecek)

..... (17 ons, gelecek)

.....10 onsun 1. birimi

..... (16 ons, gelecek)

..... (15 ons, gelecek)

..... (14 ons, gelecek)

.....(10 onsun 1. ilave birimi)

..... (13 ons, gelecek)

..... (12 ons, gelecek)

.....(10 onsun 2. ilave birimi)

..... (11 ons, gelecek)

.....(10 onsun 3. ilave birimi)

..... (10 ons, gelecek)

Eğer piyasa faiz oranı %3 ise, o zaman Robinson'un değerlendirmeleri, zaman piyasasına hiç tasarrufun arz edilmemesi yönünde olacaktır. Tersine, gelecek 13 ons "10 onsun birinci ilave birimi"*nden daha düşüktür*; bunun anlamı Robinson'un 13 ons gelecek parayı 10 ons bugünkü para ile mübadele etmeye istekli olacağıdır. Böylelikle o, Smith'in aksine, bir gelecek

---

oranları artarken daha fazla gelecek mal talep edecek şekilde biçimlendiğidir. Bu sonuç, fiili durumun yanı sıra bizim basitleştirilmiş versiyonumuz için de geçerlidir.

para arz edicisi haline gelir. Eğer faiz oranı %1 olsaydı, bu takdirde o, 20 ons bugünkü para karşılığında 22 ons gelecek para arz ederdi, böylece daha düşük fiyatta bugünkü para talebini artırmış olurdu.

10 onsluk bugünkü mallarla karşılaştırma açısından, 10 onsluk gelecek mallardan daha azı için listeleme olmadığı fark edilecektir. Bunun nedeni her insanın zaman tercihinin pozitiftir olmasıdır, yani bir ons bugünkü para daima bir ons ya da daha az gelecek paraya tercih edilecektir. Dolayısıyla, sıfır ya da negatif pür bir faiz oranı meselesi asla olmayacaktır. Çok sayıda iktisatçı, faiz oranının zaman-tercihi şedülü ile tasarruf oranını belirlediğine (*bunun tersinden* ziyade) inanmak gibi büyük bir hata yapmışlardır. Bu, tamamen geçersizdir. Burada tartışılan faiz oranları sadece hipotetik şedüllerdir, ve onlar her bireyin zaman-tercihi şedüllerini *göstermekte* ve açıklamaktadır. Birazdan göreceğimiz gibi, zaman piyasasında, toplam (aggregate) olarak, zaman tercihlerinin etkileşimi ve dolayısıyla bireylerin arz-talep şedülleri piyasadaki pür faiz oranını belirler. Onlar, bireysel değerlendirmelerin malların toplam arz ve talep şedüllerini belirlemesiyle (ki, bunlar da aynı süreçte piyasa fiyatlarını belirler) aynı biçimde hareket ederler. Ve bir kere daha, burada, piyasa sonucunu belirleyen şey, sadece ve sadece zaman tercihleri şeklindeki faydalardır; bu açıklama, tercihlerin ve piyasa sonuçlarının "karşılıklı olarak belirlendiği" bir sürecin mevcut olduğunu ifade etmez.

Analizimize devam ederek, John Smith ve James Robinson'un şedüllerini, zaman piyasasındaki konumlarıyla bağlantılı olarak, onların yukarıdaki zaman-değeri ölçeklerinden hareketle tablolaştıralım. John Smith'in şedülü Tablo 11'de, James Robinson'un şedülü ise Tablo 12'de gösterilmektedir.

Tablo 11

Faiz Oranı (%)	Bugünkü Para Arzı= Gelecek Para Talebi= Tasarruflar (Ons Altın)	Gelecek Para Arzı= Bugünkü Para Talebi (Ons Altın)
9.....	40	0
8.....	30	0
7.....	30	0
6.....	30	0
5.....	20	0
4.....	20	0
3.....	20	0
2.....	10	0
1.....	0	0

Tablo 12

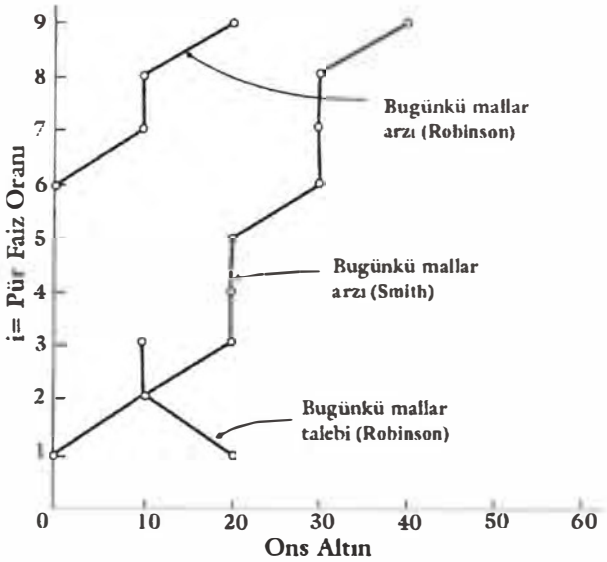
Faiz Oranı (%)	Bugünkü Para Arzı= Gelecek Para Talebi= Tasarruflar (Ons Altın)	Gelecek Para Arzı= Bugünkü Para Talebi (Ons Altın)
9.....	20	0
8.....	10	0
7.....	10	0
6.....	0	0
5.....	0	0
4.....	0	0
3.....	0	10
2.....	0	10
1.....	0	20

Robinson'un zaman şedülü özel bir ilgiye sahiptir. Onun zaman-değer ölçeğine başvurmak suretiyle, biz %9'luk bir faiz oranında, 19 ons gelecek paranın 10 ons bugünkü paranın ikinci biriminin üstünde, ve dolayısıyla birinci biriminin de üstünde olduğunu anlıyoruz. Bu faiz oranında, onun zaman piyasasında bugünkü para arzı, yani tasarrufları 20 onsa eşittir. Onun (bu tartışma için seçtiğimiz bir keyfi birim ölçeği olan 10 onsun) birinci birimle ilgili değerlendirmesi 16 ile 17 ons gelecek para arasında olduğu için, piyasa faiz oranı %6 olduğu zaman, kendisi açısından, 16 onsluk getiri kendi birinci biriminden daha az değerlidir. Dolayısıyla, o bu oranda bir tasarrufçu ve bugünkü para arz edicisi olmayacaktır. Öte yandan, o bir gelecek mallar arz edicisi (yani, zaman piyasasında bugünkü malların bir talep edicisi) de olmayacaktır. Gelecek malların bir arz edicisi olmak için, onun geçerli faiz oranında vazgeçmesi gerekecek müstakbel parayla ilgili değerlendirmesi, elde edeceği bugünkü paradan daha düşük olmalıdır. Diğer bir deyimle, onun muhtemel gelecek para olarak vazgeçtiği şeyin, kendi değer ölçeği üzerinde kendisi için "10 onsun birinci ilave biriminin" faydasından daha az değerli olması gerekecektir. Piyasa oranı %4 ile 6 aralığında iken, bu, doğru olmayacaktır, çünkü onun arz etmek zorunda olacağı 14-16 ons gelecek para, kendisi için mübadeleden kazanacağı ilave 10 ons bugünkü paradan daha değerli olacaktır. Robinson örneğinde, kritik noktaya, hipotetik faiz oranı %3'e düştüğü zaman gelinir, çünkü (burada) müstakbel 13 ons, ilave bugünkü 10 ons paradan daha az değerlidir, ve o,

piyasaya müstakbel onslar arz edecektir. Eğer faiz oranı %1 olsaydı, o, 20 ons gelecek mal arz edecekti.[9]

Bir bireyin, herhangi bir zamanda, ya net bir tasarrufçu (yani, net bir gelecek mallar talep edicisi), ya net bir gelecek mallar arz edicisi olacağı, ya da zaman piyasasında hiç yer almayacağı açık olmalıdır. Bu üç kategori birbirini dışlayan durumlardır.

Şekil 42'deki grafik, Robinson ve Smith'in şedüllerini grafik biçiminde göstermektedir. Faiz oranı dikey eksende para ise yatay eksende yer alır. Bugünkü malların arzları aynı zamanda gelecek malların talepleridir ve bugünkü mallar talebi aynı zamanda gelecek mallar arzıdır.



Şekil 42: Zaman-Tercihi Şedüllerinin Karşılaştırılması

Kişiler arasında faydaları ya da değerleri karşılaştıramayız, fakat Robinson'un zaman-tercihi şedülünün Smith'inkinden *daha yüksek* olduğunu kesinlikle söylememiz mümkündür. Diğer bir deyimle, iki insanın bir malın belirli herhangi bir birimi için uygun gördüğü sıralamaları ya da faydaları karşılaştırmak manasızdır; fakat biz (eğer onları biliyorsak) onların *şedüllerini*, tamamen bu insanların açığa çıkmış zaman tercihlerine dayalı olarak karşılaştırabiliriz. Robinson'un zaman-tercihi şedülü Smith'inkinden *daha yüksek*tir, yani hipotetik her bir faiz oranında, Robinson'un değerleri o

[9] Okuyucu değer ölçeğinin alt düzeylerinde yer alan gelecek paraların etrafındaki parantezleri kaldırabilir, çünkü Robinson onların arzıyla beraber talebini de değerlendirmektedir.

şekildedir ki, o, gelecek mallar karşılığında kendi bugünkü mallarının daha az bir kısmından vazgeçecektir.[10]

Şimdi gelin tipik bireysel zaman-tercihi şedülünü, veya zaman-arz-ve-talep şedülünü daha yakından açıklayalım. Öncelikle, seçilen birimin 10 ons olma zorunluluğu yoktur. Para belki de malların en ***bölünebiliri*** olduğu için, birimleri, çok daha küçük ölçeklere ayırmak mümkündür. Dahası, piyasa arbitrajı nedeniyle, gelecek mallara yapılan bugünkü yatırımların faiz getirisi oranı, çeşitli birim ölçeklerin hepsi için eşit olacaktır. Dolayısıyla karşılaştırmalı olarak düz bir eğriyi, her bir birey için bile tasavvur edebiliriz.

Bir bireyin zaman-tercihi şedülünün değişmez bir karakteristiği şudur: en sonunda, belli bir miktar bugünkü para piyasaya arz edildikten sonra, makul bir faiz oranı, kişiyi daha fazla gelecek mal satın almaya ikna eder. Bunun nedeni bir insanın sahip olduğu bugünkü para azalıp, müstakbel para arttıkça, onun değer ölçeği üzerinde birincinin marjinal faydasının artması, ve ikincinin marjinal faydasının ise azalmasıdır. Özellikle, her insan bugün tüketim yapmak zorundadır, ve bu, faiz oranı ne olursa olsun onun tasarruflarını şiddetli biçimde sınırlar. Neticede, belli bir noktadan sonra, insanın bugün için zaman tercihi sonsuz olur, ve onun bugünkü mallar arzını temsil eden doğru dik yukarı eğimli hale gelir. Ölçeğin diğer ucunda, zaman tercihi gerçeği, minimum bir faiz oranında insanın hiç tasarruf etmeyeceğini gösterecektir. Arz eğrisinin hangi noktada dikey ekseni keseceği bireyin değerlendirmelerine bağlıdır; fakat o, zaman tercihi kanununun işlemesi sonucu, böyle hareket etmelidir. Bir adam 10 ons ve hatta daha az bir gelecek parayı 10 ons bugünkü paraya tercih edemez.[11]

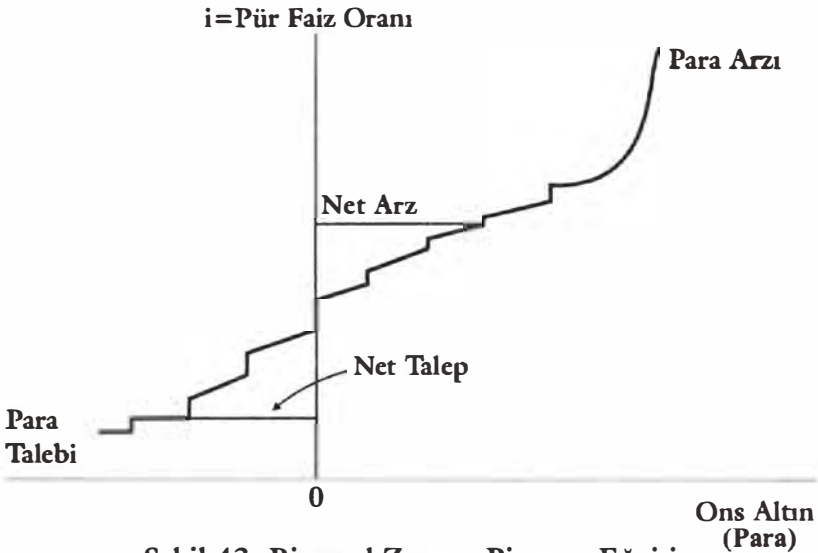
Bireysel arz eğrisinin dikey ekseni kesmesinden sonra ne olacağı tamamıyla bireyin zaman tercihlerine bağlıdır. Yukarıda John Smith örneğinde olduğu gibi, bazı durumlarda, paranın kişiye olan marjinal faydası müstakbel paranın marjinal faydasıyla karşılaştırıldığında, bu kişinin düşük faiz oranlarında net bir bugünkü mallar talep edicisi olarak katılmasını sağlayacak şekilde, çok hızlı düşer. Diğer bir deyimle, bu alanda Smith'in zaman-

[10] Aynı şekilde, faydaları karşılaştırmamız mümkün olmamasına rağmen, (eğer onları biliyorsak) malların bireysel *talep* şedüllerini karşılaştırabiliriz.

[11] Birinin parayı, bugünden ziyade gelecekte ***kullanmayı*** tercih edebileceği itirazı geçerli değildir. Burada mesele kullanım için bir ***elde edilebilirlik*** meselesi değildir. Eğer bir kişi bir süre sonra kullanmak için para "tasarruf etmek" isterse, onu gelecek bir mala harcamaktan ziyade "elde tutabilir" ve böylece o, daima elde edilebilir hale gelir. Biz şimdi, parayla ilgili bölümde ele alacağımız iddiharı bir yana bırakıyoruz; onun hiçbir şekilde, belirliliğe dayalı muntazaman dönen ekonomi dünyasında yeri olmayacaktır.

tercihi oranı, kendisini bir bugünkü mallar talep edicisi ve bir gelecek mallar arz edicisi haline getirecek kadar düşüktür. Öte yandan, Robinson'un daha yüksek zaman-tercihi şedülü öyle bir biçime sahiptir ki, düşük faiz oranlarında, o bugünkü mallar karşılığında gelecek mallar arz eden bir kişi haline gelir (bkz. Şekil 42).

Tabiî, Şekil 42'de yaptığımız gibi, tipik bir bireyin arz ve talep eğrisini alelade olarak çizebiliriz. Öte yandan, biz zaman piyasasında sürekli bir bireysel aktivite eğrisi elde etmek amacıyla bu grafikte değişiklik yapabiliriz. Bu eğriye "bireyin zaman-piyasası eğrisi" diyebiliriz. Daha yüksek faiz oranlarında, dikey ekseni kestiği yere doğru, bu eğri sadece bireysel bir bugünkü mallar arz eğrisidir. Fakat bunun aşağısında, onun talep eğrisini *tersine çeviriyor* ve yatay eksen üzerinde sola doğru devam ettiriyoruz (bkz. Şekil 43).

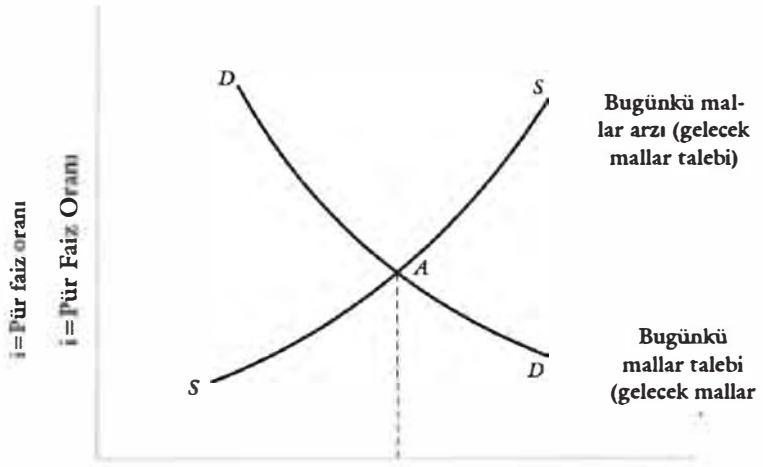


Şekil 43: Bireysel Zaman-Piyasası Eğrisi

Piyasada her birey, kendi belirli değer ölçeğini yansıtan, benzer tipte bir zaman piyasası şedülüne sahiptir. Her birinin şedülü öyle bir yapıda olacaktır ki, birey net bir talep eden haline gelinceye kadar, daha yüksek faiz oranlarında net tasarrufa yönelik daha büyük bir eğilim, ve daha düşük faiz oranlarında ise daha az tasarruf (eğilimi) olacaktır. Her bir *hipotetik* faiz oranında her bir birey için, muhtemel bir net tasarruf, net talep, veya piyasadan çekilme durumu söz konusudur. Faiz oranındaki bazı değişikliklerden dolayı bir değişme olmayacak (dikey eğri); fakat daha düşük faiz oranlarıyla birlikte, arzın daha büyük, veya talebin daha az olacağı bir durum asla meydana gelmeyecektir.

Gelecek mallar açısından bugünkü malların piyasa-arz ve piyasa-talep şedüllerini oluşturmak için, piyasada bütün bireylerin zaman-piyasası şedülleri toplanır. Arz şedülü, faiz oranındaki bir artışla birlikte artacak, ve talep şedülü daha yüksek faiz oranlarıyla birlikte azalacaktır.

Tipik bir toplam piyasa grafiği Şekil 44'te görülebilir. Zaman piyasasında piyasadaki bütün bireylerin arz ve talep şedüllerini toplayarak, *SS* ve *DD* gibi eğriler elde ederiz. *DD* gelecek mallar arzı açısından bugünkü mallar talep eğrisi olup, faiz oranları düştükçe sağa doğru bir eğim gösterir. *SS* ise gelecek mallar talebi açısından bugünkü mallar arz eğrisidir ve faiz oranı arttıkça sağa doğru bir eğime sahiptir. İki eğrinin kesişimi ***denge faiz oranını*** belirler –muntazaman dönen ekonomide olma eğilimi bulunan faiz oranı budur. O halde, bu pür faiz oranı ***başka bir faktör tarafından değil, sadece toplumdaki bireylerin zaman tercihleri tarafından*** belirlenir.



Şekil 44: Toplam Zaman-Piyasası Eğrileri

İki eğrinin kesişimi bir denge faiz oranı (*BA*) *ile* bir Altın birimleri ıf miktarını (*OB*) belirler. *OB* tasarruf edilecek ve müstakbel paraya yatırılacak toplam para miktarıdır. *BA*'dan daha yüksek bir faiz oranında, arz edilen bugünkü mallar mübadelede arz edilen gelecek malları aşacaktır, ve bu tasarruf fazlası, gelecek mallar açısından bugünkü malların fiyatının dengeye doğru inmesine kadar birbiriyle rekabet edecektir. Eğer faiz oranı *BA*'nın altında olsaydı, gelecek mal arz edenlerin bugünkü mallar talebi tasarruf arzını aşacak, ve bu talep rekabeti faiz oranlarını dengeye doğru itecekti.

Faiz oranıyla ilgili tartışmalarda belki de ekonominin başka bir yönünün ele alınmasında olduğundan daha fazla hata yapılmıştır. İktisatta pür faiz

oranının belirlenmesinde zaman tercihinin kritik öneminin idrak edilmesi uzun zaman almıştır; hatta zaman tercihinin *tek* belirleyici faktör olduğunu idrak etmek iktisatçılar için daha uzun zaman gerektirmiştir. Monistik/tek etkenli bir nedensel yorumu kabul etme isteksizliği bugüne kadar iktisadı olumsuz yönde etkilemiştir.[12]

4. Zaman Piyasası ve Üretim Yapısı

Zaman piyasası, diğer piyasalar gibi, piyasa arz ve talep şedüllerini oluşturmak için şedülleri toplanan tamamlayıcı bireysel öğelerden müteşekkildir. Zaman piyasasının (ve tabiî para piyasasının) karışıklığı, onun aynı zamanda ayırt edilebilir çeşitli alt piyasalar içinde dilimlere ve alt dilimlere bölünebilmesine bağlıdır. Bunlar toplam bir piyasa içinde toplulaştırılabilir (aggregable), fakat ikincil/tâli öğeler kendi çapında ilginç ve hayli önemlidirler, ve daha ayrıntılı analize layıktırlar. Tâbiî, bizzat onlar da, bireysel arz ve talep şedüllerinden oluşurlar.

Yukarıda göstermiş olduğumuz gibi, bugünkü-gelecek piyasa iki ana alt bölüme ayrılabilir: *üretim yapısı* ve *tüketici ödünç piyasası*. Önce üretim yapısıyla başlayalım. Bu, yine tipik bir üretim-yapısı grafiğinin incelenmesi suretiyle daha açık biçimde yapılabilir. Bu grafik Şekil 41 gibi bir grafiktir, ancak kritik bir farkla. Daha önce bu grafik belirli bir tüketim malı için tipik bir üretim yapısını temsil ediyordu. *Şimdi aynı grafik bütün mallar için toplam üretim yapısını temsil etmektedir*. Mallar nihayetinde tüketim malları olarak satılacak şekilde daha yüksek üretim aşamalarından daha düşük aşamalara doğru akarken, para tüketim mallarından çeşitli üretim aşamaları vasıtasıyla geriye doğru gider. Üretimin kalıbı (pattern), hem spesifik hem de gayri spesifik faktörlerin mevcut olmasıyla değişmemektedir. Üretim yapısı toplulaştırılmış olduğundan, *belirli bir ürün*ün spesifiklik derecesinin zaman piyasasıyla ilgili bir tartışmada yeri yoktur.

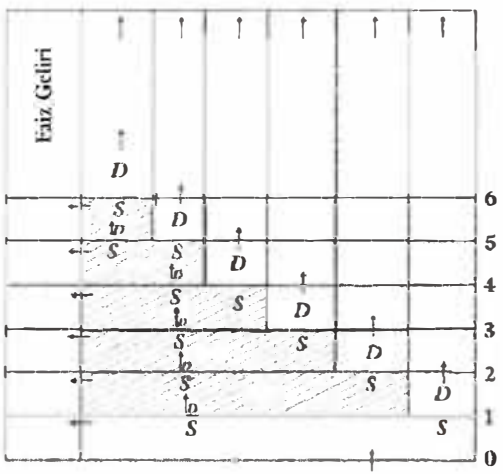
Farklı mallara ait farklı üretim süreçlerinin eşit olmayan zaman uzunlukları almasında bir mesele yoktur. Bu, bir zorluk değildir, çünkü bir aşamadan değerine olan akımı herhangi bir miktarda süreç için toplamak mümkündür.

[12] Zaman tercihinin önemi ilk olarak Böhm-Bawerk tarafından kendi *Sermaye ve Faiz* (*Capital and Interest*) adlı çalışmasında görülmüştür. Zaman tercihinin *tek olma* ehemmiyeti oldukça az iktisatçı tarafından, ve özellikle Frank A. Fetter ve Ludwig von Mises tarafından fark edilmiştir: *Bkz.,* Fetter, *Economic Principles*, s. 235–316; *idem*, "Interest Theories, Old and New," *American Economic Review,* March, 1914, s. 68–92; ve Mises, *Human Action*, s. 476–534.

Bununla birlikte, bütün ekonominin üretim yapısının toplulaştırılmasıyla ilişkili gözüken iki ciddi problem vardır. Bunlardan biri çeşitli süreçler içinde, her bir aşamada sermaye mallarının mübadelesinin mutlaka parayla olmayacağı gerçeğidir. Bir firma kendi içinde bir ya da daha fazla aşamayı "dikey olarak entegre" edebilir, ve böylelikle bugünkü malları daha büyük bir zaman dönemi boyunca avans verebilir. Ancak, aşağıda göreceğiz ki, bu, aynen belirli süreçler durumunda zorluk yaratmadığı gibi, burada da hiçbir zorluk getirmemektedir.

İkinci bir zorluk *dayanıklı* sermaye mallarının satın alımı ve kullanımıdır. Sermaye mallarının ya da toprağın *satın alınmadığını* –onların sadece *istihdam edildiğini*, yani sahiplerinden "kiralandığını"- varsaymıştık, ve varsaymaya devam ediyoruz. Dayanıklı malların satın alınması zorluklar ortaya çıkarır, fakat yine, göreceğimiz gibi, bu, analizimizde hiçbir esaslı değişikliğe yol açmayacaktır.

Şekil 45'te yer alan üretim-yapısı grafiği çeşitli sektörler arasındaki ödemelerin büyüklüğünü gösteren rakamları ihmal eder ve onların yerine bu çeşitli işlemlerle hangi grupların meşgul olduğunu ve bugünkü-gelecek işlemlerin ("zaman işlemleri") hangi noktada meydana geldiğini göstermek amacıyla *D*'leri ve *S*'leri ikame eder. *D*'ler bugünkü malları talep edenleri gösterir, *S*'ler ise gelecek mallar karşılığında bugünkü malları arz edenlerdir.



Tüketim Harcaması
D: Gelecek Mallar İçin Bugünkü Mallar Talebi
S: Gelecek Mallar İçin Bugünkü Mallar Arzı

Şekil 45: Bütün Mallar İçin Toplam Üretim Yapısı

En dipten başlayalım (tüketicilerin tüketim mallarına olan harcaması). Paranın hareketi oklarla gösterilmektedir ve para, tüketicilerden tüketim mallarının satıcılarına doğru hareket eder. Bu, bir zaman işlemi ***değildir***, çünkü o, ***bugünkü malların*** (para) ***bugünkü mallarla*** (tüketim malları) mübadelesidir.[13]

Tüketim mallarının bu üreticileri mutlaka, bu malları üretmek için faktörlerin hizmetlerine yatırım yapmış ve ardından da kendi ürünlerini satmış olan kapitalistlerdir. Onların faktörlere olan yatırımı toprak faktörleri ve emek faktörlerinin (orijinal faktörler) hizmetleriyle birinci-düzey sermaye malları (üretilmiş faktörler) alımlarından oluşur. Bu iki geniş işlem kategorisinin (tüketim mallarının nihai satışından daha erken bir aşamada yapılmış olan mübadeleler) her ikisinde de, bugünkü mallar gelecek mallarla mübadele edilmektedir. Her iki durumda da, kapitalistler, kazancını gelecekte maddileştirecekleri faktör hizmetleri karşılığında ***bugünkü para*** arz ederler, ve dolayısıyla onlar ***gelecek mallar***dır.

Öyleyse tüketim malları üreten kapitalistler, ki onlara "birinci-düzey kapitalistler" denebilir, kendi yatırımlarını yaparken zaman işlemleriyle meşgul olurlar. O halde, zaman piyasasının bu belirli alt bölümlerinin öğeleri şunlardır:

Bugünkü Mallar Arzı: Kapitalistler$_1$

Gelecek Mallar Arzı: Toprak sahipleri, Çalışanlar, Kapitalistler$_2$

(Bugünkü Mallar Talebi)

Kapitalistler$_1$ tüketim malları üreten birinci-aşama kapitalistlerdir. Onlar üretici-sahiplerden (ikinci-aşama kapitalistlerden, veya kapitalisler$_2$'den) sermaye malları satın alırlar. İlgili *S*'ler ve *D*'ler bu işlemleri gösterir, ve yukarıya doğru oklar ise parasal ödemenin yönünü ifade eder.

Sonraki aşamada, Kapitalistler$_2$ üretim faktörlerinin hizmetlerini satın almak zorundadırlar. Onlar bugünkü malları arz ederler ve gelecek malları (kendi üretecekleri üründen, gelecek itibariyle daha uzak olan malları) satın alırlar.[14] Bu gelecek mallar toprak sahipleri, çalışanlar ve Kapitalistler$_3$ tarafından arz edilir. Özetlemek gerekirse, ikinci aşamada;

[13] Tüketicilerin, fiziksel olarak bu malların tümünü ya da bir kısmını ileri bir tarihte tüketebilmesi bu sonucu etkilemez, çünkü daha ileri bir tüketim parasal bağların (nexus) dışında meydana gelir, ve bizim analiz ettiğimiz şey ise bu ikincisidir.

[14] Daha üst-düzey faktörlerin daha büyük bir istikbal (futurity) derecesine sahip olmasından önemli bir zorluk ortaya çıkmaz. Yukarıda göstermiş olduğumuz gibi, ***daha*** uzak bir gelecek mal, açıkçası aynı yıllık oranla olmasına rağmen, piyasa tarafından

Bugünkü Mallar Arzı: Kapitalistler_2

Gelecek Mallar Arzı: Toprak Sahipleri, Çalışanlar, Kapitalistler_3

Bu işlemler buraya has *S*'ler ve *D*'lerle gösterilmekte ve yukarıya doğru oklar bu işlemlerdeki parasal ödemenin yönünü belirtmektedir.

Bu yapı en son aşamaya kadar devam ettirilir. Bu son aşamada (ki, burada altıncı aşamadır) altıncı-aşama kapitalistler beşinci-aşama kapitalistlere gelecek mal arz ederler, fakat aynı zamanda çalışanlara ve toprak sahiplerine de, ikincinin önemli ölçüde uzak gelecek hizmetleri karşılığında bugünkü malları arz ederler. O halde, iki en üst aşamanın işlemleri aşağıdaki gibi olur (en son aşama altı ile değil, *N* ile tanımlanmıştır):

Beşinci Aşama:

Bugünkü Mallar Arzı: Kapitalistler_5

Gelecek Mallar Arzı: Toprak Sahipleri, Çalışanlar, Kapitalistler_N

N'inci aşama:

Bugünkü Mallar Arzı: Kapitalistler_N

Gelecek Mallar Arzı: Toprak Sahipleri, Çalışanlar.

Şimdi N aşamalı herhangi bir üretim yapısı için zaman piyasamızı özetleyebiliriz:

Bugünkü Malların Arz Edicileri	*Gelecek Malların Arz Edicileri (Bugünkü Malların Talep Edicileri)*
Kapitalistler_1	Bütün toprak sahipleri
Kapitalistler_2	Bütün çalışanlar
Kapitalistler_3	Kapitalistler_2
.....	Kapitalistler_3
.....	.....
.....	.....
Kapitalistler_N	Kapitalistler_N

daha büyük bir miktarla iskonto edilecektir. Faiz *oranı, yani* birim zaman başına gelecek malların iskonto oranı, malın istikbal derecesi ne olursa olsun, aynı kalır. Bu gerçek yukarıda zikredilen bir sorunun (firmaların bir ya da daha fazla aşamada dikey entegrasyonu) çözümünü sağlar. Eğer denge faiz oranı yıllık %5 ise, o zaman tek-aşamalı bir üretici, yatırımından %5 kazanacak; buna karşılık bugünkü malları üç aşama boyunca avans olarak veren bir üretici ise -üç yıllığına- %15, yani yıllık %5 kazanacaktır.

Üretim sisteminin işleyişlerini açıkça göstermek için, gelin Şekil 41'de verilen sayısal örneğe dönelim ve zaman piyasasının çeşitli öğeleri tarafından arz edilen ve kazanılan bugünkü mal miktarlarını özetleyelim. Okuyucu, bu örnekte, birimleri ons altınların katları olarak görmek isteyebilir; ancak biz burada, aynı rakamları *toplam* üretim yapısına uygulamak amacıyla kullanabiliriz. Üretim süreçlerinin farklı sürelerde olması ve yine farklı dikey entegrasyon derecelerinin toplam için bir zorluk yaratmaması, bize tekil bir üretim süreci için ve bir bütün olarak ekonomi için neredeyse birbirinin yerine geçebilir bir grafiği kullanma imkânı verir. Dahası, ERE faiz oranının ekonomide bütün mallar ve bütün aşamalar için aynı olacak olması, bize özellikle, bütün malların birbiriyle karşılaştırılabilir aşamalarını toplama fırsatı verir. Çünkü eğer oran %5 ise, o zaman bir malın belli bir aşaması için, kapitalistler tarafından faktör sahiplerine yapılan ödemenin 50 ons, ve ürünlerin satışından sağlanan hasılatın 52,5 ons olduğunu söyleyebiliriz; buna karşılık aynı dönemde bütün ekonomi için toplam ödemelerin 5.000 ons, hasılatların ise 5.250 ons olduğunu da düşünebiliriz. Aynı faiz oranı, bütün mallar için ister ayrı ayrı isterse toplu olarak değerlendirilsin, yatırımların verim oranının da aynı olduğu anlamına gelir.

O zaman, aşağıda, Şekil 41'den elde edilen bugünkü malların arz ve talepleri yer alır. Şimdi burada çizelge bütün ekonominin toplamı olarak ele alınır.

(Tasarrufçular)	*Bugünkü Mal Talep Edenler*
Bugünkü Mal Arz Edenler	*Gelecek Mal Arz Edenler*
Kapitalistler_1... 95 ons. → 15 ons.	Toprak ve Emek Sahipleri; Kapitalistler_2... 80 ons
Kapitalistler_2... 76 ons. → 16 ons.	Toprak ve Emek Sahipleri; Kapitalistler_3... 60 ons
Kapitalistler_3... 57 ons. → 12 ons.	Toprak ve Emek Sahipleri; Kapitalistler_4... 45 ons
Kapitalistler_4... 43 ons. → 13 ons.	Toprak ve Emek Sahipleri; Kapitalistler_5... 30 ons
Kapitalistler_5... 28 ons. → 8 ons.	Toprak ve Emek Sahipleri; Kapitalistler_N... 20 ons
Kapitalistler_N... 19 ons. → 19 ons.	Toprak ve Emek Sahipleri; .....
318 ons 83 ons	235 ons

Bu tablonun her bir aşamasında yatay oklar, o aşamada tasarruf edenlerden alıcı-talep edenlere arz/tedarik yapılırken, paranın hareketini gösterir.

Bu tablolaştırmadan çeşitli iştirakçilerin *net* parasal gelirini çıkarmak kolaydır: eğer biz, onların zaman piyasasında yaptıkları işlemlerinin hepsi için

bütün zaman dönemini hesaba katarsak, o, onların *gayri safi* parasal geliri eksi parasal ödemeleri olur. Toprak ve emek sahiplerinin durumu basittir: onlar, paralarını, kendi faktörleri tarafından sağlanacak müstakbel mallar karşılığında elde ederler; bu para, onların üretken sistemden gelen gayri safi *ve* net parasal geliridir. Emek ve toprak sahiplerinin net parasal gelirleri toplamı 83 onstur. Bu, her bir üretim aşamasında çeşitli emek ve toprak sahiplerine giden parasal gelirler toplamıdır.

Kapitalistlerin durumu ise çok daha karmaşıktır. Onlar gelecek mallar karşılığında bugünkü mallara ödeme yaparlar ve ardından olgunlaşmakta olan daha az uzak gelecek ürünleri, para karşılığında daha düşük-aşamadaki kapitalistlere satarlar. Onların *net* parasal geliri, üretim aşaması döneminde kendi gayri safi gelirlerinden parasal giderlerinin çıkarılması suretiyle elde edilir. Örneğimizde, kapitalistlerin muhtelif net gelirleri şu şekildedir:

Sermaye Malları Üreten Kapitalistlerin Net Gelirleri

Kapitalistler$_2$ ..... 80-76= 4 ons.

Kapitalistler$_3$ ..... 60-57= 3 ons.

Kapitalistler$_4$ ..... 45-43= 2 ons.

Kapitalistler$_5$ ..... 30-28= 2 ons.

Kapitalistler$_N$ ..... 20-19= 1 ons.

12 ons

Sermaye malları üreten kapitalistlerin toplam net geliri (2 ile N arasındaki düzeyler) *12 onstur*. O zaman, görünüşe göre hiçbir net geliri olmayan, fakat 95 onsluk bir açığı olan Kapitalistler$_1$ için ne söylenebilir? (Şekil 41'deki) grafikten gördüğümüz gibi, onlar kapitalistlerin tasarruflarından *değil*, tüketicilerin harcamasından kazanç sağlar ki, burada onun toplamı, Kapitalistler$_1$'e beş onsluk net bir gelir sağlayarak, 100 onstur.

Bu noktada üretim yapısına ve zaman piyasasına ait genel kalıbın (pattern) gerçek belirsizlik dünyasında ERE'dekiyle aynı olacağını vurgulamak gerekir. Fark, her sektöre giden miktarlarda ve çeşitli fiyatlar arasındaki ilişkilerde olacaktır. Bu farklılıkların (discrepancy) neler olduğunu daha sonra göreceğiz; mesela, kapitalistler tarafından her bir sektörde elde edilen verim oranı gerçek piyasada tekdüze olmayacaktır. Fakat ödemelerin *kalıbı*, arz ve talep edenlerin kompozisyonu aynı olacaktır.

Üretim yapısına ait gelir-harcama bilançolarının analizinde, iktisadi problemler üzerinde yazanlar, bizim çeşitli gelirleri birleştirebildiğimizi ve sadece net gelirleri dikkate alabildiğimizi görmüşlerdir. Gerçekten de kapitalistler arası çeşitli işlemlerin "suret/tekrar" diye göz ardı edilmesi cazip bir şey olmuştur. Eğer burada öyle yapılırsa, o zaman piyasadaki toplam net gelir şudur: kapitalistler 17 ons (12 onsu sermaye-malı kapitalistleri için, 5 onsu tüketim-malı kapitalistleri için), toprak ve emek faktörleri 83 ons. O vakit büyük toplam net gelir 100 onstur. Bu rakam, dönem boyunca yapılan tüketim harcamaları toplamına tam olarak eşittir.

Toplam net gelir 100 ons ve tüketim de 100 onstur. Dolayısıyla, yeni bir ***net*** tasarruf yoktur. Tasarruflarla ve tasarrufların değişmesiyle aşağıda detaylı ilgileneceğiz. Burada esas mesele şudur: ERE'nin bitmeyen döngüsü içinde, sıfır ***net*** tasarruf, böyle tanımlanırsa, üretim süreçlerini faal/çalışır hâlde tutmak ve her muayyen dönem başına üretilen sabit bir tüketim malları miktarını sürdürmek için, üretken sermaye yapısını eksiksiz devam ettirmeye yetecek kadar ***gayri safi*** tasarruf olduğu manasına gelecektir.

Net gelirleri ve net tasarrufları dikkate almak kesinlikle meşru ve genellikle de faydalıdır, fakat her zaman aydınlatıcı değildir, ve onun kullanımı günümüz iktisadında aşırı derecede yanıltıcı olmuştur.[15] Net "milli" gelir rakamlarının kullanımı (parayı kullanarak piyasa topluluğunun tamamına teşmil edilen "sosyal gelirle" ilgilenmek, bu kapsamı ulusal hudutlarla sınırlamaktan daha iyidir) üretim yapısını sürdüren gerçekten önemli unsurun tüketim harcamaları olduğu inancına yol açmıştır. Bizim ERE örneğimizde, çeşitli faktörler ve kapitalistler kendi net gelirlerini elde ederler ve onu tekrar tüketime yatırırlar; böylece üretken yapı ile müstakbel yaşam standartları, yani tüketim malları üretimi devam eder. Bu tür fikirlerden çıkan sonuç açıktır: kapitalistlerin tasarrufları sermaye yapısını artırmak ve derinleştirmek için gereklidir, fakat herhangi bir tasarruf olmaksızın da tüketim harcamaları tek başına, üretken sermaye yapısının eksilmeden devamını sağlamaya yetecektir.

Bu sonuç yanıltıcı olacak şekilde "açık" gibi gözükebilir: her şeyden evvel, tüketim harcaması faaliyetin koruyucusu/siperi ve nihai ürünü değil midir? Ancak bu tez feci biçimde hatalıdır. Kapitalistlerin harcamasında, özellikle de ERE'nin belli dünyasından ayrıldığımız zaman, basit bir otomatizm yoktur, ve bu gerçek dünyada kavramsal yanlışlık büyük tahribata

[15] Çok yakın zamana kadar, kapitalistler arası "para akımlarını" dikkate almak suretiyle sosyal muhasebeye daha fazla bir realizm sokulmuştur.

neden olur. Çünkü üretimin aşamalara bölünmesiyle birlikte, tüketim harcamasının sermaye yapısının bakımını/devamını sağlamak için yeterli olduğu doğru değildir. Sermaye yapısının bakımını/devamını incelediğimizde, bugünkü-gelecek piyasada, bugünkü mallar arzıyla ilgili ***bütün kararları*** değerlendirmemiz gerekir. Bu kararlar ***topludur***; onlar birbirlerini geçersiz kılmazlar. O zaman, ekonomide toplam tasarruflar sıfır değil, fakat üretim süreci esnasında gelecek malların sahiplerine arz edilen bütün bugünkü mallar toplamıdır. Bu, $Kapitalisler_1$'den $Kapitalistler_N$'e kadar olan arzların toplamıdır ki, burada *318 ons*tur. Bu, toplam ***gayrisafi*** tasarruftur –üretimde gelecek mallar karşılığında bugünkü mallar arzı- ve aynı zamanda toplam ***gayrisafi*** yatırıma eşittir. Yatırım gelecek-mal faktörlerine harcanan para miktarıdır ve mutlaka tasarruflara eşittir. Üretimde toplam harcamalar şöyledir: 100 (Tüketim) artı 318 (Tasarruf=Yatırım) eşittir *418 ons*. Üretimden sağlanan toplam gayri safi gelir $Kapitalistler_1$'in gayri safi geliri (100 ons) artı diğer kapitalistlerin gayri safi geliri (235 ons) artı emek ve toprak sahiplerinin gayri safi geliri (83 ons) olup, bu da yine *418 onsa* eşittir.

O zaman, üretim yapısı grafiğimizde gösterilen sistem, gayri safi gelir olarak *418 ons altının* kazanıldığı ve *100 onsun* tüketime harcandığı, buna karşılık *318 onsun* tasarruf edildiği ve üretim yapısı içinde belli bir düzende yatırıma aktarıldığı bir ekonomidir. Bu muntazaman dönen ekonomide, 418 ons kazanılmakta ve ardından harcanmakta, net bir "iddihar" ya da "iddihar çözülmesi" olmamakta, yani bir bütün olarak dönem boyunca nakit dengesinden çekmeler olmadığı gibi nakit dengesine net ilaveler de olmamaktadır.[16]

Böylece, sermaye ve üretim yapısının eksilmeden bakımını/devamını sağlamak için tasarruflara ihtiyaç duyulmadığını değil, sırf üretim yapısını sağlam tutmak için, ağır bir tasarruf ve yatırım oranına –örneğimizde tüketime harcanan miktarın üç katı- gereksinim olduğunu görüyoruz. Geliri ***kimin*** elde ettiğini ve tüketim ya da yatırım yapma kararında kimin yetkili olduğunu değerlendirdiğimiz zaman, farklılık açık hale gelir. Net-gelir teorisyenleri üstü kapalı olarak tasarruf-yatırıma karşı tüketimle ilgili tek önemli kararın faktör sahipleri tarafından kendi net gelirlerinden verildiğini varsayarlar. Kapitalistlerin net geliri kuşkusuz nispeten küçük olduğundan, bu yaklaşım onların sermayenin bakımında/devamında sahip olduğu role

[16] İddihar etme ve nakit dengesinden çekim yapma (iddihar çözülmesi) problemleri parayla ilgili on birinci bölümde ele alınacaktır ve bu analizde onlara yer verilmemektedir.

az bir önem atfeder. Bununla birlikte, görüyoruz ki sermayenin bakımını/devamını sağlayan şey net yatırım değil, *gayri safi* harcamalar ve *gayri safi* yatırımdır. Dolayısıyla, üretimin her bir aşamasında, kapitalistler, kendi tasarrufları ve yatırımları vasıtasıyla, gayri safi gelirden büyük tasarruflar vasıtasıyla, sermayenin devamında hayati bir role sahiptirler.

Somut olarak, Kapitalistler$_1$'in durumunu ele alalım. Net-gelir teorisyenlerine göre, onların rolü nispeten önemsizdir, çünkü onların net geliri sadece 5 onstur. Fakat gerçekte onların gayri safi geliri 100 onstur ve *belirleyici olan onların, bu gelirin ne kadarının tüketileceği ve ne kadarının da tasarruf edileceğiyle ilgili kararlarıdır*. Tabiî, ERE'de, onların 95 ons tasarruf edip yatırıma aktardıklarını kolaylıkla söyleyebiliriz. Fakat ERE dünyasından ayrıldığımız zaman, bu yatırımlarla ilgili hiçbir şeyin otomatik olmadığını idrak etmemiz gerekir. Onların bu miktarı yeniden yatırıma aktarmalarını gerektiren doğal bir kanun yoktur. Mesela, varsayalım ki, Kapitalistler$_1$, 95 ons yatırım yapmaktan ziyade 100 onsun tamamını kendi tüketimleri için harcayarak ERE'nin pürüzsüz akımından ayrılma kararı vermişlerdir. Bu durumda bütün piyasadan-doğma üretim yapısının tahrip olacağı açıktır. Bütün daha üst-düzey sermaye malları sahiplerinde hiçbir gelir birikmeyecek ve bütün daha üst-düzey sermaye süreçlerinin, en kısadan daha uzun olan bütün üretim süreçlerinin terk edilmesi gerekecektir. Uygarlığın, üretim süreçlerini uzatan ilave sermaye sayesinde ilerlediğini yukarıda görmüş, ve aşağıda daha ayrıntılı olarak göreceğiz. Daha büyük mal miktarları sadece daha uzun süreçlerde daha çok sermaye kullanımı vasıtasıyla mümkün hale getirilir. Kapitalistler tasarruf-yatırımdan tüketime kaydıkları takdirde, bütün bu süreçler zorunlu olarak terk edilecek, ve ekonomi, sadece en kısa ve en ilkel üretim süreçlerinin kullanılmasıyla, barbarlığı geri dönecektir. Hayat standardı, üretilen malların türü ve miktarı yıkıcı bir biçimde primitif seviyeye düşecektir.[17]

Tasarruf ve yatırımdan, tüketimin lehine olmak üzere böyle ani bir çekilişin nedeni ne olabilir? Serbest piyasada tek sebep, bugünkü tatminlerin gelecek tatminler açısından çok daha değerli hale gelmesi anlamında, kapitalistlerin zaman-tercihi şedüllerinde ani ve kitlesel bir artış olacaktır. Kapitalistlerin daha yüksek zaman tercihleri mevcut faiz oranının, onları eski nispetlerde tasarrufa ve yatırıma teşvik etmeye yetmediği anlamına gelir.

[17] Krş.: Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy* (London: Routledge and Kegan Paul, 1934), I, 189–91.

Dolayısıyla onlar, kendi gayri safi gelirlerinin daha büyük bir oranını tüketirler ve daha azını yatırıma aktarırlar.

Her birey, kendi zaman-tercihi şedülü temeli üzerinde, kendi parasal gelirinin tüketime ayrılacak miktarı ile tasarrufa ayrılacak miktarı arasında karar verir. *(Zaman tercihleri tarafından belirlenen) toplam zaman-piyasası şedülleri (gayri safi) tasarruf ile tüketim arasındaki toplam sosyal oranları belirler*. Açıktır ki zaman tercihi şedülleri ne kadar yüksek olursa, tüketimin tasarruflara oranı o kadar yüksek olacak, buna karşılık daha düşük zaman tercihi şedülleri bu oranı düşürecektir. Yine, görmüş olduğumuz gibi, ekonomide daha yüksek zaman tercihi şedülleri daha yüksek faiz oranlarına, ve daha düşük şedüller ise daha düşük faiz oranlarına yol açar.

Buradan *piyasada bireylerin zaman tercihlerinin eş anlı olarak ve kendi kendilerine hem piyasa denge faiz oranını hem de tüketim ve tasarruf (bireysel ve toplam) arasındaki nispetleri belirlediği* açık hale gelir.[18] İkincinin her ikisi de bir paranın iki yüzü gibidir. Örneğimizde, zaman-tercihi şedüllerindeki artış tasarruflarda mutlak ve oransal bir azalışa, faiz oranında ise bir artışa yol açmıştır.

Net ürün rakamlarıyla ilgili yanılgılar, iktisatçıların, kendi ürün ve gelir rakamlarına bir "gayrisafilik" katmalarına neden olmuştur. Bugün favori kavram "gayri safi milli hasıla" ile onun misli/mukabili olan gayri safi ulusal harcamalardır. Bu kavramlar net gelir kavramlarında karşılaşılan açık hatalar nedeniyle benimsenmişti.[19] Bununla birlikte, şuan kullanılan "gayri safi" rakamlar mantıksızlığın zirvesidir, çünkü onlar tamamen değil, kısmen gayri safidir. Onlar sadece, kapitalistler tarafından gayri safi *dayanıklı* sermaye malları alımlarını ve yine onlara ait dayanıklı sermayenin tüketimini (sahiplerin belirlediği amortisman payları ile yaklaşık olarak tahmin edilir) içerirler. Dayanıklı sermayeyle ilgili problemleri aşağıda daha kâmilen göreceğiz, fakat dayanıklı sermaye ve daha az dayanıklı sermaye arasında büyük bir farkın olmadığını söylemek yeterlidir. Her ikisi de üretim süreci esnasında tüketilmektedir, ve her ikisinin de daha düşük-düzey kapitalistlerin

[18] Faiz oranı, yani fiyat farkları ya da marjları ile tüketilen ve yatırılan oranlar arasındaki ilişkiler hakkında daha fazla ayrıntı için, aşağıya bakınız.

[19] Gayri safi ve net ürün hakkında, *bkz.,* Milton Gilbert ve George Jaszi, "National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems", W. Fellner ve B. F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), içinde, s. 44–57; ve Simon Kuznets, *National Income, A Summary of Findings* (New York: National Bureau of Economic Research, 1946), s. 111–21, ve özellikle s. 120.

gayri safi gelirlerinden ve gayri safi tasarruflarından ödenmesi gerekir. O zaman, üretim yapısının ödeme biçimini değerlendirirken, dayanıksız sermaye mallarının tüketimini yatırım fotoğrafından çıkarmak kabul edilemezdir. Dayanıklı malları ayırmak tamamen mantıksızdır; onlar da bizzat kendi dayanıksız hizmetlerinin iskonto edilmiş somut hallerinden (embodiments) ibarettirler ve dolayısıyla dayanıksız mallardan farklı değildirler.

Sermaye yapısının, otomatikmiş gibi, tasarruflar olmaksızın eksilmeden sürdürüldüğü fikri, "net" yaklaşımının kullanılmasıyla güç kazanmıştır. Sıfır tasarruf bile sermayenin devamı için yeterli olacaksa, o zaman toplam sermaye değeri, azalması mümkün olmayan sürekli bir varlıkmış gibi gözükür. Bu sermayenin sürekliliği düşüncesi, iktisat teorisine özellikle J. B. Clark ve Frank H. Knight'ın yazıları vasıtasıyla ve ikincinin etkisinin Amerika'daki cari "neo-klasik" iktisat teorisini biçimlendirmesi yoluyla nüfuz etmiştir. Bu doktrini devam ettirmek için üretimin aşamalı analizini reddetmek, ve, esasen, üretimde *zamanın* mutlak etkisini reddetmek gerekir.[20] Zamanın her tarafa nüfuz eden etkisine, üretim-dönemi kavramında ve bireysel zaman tercihi şedülleri tarafından yatırım-tüketim oranının ve faiz oranının belirlenmesinde vurgu yapılır. Knight doktrini (modern, kompleks bir ekonomide) üretimin "şu anda" zamansız olduğunu ve zaman tercihinin faiz oranı üzerinde etkiye sahip *olmadığını* belirterek, üretimde zamana ait herhangi bir rolü reddeder. Bu doktrin yerinde bir kavramla bir "sermaye mitolojisi" diye isimlendirilmiştir. Bu hataların yanında, o, sermayenin yenilenmesi ve sürdürülmesiyle bağlantılı hiçbir ekonomik problem olmadığı inancına da neden olmuştur.[21,22]

[20] Eğer süreklilik toplam sermaye değeri denilen efsanevi varlığa atfedilirse, o zaman o, emekle birlikte, bağımsız bir üretim faktörü haline gelir ve faiz kazanır.

[21] Sermayeye yönelik "net" yaklaşım yanılgısı, en azından Adam Smith kadar eskidir ve bugüne kadar da var olmayı sürdürmüştür. *Bkz.,* Hayek, *Prices and Production*, s. 37–49. Bu kitap sırasıyla Böhm-Bawerk ve Mises'in üretim ve konjonktürel dalgalanma teorilerine dayalı olarak üretim yapısı, gayri safi tasarruflar ve tüketim analizi ile konjonktürel dalgalanma uygulamasına muhteşem bir katkıyı temsil etmektedir. *Keza bkz.,* Hayek, "The Mythology of Capital", W. Fellner ve B. F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), içinde, s. 355–83; *idem*, *Profits, Interest, and Investment*, *passim.*

[22] J. B. Clark'a ait benzer görüşlerin tenkidi için, *bkz.,* Frank A. Fetter, "Recent Discussions of the Capital Concept," *Quarterly Journal of Economics,* November, 1900, s. 1–14. Fetter ayrıntıya girmeden, Clark'ın üretimdeki "senkronizasyon" varsayımını, sürekli bir sermaye fonu varsayımını ve tüketim mallarının faizini açıklamadaki başarısızlığını tenkit eder.

Doğrudan doğruya net-gelir yaklaşımının beslediği ortak bir yanılgıya göre üretim sisteminde önemli olan harcama kategorisi tüketim harcamalarıdır. Çok sayıda yazar, iş hayatındaki refahı/zenginliği tüketim harcamalarıyla, iş hayatındaki depresyonları da tüketim harcamalarındaki düşüşlerle ilişkilendirecek kadar ileri gitmiştir. "Konjonktürel dalgalanmalarla" ilgili değerlendirmeler daha sonraki bölümlere bırakılacaktır, fakat refahla tüketim harcamaları arasında çok az bir ilişki olduğu ya da hiç olmadığı açıktır; aslında neredeyse bunun tersi doğrudur. İş hayatında refah için, önemli bir faktör çeşitli aşamalar arasında var olan fiyat marjlarıdır -yani kazanılan faiz getirisi oranı. Kapitalistleri tasarrufta bulunup, bugünkü malları üretken faktörlere yatırmaya teşvik eden şey bu faiz oranıdır. Açıkça gösterdiğimiz gibi, faiz oranı, toplumdaki bireylerin zaman tercihlerinin konfigürasyonu tarafından belirlenir. Kapitalistlerin kazançlarıyla bağlantılı olan şey tüketime harcanan toplam para miktarı değil, fakat çeşitli aşamalarda faktör fiyatları toplamı ile ürün fiyatları arasındaki *marjlar* (margins) ya da farklardır, ki bunlar da tüm ekonomide oransal olarak eşit olma eğilimine sahiptirler.

Aslında, *tüketim harcamalarının devamı için kaygılanmaya asla gerek* yoktur. Tüketim daima olmalıdır; görmüş olduğumuz gibi, belli bir parasal tasarruf miktarından sonra, her insanın cari tüketime harcayacağı azaltılamaz bir minimum parasal varlığı daima vardır. İnsan davranışı gerçeği böyle bir azaltılamaz minimumu garanti eder. Ve parasal bir ekonomi olduğu ve para kullanıldığı müddetçe, o, tüketim malları satın alımına harcanacaktır. Sermayeye, onun çeşitli aşamaları içinde ve *toplam olarak (in toto)* harcanan oran *önemli* bir değerlendirme için (ekonomide tüketim mallarının reel hasılası) bir ipucu verir. Bununla birlikte, harcanan toplam para miktarı hiçbir ipucu sağlamaz. Para ve onun değeri ileri bir bölümde sistematik olarak incelenecektir. Bununla birlikte, harcanan birimlerin sayısının, dolaşımdaki para malının miktarına bağlı olarak, muazzam ölçüde değişiklik gösterebildiği açıktır. 100 ya da 1.000 ya da 10.000 ya da 100.000 ons altın, elde edilebilir para birimleri miktarının daha küçük ya da daha büyük olması dışında hiçbir şeye delalet etmeksizin, tüketime harcanmış olabilir. Tüketime harcanan toplam para miktarı ekonominin satın alabildiği malların miktarıyla ilgili bir ipucu vermez.

Dolayısıyla, önemli faktör zaman tercihleri ve buna bağlı olarak tüketim ve üretim mallarına yapılan harcama (yatırım) arasındaki orandır. Birincinin oranı ne kadar düşükse, sermaye yapısına yatırım o kadar fazla/ağır olacak, ve, bir süre sonra, tüketim malları arzı o kadar bol ve ekonomi o kadar üretken hale gelecektir. Madalyonun diğer yüzü, zaman tercihlerinin

ekonomide faiz oranını ve kapitalist tasarrufçu-yatırımcıların gelirini tayin eden fiyat farkları üzerindeki belirleyici etkisidir. Halihazırda yatırımdaki bir düşmenin birinci sıra üzerindeki etkisini görmüştük, ve aşağıda, zaman tercihlerinde bir düşmenin üretim ve faiz üzerindeki etkisini ve para miktarındaki çeşitli değişmelerin zaman tercihleri ve üretim yapısı üzerindeki etkilerini bütün olarak analiz edeceğiz.

Ancak, zaman tercihi ve üretim yapısı analizine devam etmeden önce, zaman piyasası öğeleriyle ilgili incelememizi tamamlayalım.[23]

Zaman piyasasında pür bugünkü mal talep eden kimseler muhtelif emek sahipleri ile toprak sahipleri gruplarından oluşur -orijinal üretken faktörlerin hizmetlerini satanlar. Aşağıda görüleceği gibi, onların piyasadaki fiyatı kendi birimlerinin, geçerli faiz oranıyla *iskonto edilmiş marjinal ürün değerine* eşit belirlenecektir. Faiz oranı ne kadar yüksek olursa, onların hizmetinin fiyatı o kadar az olacak, veya daha doğrusu, olgunlaşmış bugünkü mal olarak dikkate alınan marjinal ürün değerinden *iskonto* o kadar büyük olacaktır. Böylece, belli bir toprak ya da emek faktörünün marjinal ürün değeri birim dönem başına 10 ons ve faiz oranı yüzde 10 ise, onun kazanacağı fiyat, nihai ürünün bir yıl sonra tamamlanacağı varsayılırsa, yıllık yaklaşık 9 ons olacaktır. Maksimum fiyat tam MVP'nin (marjinal ürün değeri) biraz altında da olsa, daha yüksek bir faiz oranı daha düşük bir fiyata ve daha düşük bir faiz oranı ise daha yüksek bir fiyata yol açacaktır, çünkü faiz oranı asla ortadan kalkmayacaktır.

Orijinal üretken faktörlerin bugünkü mallar talep şedülü, faiz oranındaki değişmelere karşı muhtemelen hayli inelastik gözükmektedir. Büyük bir baz/temel miktarla birlikte, çeşitli faiz oranlarıyla iskonto yapmak, faktör-sahibi için yüksek ihtimalle küçük bir fark yaratacaktır.[24] Faiz oranındaki büyük değişmeler, ki bunlar kapitalistler için muazzam fark yaratacak ve

[23] Krş.: Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 299–322, 329–38.

[24] Bununla birlikte, faiz oranı, bireyin, bir dayanıklı malın sahibi ya da satıcısı olması ölçüsünde, farklılık meydana getirecektir. Tabiî, toprak, tanımı gereği hemen hemen dayanıklıdır, -aslında, genellikle daimidir/kalıcıdır. Şimdiye kadar, biz sadece faktör *hizmetlerinin* satışıyla, yani faktörün "istihdamı" ya da "kiralanması"yla ilgilendik, ve gelecek hizmetleri bünyesinde barındıran dayanıklı faktörlerin satışını ya da değerlendirilmesini ayrı tuttuk. Göreceğimiz gibi, dayanıklı toprak, "kapitalize edilmektedir", yani bir bütün olarak faktörün değeri, onun müstakbel MVP'lerinin iskonto edilmiş tutarıdır; ve burada faiz oranı önemli bir fark yaratacaktır. Bununla birlikte, dayanıklı toprağın fiyatı, bugünkü para karşılığında talep edilen toprak *hizmetleri* arz şedülüyle bir irtibata sahip değildir.

faiz gelirindeki büyük farklılıkları ve çeşitli uzunca üretim süreçlerinin kârlılığını belirleyecektir, orijinal üretken faktör sahiplerinin kazançlarında ihmal edilebilir bir etki yapacaktır.

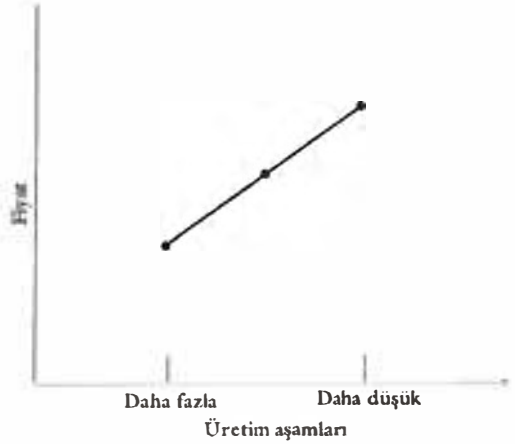
Zaman piyasasında, bütün faktörleri toplam olarak değerlendiriyoruz; zaman piyasasının faiz oranı, toprak ve emek hizmetlerinin bütün satın alımları dahil, bugünkü-gelecek piyasanın bütün belirli yönlerine nüfuz eder. Bu nedenle, piyasada belli bir faktörün arzını dikkate aldığımız zaman, onun spesifik bir kullanımının arz şedülünü değil, onu *genel olarak* ele almış oluruz. Homojen bir toprak parçaları grubunun, söz gelimi buğday yetiştirmek, koyun beslemek, veya bir çelik fabrikasına yerleşim yeri olarak hizmet etmek gibi üç alternatif kullanımı olabilir. Onun bu üç kullanımından her biri için arz şedülü elastik (nispeten yatık bir eğri) olacak ve onun sonraki en iyi kullanımda -yani onun iskonto edilmiş MVP'sinin en yüksek olduğu sonraki kullanımda- elde edebildiği miktar tarafından belirlenecektir. Şu anki analizde, biz, *belirli* bir endüstri ya da kullanım için faktörün arz eğrisini dikkate almıyoruz; *bir bütün olarak* bütün kullanıcıların kendi arz eğrisini, yani zaman piyasasında bugünkü mallar karşılığında kendi arz eğrisini değerlendiriyoruz. Dolayısıyla biz, homojen bir toprak faktörünün bütün sahiplerinin (ya da eğer, genelde olduğu üzere, toprak müstesna bir faktör ise, bir sahibin) davranışını değerlendiriyoruz. Toprak yüksek ihtimalle rezervasyon fiyatına sahip ol*maya*caktır, yani sahibi açısından küçük bir sübjektif kullanım-değerine sahip olacaktır. Birkaç toprak sahibi kullanılmamış toprağın bu bakir güzelliğini seyretme ihtimaline bir değer verebilir; ancak, pratikte toprak için böyle bir rezervasyon-talebinin önemi muhtemelen ihmal edilebilir olacaktır. Tabiî, o, toprak sahibinin toprağı kendisi için yiyecek yetiştirmek amacıyla kullanabildiği yerde daha büyük olacaktır.

Emek hizmetleri de faiz iskontosu bakımından muhtemelen inelastik olacaktır, fakat bu yine muhtemelen toprağa göre daha az olacaktır; çünkü emek, toplam emek piyasasında bile bir rezervasyon talebine, bir sübjektif kullanım-değerine sahiptir. Bu özel rezervasyon talebi bir tüketim malı olarak boş zamanın değerinden kaynaklanır. Emek hizmetleri için daha yüksek fiyatlar daha fazla emek biriminin piyasaya girmesini teşvik edecek, daha düşük fiyatlar ise boş zamanın nispi avantajlarını artıracaktır. Ancak, burada da yine faiz oranında nispeten büyük değişmelerin yaratacağı fark hiç de büyük olmayacaktır; öyle ki toplam emek-arz eğrisi (ya da daha doğrusu eğrileri, yani her bir homojen emek faktörü için bir eğri) faiz oranı bakımından inelastik olma eğilimi taşıyacaktır.

O zaman, gelecek mallar karşılığında bugünkü malların bağımsız talep edicileri için iki kategori vardır: *toprak sahipleri* ile *emek sahipleri*. Açıkçası, zaman piyasasında bugünkü malların arz edicileri *kapitalistler*dir, ki onlar kendi muhtemel tüketimlerinden tasarruf yaparlar ve kendi tasarruflarını gelecek mallara yatırırlar. Fakat şu soru sorulabilir: Kapitalistler bugünkü malları arz etme yanında, onları talep de etmezler mi?

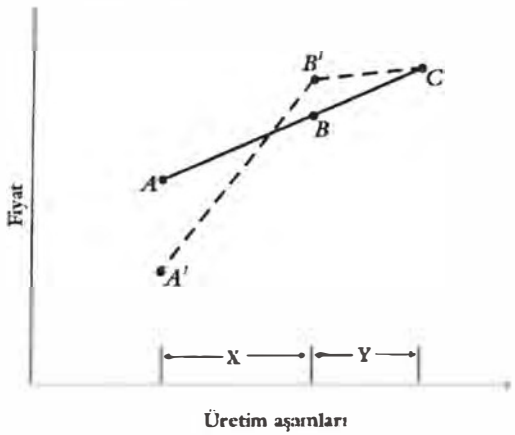
Kapitalistlerin, bir üretim aşamasına yatırım yaptıktan sonra, kendi ürünleri karşılığında bugünkü malları talep ettikleri doğrudur. Bu belirli talep, faiz değişmeleri açısından inelastiktir, çünkü bu sermaye mallarının da onları üretenler için bir sübjektif kullanım-değeri olamaz. Ancak, bu talep, tam olarak türevseldir ve bağımlıdır. Öncelikle, sahibin, karşılığında bugünkü malları talep ettiği ürün, tabiî ki, gelecek bir maldır, fakat o aynı zamanda sahibin, onu üretmek için satın aldığı mallardan *daha az uzak gelecek* bir aşamadır. Diğer bir deyimle, Kapitalistler_3 kendi gelecek mallarını Kapitalistler_2'ye satacaktır; fakat onlar da toprak sahipleri ve emek sahiplerinin yanı sıra Kapitalistler_4'ten gelecek mallar satın almışlardır. O halde, her kapitalist her aşamada, arz ettiği üründen *daha* uzak gelecekte olan malları *talep eder* ve bu ürünün oluşmasına kadar geçen üretim aşaması süresi boyunca da bugünkü mallar *arz eder*. Dolayısıyla, o, *net bir bugünkü mallar arz edicisi* ve *net bir gelecek mallar talep edicisi*dir. Bu nedenle, onun faaliyetlerine, bir arz eden olarak kendi rolü tarafından rehberlik edilir. Onun kazanabileceği faiz oranı ne kadar yüksek olursa, yani fiyat marjı ne kadar yüksek ise, üretime yatırım yapma eğilimi o kadar çok olacaktır. O, aslında bir bugünkü mallar arz edicisi değilse, bu, doğru olmayacaktır.

Onun bugünkü malların bir arz edicisi ve bir talep edicisi olma rolü arasındaki ilişki Şekil 46'da yer alan grafikle gösterilebilir.



Şekil 46: Kümülatif Faktör Fiyatlarının Üretim Aşamalarıyla İlişkisi

Bu grafik üretim yapısını elverişli olarak sergilemenin başka bir yoludur. Yatay eksen üzerinde çeşitli üretim aşamaları gösterilir, solda en uzak noktalar en yüksek aşamaları, ve daha sağdaki noktalar ise daha düşük aşamaları temsil eder. O zaman, soldan sağa doğru üretim aşamaları daha düşüktür ve eninde sonunda tüketim-malı aşamasına ulaşılır. Dikey eksen fiyatı gösterir, ve o, alternatifli olarak ya belirli bir malın ya da genel olarak bütün malların üretim yapısı olabilir. Her bir aşamada gösterilen fiyatlar, kapitalistlerin faiz getirisi ***hariç***, her bir aşamadaki faktörlerin ***kümülatif*** fiyatlarıdır. O halde sağa doğru her bir aşamada, noktaların düzeyi daha yüksektir, ki bu, o aşamada kapitalistlerin faiz getirisini temsil eden farktır. Bu grafikte, bitişik iki aşamada kapitalistlerin faiz getirisi gösterilmektedir, ve sabit eğim bu kazancın eşit olduğunu ifade eder.



Şekil 47: Tekdüze Bir Faiz Oranına Yönelik Eğilimin Etkisi

Şimdi gelin yukarıdaki grafiği Şekil 47'de yeniden yapalım.[25] Orijinal üretim yapısı grafiği *A*, *B* ve *C* noktalarıyla gösterilmektedir. Kapitalistler *X* faktörleri, *A* fiyatıyla satın alır ve kendi ürününü *B* noktasında satar. Kapitalistler *Y* ise *B*'de alım yapar, ve kendi ürünlerini *C*'de satar. İlk olarak burada gösterilen en yüksek aşamayı –Kapitalistler *X*'inkini- değerlendirelim. Onlar faktörleri *A* noktasında satın alırlar. Burada onlar, faktörlerin sahiplerine bugünkü malları *arz ederler*. Tabiî, Kapitalistler *X*, faktörlerin fiyatlarının daha düşük olmasını tercih edecekler; böylece, *A* dan ziyade *A'* nü ödemeyi yeğleyeceklerdir. Onların faiz marjı, kendi satış fiyatları belirleninceye kadar belirlenemez. Dolayısıyla, onların, faiz getirisi karşılığında bugünkü malların arz edicisi olarak faaliyetleri, gerçekte kendi faktör satın alımlarıyla tamamlanmış olmaz; ve açıkçası, tamamlanmış olmaları da mümkün değildir. Kapitalistler, faktörleri ürünlere dönüştürmeli ve kendi ürünlerini de, kendi bugünkü mallar arzından gelen faiz getirilerini elde etmeden önce, para karşılığında satmalıdır. Gelecek malların arz edicileri (toprak sahipleri ve emek sahipleri) kendi işlemlerini, doğrudan doğruya bugünkü parayı elde eder etmez *tamamlarlar*. Fakat kapitalistlerin işlemleri, onların bir kere daha bugünkü parayı elde etmesine kadar tamamlanmış olmaz. Dolayısıyla onların bugünkü mallar talebi tam olarak kendilerinin önceki arzına bağlıdır.

Belirtmiş olduğumuz gibi, Kapitalistler *X* kendi ürünlerini *B* de sonraki daha alt sıra kapitalistlere satarlar. Doğal olarak, onlar kendi ürünü için daha yüksek bir satış fiyatını tercih edecekler, ve *B'* noktasını *B* ye tercih edeceklerdir. Eğer biz sadece bu satışa bakarsak, bugünkü malların talep edicileri olarak, Kapitalistler *X* in, kendi ürünleri için daha yüksek bir fiyatı ve dolayısıyla daha düşük bir iskontoyu, yani daha düşük bir faiz oranını tercih edeceklerini söyleme cazibesine düşebiliriz. Ancak, bu, yüzeysel bir bakış açısı olacaktır, çünkü biz onların mübadelelerinin her ikisine de bakmak zorundayız -onların *tam/bütün* (complete) işlemini dikkate alırsak, onlar mutlaka birlikte değerlendirilir. Onlar daha düşük bir satın alma noktasını ve daha yüksek bir satış noktasını, yani daha dik eğimli bir doğruyu, veya *daha yüksek bir iskonto oranını* tercih ederler. Diğer bir deyimle, kapitalistler daha yüksek bir faiz oranını tercih ederler ve dolayısıyla daima bugünkü malların *arz edicileri* olarak davranırlar. Tabiî, bu belirli değişmenin sonucu (*A'B'* fiyat marjı için), sonraki daha düşük kapitalistler basamağı, yani Kapitalistler *Y B'C* doğrusu boyunca, kendi

[25] Tabiî eğim, tam olarak sabit olmayacaktır, çünkü kazanç, eşit mutlak miktarlar halinde değil, eşit *yüzdelikler* halindedir. Ancak burada, analizin sunumunu kolaylaştırmak amacıyla, eğimler sabit olarak ele alınmaktadır.

fiyat marjlarında bir daralmaya maruz kalırlar. Tabiî, Kapitalistler *X*'in getirisi iyileştiği müddetçe, eğer Kapitalistler *Y* kendi faiz getirilerinde bir düşmeye maruz kalırlarsa bu, birinciler için tam makbul olacaktır. Her bir kapitalist, mutlaka genel olarak faiz oranını değil kendi faiz getirisini iyileştirmekle ilgilenir. Bununla birlikte, görmüş olduğumuz gibi, ***bir aşama ile diğeri arasında ya da bir üretim süreci ile diğeri arasında uzun süreli herhangi bir faiz getirisi farklılığının olması mümkün değildir***. Eğer *A'B'C'* durumu oluşmuş olsaydı, o zaman en sonunda faiz getirileri eşitleninceye kadar, kapitalistler, *Y* aşamasından *X* aşamasına akacak, artan talep, fiyatı *A'* nün üstüne çıkaracak, *B'* ndeki satışlar artacak, ve talep azalacak, ve arz C ye inecekti. Böyle bir eşitlenme eğilimi daima mevcuttur ve bu eşitlenme aslında ERE'de tamamlanır.

5. Zaman Tercihi, Kapitalistler ve Bireysel Para Stoku

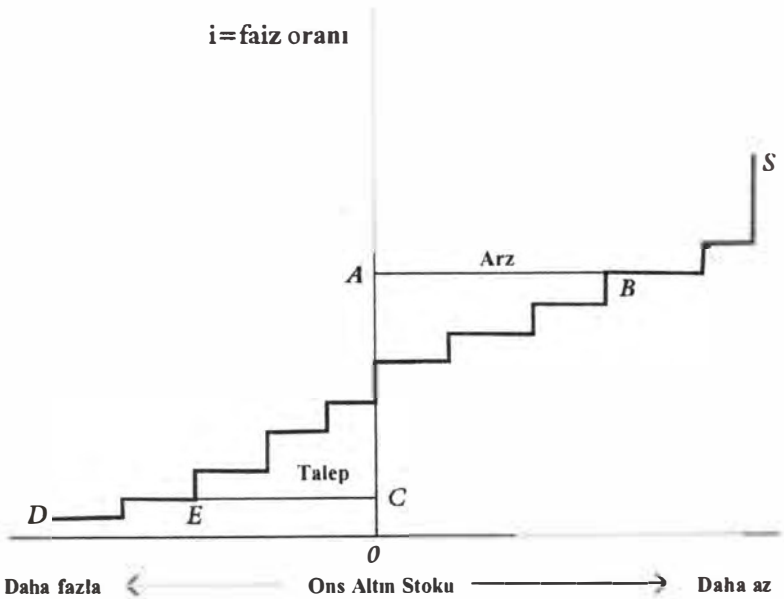
Toplumda bütün bireylerin zaman-tercihi şedülleri faiz oranını ve tasarrufların tüketime olan nispetini belirler dediğimiz zaman, "kapitalistler" diye adlandırılan bir çeşit ayrı sınıfı değil, ***bütün*** bireyleri kastediyoruz. Üretim yapısının farklı sınıflar açısından –toprak sahipleri, emek sahipleri ve kapitalistler- analiz edilmesi nedeniyle, toplumda bu sınıflandırmalara karşılık gelen üç belirgin ***insan*** grubu olduğu sonucunu çıkarmaya yönelik güçlü bir eğilim vardır. Gerçekten de, piyasanın iktisadi analizinde biz, ***haddi zatında (per se) mütemmim kişilerden*** ziyade ***fonksiyonlarla*** ilgileniyoruz. Gerçek hayatta, emek sahiplerinden ve toprak sahiplerinden ayrı özel bir kapitalistler sınıfı yoktur. Bunun tek nedeni kapitalistlerin de tüketici olması gereği şeklindeki alelade gerçek değildir. O, aynı zamanda ***bütün*** tüketicilerin, isterlerse ***kapitalist olabilmesi*** gibi daha önemli bir gerçekten dolayı böyledir. Onlar, eğer kendi zaman-tercihi şedülleri böyle yönlendirirse, kapitalist olacaklardır. Zaman-piyasası grafikleri -mesela yukarıda gösterilenler gibi- sadece kapitalistler olarak bilinen seçkin bir gruba değil, her insana uygulanır. Bütün zaman piyasası boyunca çeşitli toplam arz ve talep grafiklerinin değiş tokuşu piyasadaki denge faiz oranını belirler. Bu faiz oranında, bazı bireyler bugünkü malların arz edicileri ve bazıları da talep edicileri olacak; diğerlerinin arz ve talep şedüllerini temsil eden eğriler ise kendi başlangıç noktası hizasına denk gelecek ve onlar zaman piyasasında hiç olmayacaklardır. Bu oranda, zaman-tercihi şedüllerinin, kendilerine arz eden olma imkânı verdiği kimseler ***tasarruf edenler*** olacaktır, yani onlar kapitalistler olacaktır.

Kapitalistlerin rolü şu soruyu sorduğumuzda açıklık kazanacaktır: Onlar tasarruf ettikleri ve yatırım yaptıkları parayı nereden elde etmişlerdir? Öncelikle, onlar parayı "cari" üretim diyebileceğimiz şeyle kazanmış olabilir-

ler; yani onlar emek sahipleri, toprak sahipleri, ve kapitalistler olarak kendi cari kapasiteleri içinde para elde etmiş olabilirler. Parayı elde ettikten sonra, onlar bu paranın çeşitli mal türleri arasında, ve yine tüketim ve yatırım arasında nasıl dağıtılacağına karar vermelidirler. İkinci olarak, fonların kaynağı, *geçmiş* üretim turlarında kazanılmış, ve daha önce "biriktirilmiş" ve şimdi "çözülmekte olan" bir para da olabilir. Bununla birlikte, analizin bu aşmasında, biriktirilen ve çözülen parayı bir kenara koyuyoruz. Diğer tek, yani üçüncü kaynak ise *yeni* paradır ki, bu da daha sonra tartışılacaktır.

Dolayısıyla, bir an için, tasarrufların elde edildiği paranın sadece üretimden sağlanan nihai kazançlardan gelebildiğini düşüneceğiz. Bazı kazançlar kapitalistler, bazıları da orijinal faktör sahipleri olarak elde edilmiştir.

Okuyucu burada açık bir çelişki yakalamış olabilir: Bir emek ya da toprak sahibi bugünkü malların bir talep edicisi ve ardından dönüp de yatırım için bugünkü malların bir arz edicisi nasıl olabilir? Bu, özellikle şaşırtıcı gözükebilir, çünkü yukarıda bir kimsenin aynı anda bugünkü malların bir arz edicisi ve bir talep edicisi olamayacağını, yine bir kişinin zaman-tercihi şedülünün, bir ya da diğer bir kampa konulabileceğini, fakat her ikisine konamayacağını belirtmiştik. Bu müşkül meselenin çözümü şudur: her ikisi de muntazaman dönen ekonominin sonsuz turunda kendi döngüsü itibariyle aynı ölçüde ifa edilse bile, iki davranış *aynı anda gerçekleştirilmemektedir*.

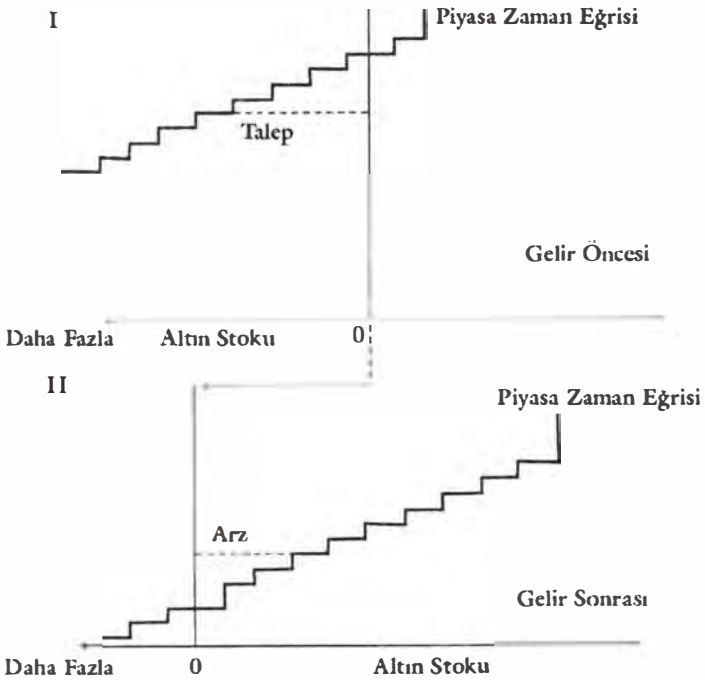


Şekil 48: Bireysel Zaman-Tercihi Şedülünün Para Stokuyla İlişkisi

Tipik bireysel zaman-tercihi şedülünü yeniden üretelim (Şekil 48). Bir $0A$ piyasa faiz oranında, birey AB kadar tasarruf arz edecek; bir OC piyasa faiz oranında ise, CE miktarı kadar para talep edecektir. Ancak, burada, yatay ekseni daha dikkatle analiz ediyoruz. 0 noktası başlangıç (orijin) noktasıdır. Kişinin kendi davranış istikametini tezekkür ettiği nokta, yani tabiri caizse kişinin kendi zaman-tercihi ölçeklerine danıştığı zamanki pozisyonu budur. Spesifik olarak, bu, onun başlangıç (orijin) zamanında ***kendi parasal stokunun büyüklüğü*** bakımından konumudur. O noktasında, kişinin belli bir para stoku vardır, ve o, kendi stokunun ne kadarından gelecek mallar karşılığında vazgeçmek istediğini ya da gelecek mallardan vazgeçerken ne kadar yeni stok elde etmek istediğini değerlendirmektedir. Onun bir tasarruf eden olduğunu varsayalım. Eğri sağa doğru hareket ederken, gelecek mallar karşılığında kendi bugünkü para stokundan giderek daha fazla vazgeçer; dolayısıyla, onun minimum faiz getirisi daha büyük hale gelir. O zaman, eğri sağa doğru ne kadar giderse, onun nihai para stoku o kadar az olacaktır. Öte yandan, aynı bireyi bir bugünkü mallar talep edicisi olduğu zaman düşünelim. Eğri sola doğru ilerlerken, kişi, bugünkü mallar stokunu artırır ve gelecek mallardan vazgeçer. Şu halde, başlangıç (orijin) noktasının her iki tarafını dikkate aldığımızda, görüyoruz ki, eğri ne kadar sağa giderse, kişinin sahip olduğu stok o kadar azdır; ne kadar sola giderse, onun stoku o kadar büyüktür.

Dolayısıyla onun zaman-tercihi şedülü ***veri iken***, birey, ne kadar fazla paraya sahip olursa o kadar büyük bir arz pozisyonunda, ve ne kadar az paraya sahip olursa o kadar büyük bir talep pozisyonunda olmaya mahkumdur. Emek sahipleri ya da toprak sahipleri, kendi hizmetlerini satmadan önce, belli bir para stokuna sahiptirler –görünüşe göre, belirli bir minimumun altına düşürmedikleri bir nakit dengesine. Kendi hizmetlerini sattıktan sonra, birey, üretimden kendi parasal gelirini elde eder ve böylelikle kendi parasal stokuna ilavede bulunur. Ardından o, bu geliri tüketim ile tasarruf-yatırım arasında dağıtır, ve burada biz, kişinin iddihar ya da iddihar çözülmesi yapmadığını varsayıyoruz. Şu halde, bu noktada, birey dağıtım yaptığı zaman, çok farklı bir pozisyonda ve çok farklı bir zaman noktasındadır. Çünkü o, şimdi kendi para stokuna önemli bir ilavede bulunmuştur.

Şimdi gelin iki farklı başlangıç (orijin) noktası olan bir bireyin, yani iki farklı büyüklükte para stoku bulunan (biri kişinin kendi gelirini kazanmadan [I] önceki, diğeri onu kazandıktan hemen sonraki nokta [II]) zaman-piyasası grafiğini (Şekil 49) inceleyelim:

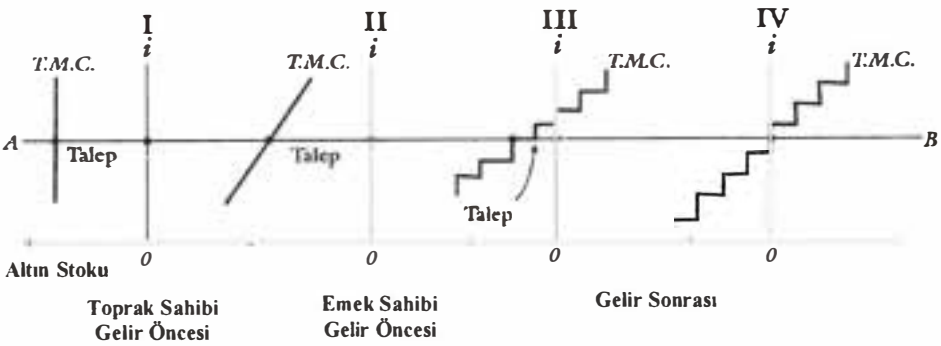


Şekil 49: Bireyin Para Stokundaki Değişmenin Onun Tüketime ve Tasarrufa Olan Para Tahsisi Üzerindeki Etkisi

Burada bir emek sahibinin ya da toprak sahibinin, kendine ait bir parasal stok konumu içinde, bir zamanda nasıl bir talep eden ve diğer bir zamanda da nasıl bir arz eden olabildiğini görüyoruz. Birinci grafikte temsil edildiği üzere çok az para stokuyla birlikte, o bir talep edendir. Bu takdirde, o, üretken arenada gelir elde eder, kendi parasal stokunu önemli ölçüde artırır, ve dolayısıyla parasal gelirini tahsis etme kararının başlangıç noktası sola kayar, bu şekilde o, pekâlâ kendi gelirinden mütevellit bir arz eden haline gelebilir. Tabiî, bir çok durumda, o hâlâ bir talep edendir ya da zaman piyasasında hiç değildir. Bu iki pozisyonu birbirinden ayırmak için yeni bir ifade bulmak gerekirse, onun orijinal durumuna "gelir-öncesi konum" (kendi hizmetlerini para karşılığında satmadan önceki konum), ikincisine ise "gelir-sonrası konum" -kişinin, kendi parasal gelirini tahsis ettiği zamanki durumu- diyebiliriz. Her iki başlangıç (orijin) noktası da kişinin gerçek davranışlarıyla alakalıdır.

Yukarıda gördüğümüz gibi bir toprak sahibinin gelir-öncesi para talebi muhtemelen pratik olarak inelastik, veya dikey; buna karşılık bir çalışanın ise yine muhtemelen daha esnek olacaktır. Gelir-sonrası bir konumda bazı birey-

ler piyasa faiz oranında arz ediciler, bazıları talep ediciler; bazıları da tarafsız olacaklardır. Şekil 50'de yer alan dört grafik, her birine aynı piyasa faiz oranının uygulanmasıyla birlikte, bireysel zaman-piyasası eğrilerini (TMC) oluşturan, çeşitli gelir-öncesi ve gelir-sonrası zaman-tercihi durumlarını gösterir.



Şekil 50: Muayyen Bir Faiz Oranında Farklı Bireylerin Zaman Piyasası Eğrileri

Sayfanın bir yanından öbür yanına uzanan *AB* doğrusu, bireysel zaman tercihi-ölçeklerinin bir sonucu olarak oluşmuş olan, varsayılmış piyasa faiz oranımızdır. Bu faiz oranında, toprak sahibi ve emek sahibi (I ve II) bugünkü para talepleriyle birlikte (gelir-öncesi) gösterilir, ve III ve IV. grafikler ise bu oranda bir talep eden ve yine bu oranda tarafsız kalan bir kişiyi gösterir ki, bu sonuncu kişi zaman piyasasına ne para arzı ne de para talebi için girmektedir. İkinci söylenenlerin her ikisi de gelir-sonrası durum içindedir.

Böylece herhangi bir insanın sadece olmak istemesi halinde bir kapitalist olabildiği sonucuna ulaşıyoruz. O, fonlarını, yalnızca daha önceki kapitalist yatırımının meyvelerinden ya da "iddihar edilmiş" eski nakit dengelerinden ya da sadece bir emek sahibi ya da toprak sahibi olarak kendi gelirinden sağlayabilir. Tabiî, onun kendi fonlarını bu kaynakların birkaçından elde etmesi de mümkündür. *Bir insanı kapitalist olmaktan alıkoyan tek şey, sahip olduğu yüksek zaman-tercihi ölçeğidir*, diğer bir deyimle, bugün malları tüketmeye yönelik güçlü arzusudur. Katı bir tabakalaşmayı –toplumda gerçek bir kast yapısını- düşünmeden kabul eden Marksistler ve diğerleri büyük bir yanlışlık

içindedirler. Aynı insanın aynı zaman döneminde, aynı esnada bir çalışan, bir toprak sahibi ve de bir kapitalist olması mümkündür.[26]

Sadece "zenginlerin" kapitalist yani daha büyük bir parasal stok miktarına sahip insanlar olmaya güç getirebileceği iddia edilebilir. Bu argüman yüzeysel bir geçerliliğe sahiptir, çünkü yukarıdaki grafiklerden görmüştük ki, *belirli bir birey* ve muayyen bir zaman-tercihi şedülü için, daha büyük bir parasal stok daha büyük bir tasarruf arzına, ve daha küçük bir parasal stok ise daha düşük bir tasarruf arzına yol açacaktır. *Diğer şartlar sabit iken*, aynı şey, stoka ilaveleri oluşturan, parasal gelirdeki değişmelere de uygulanır. Bununla birlikte, 10.000 ons altın (gelir-sonrası) varlığı olan bir insanın 100 ons altını olan bir insandan mutlaka daha fazla tasarrufta bulunacağını varsaymamız *imkânsızdır*. Bizim, diğer herhangi bir fayda türü için kişiler arası kanunlar formüle edebilmemiz dışında, *zaman tercihlerini şahıslar arası olarak karşılaştırmamız mümkün değildir*. Bir kişi için iktisadi bir kanun olarak öne sürebileceğimiz şey, iki ya da daha fazla şahsın karşılaştırılması diye bir şeyi iddia edemeyeceğimizdir. Her bir ferdin, muayyen büyüklükte bir parasal stokunun yanında, kendi çapında bir zaman-tercihi şedülü de vardır. Her bir ferdin zaman-tercihi şedülü onun değer ölçeğinde yer alan diğer herhangi bir unsur gibi, tamamen kendi yapımıdır. Hepimiz, daima borç içinde yüzen zengin zevk düşkününe karşılık, tutumlu Fransız çiftçisinin hikayesini duymuşuzdur. Sağduyulu bir gözlem ile, genellikle daha fazla tasarruf edenlerin zenginler olması ilginç bir tarihsel yargı olabilir, fakat o, bize bilimsel hiçbir ekonomik kanun tedarik etmez, ve iktisat biliminin amacı bizi bu tür kanunlarla donatmaktır. Bir kişi çok az parası olduğu ve piyasa toplumuna herhangi bir boyutta iştirak ederse para sahibi olması gerektiği sürece, bir kapitalist olabilir.

6. Gelir-Sonrası Talep Ediciler

Bu noktaya kadar biz toprak sahiplerinin ve emek sahiplerinin bugünkü mallar zaman-piyasası talebinin yanı sıra, kapitalistlerin türev talebini analiz ettik. Bu toplam talebe, zaman piyasasında *üreticilerin* bugünkü mallar *talebi* diyebiliriz. Bu, kendi hizmetlerini ya da üretimin öncesinde sahip oldukları mülkün/eşyanın hizmetlerini satanların talebidir. Bu talep, tanımlamış olduğumuz gibi, tümüyle *gelir-öncesi talep*tir; yani o, parasal gelirin üretken sistemden edinilmesinden önce meydana gelir. Onun tamamı bu-

[26] Bu Marksist yanlış, Adam Smith tarafından iktisada sokulmuş çok benzer bir hatadan doğmuştur. Krş.: Ronald L. Meek, "Adam Smith and the Classical Concept of Profit," *Scottish Journal of Political Economy,* June, 1954, s. 138–53.

günkü para karşılığında faktör hizmetlerinin (gelecek malların) satışı biçimindedir. Fakat zaman piyasasında net bugünkü mallar talebinin bir diğer öğesi daha vardır ki, o da *gelir-sonrası* bileşenidir; üretken gelirin kazanılmasından sonra bile meydana gelen bir taleptir. Açıkçası, bu, üretken bir talep olamayacaktır, çünkü üretimde kullanılan gelecek malların sahipleri, bu talebi onların satışından *önce* yaparlar. Aksine, o bir *tüketici talebidir*.

Zaman piyasasının bu alt bölümü aşağıdaki gibi işler: Jones, Smith'e 95 ons bugünkü para karşılığında 100 ons gelecek para (söz gelimi, bir yıllığına) satar. Bu gelecek para bir üretim faktörü tarafından yaratılmış bir beklenti biçiminde değildir, aksine, o Jones tarafından ileride, bir yılın bir noktasında 100 onsluk bir para ödemeyi taahhüt eden bir borç senedidir. O, gelecek mallar üzerindeki bu *alacak hakkını*, bugünkü para (95 ons) karşılığında mübadele eder. Bugünkü parayla karşılaştırıldığında, gelecek paranın iskontosu -şu anki durumun daha açık olması haricinde- şimdiye kadar incelemiş olduğumuz zaman piyasasının diğer kısımlarındaki iskontoya tam olarak denktir. Piyasada nihai olarak oluşan faiz oranı, bütün zaman piyasası içindeki toplam net arz ve net talep şedülleri tarafından belirlenir, ve bunlar da, görmüş olduğumuz gibi, piyasada bütün bireylerin zaman tercihleri tarafından belirlenir. Böylece, yukarıdaki şekilde (Şekil 50) yer alan III. grafikte, biz piyasa faiz oranında net bir (gelir-sonrası) talep eden durumuyla karşılaşıyoruz. Onun talebinin aldığı biçim, genellikle bugünkü paranın "ödünç alınması" olarak isimlendirilen, bir gelecek para borç senedinin satışıdır. Öte yandan, IV. grafikte gösterilen zaman-piyasası eğrisine sahip kişinin, öyle bir zaman-tercihi görüntüsü vardır ki, o, kendi gelir-sonrası pozisyonunda, geçerli faiz oranında, ne net bir arz eden ne de net bir talep edendir -o, zaman piyasasında hiç değildir.

O halde, net ödünç alanlar, geçerli faiz oranında diğerlerinden nispeten daha yüksek, aslında bu oranda belli miktarlarda ödünç alacak kadar yüksek zaman tercihi oranlarına sahip insanlardır. Burada önemle vurgulamak gerekir ki, biz *sadece* tüketim (amaçlı) borçlanmayla ilgileniyoruz -Jones'un para stokunun bugünkü kullanımına tüketim amaçlı ilave edilen borçlanma. Jones'un gelecek para satışı başka bir bakımdan, emek sahipleri ve toprak sahiplerinin satışlarından farklıdır; Jones, işlemini henüz tamamlamamış iken, onların işlemleri biter. Onun borç senedi alıcı (ya da "ödünç veren") Smith tarafından gelecek paraya yönelik bir alacak hakkı yaratır, ve Smith, işlemini tamamlamak ve kendi faiz ödemesini elde etmek için, ileri bir tarihte kendi belgesini ibraz etmeli ve vadesi gelmiş parayı istemelidir.

Özetle, *zaman piyasasının öğeleri aşağıdaki gibidir*:

I. *Gelecek Mallar Karşılığında Bugünkü Mallar Arzı*:

Tasarruflar (herkesin)

II. *Gelecek Mallar Arz Edenlerin Bugünkü Mallar Talebi*:

a. *Üreticilerin Talebi*

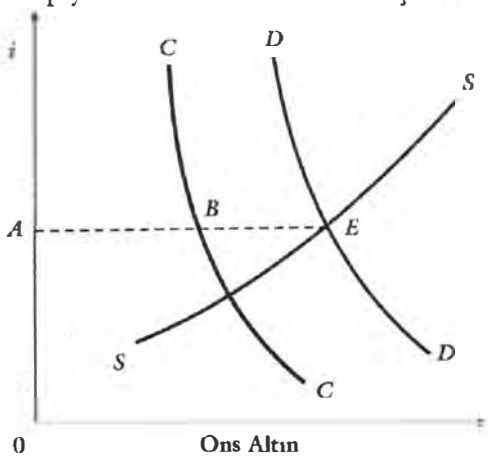
Toprak sahipleri Emek sahipleri

b. *Tüketicilerin Talebi*

Ödünç alan Tüketiciler

Bu talepler, gelir-öncesi ya da-sonrası olup olmadığına bakılmaksızın toplanmaktadır, onlar hem nispeten kısa bir zaman dilimi içinde vuku bulur, ve hem de onlar ERE'de sürekli olarak tekrar meydana gelir.

Tüketim ve üretken talepler piyasa faiz oranını belirlemek için toplanmasına rağmen, eğer biz bu talepleri analitik olarak ayırırsak, üretken sistem için büyük öneme sahip olan bir husus açığa kavuşturulur. Şekil 51'deki grafik zaman piyasasında faiz oranının oluşumunu gösterir.



Şekil 51: Zaman Piyasasında Denge Faiz Oranının Belirlenmesi

Dikey eksen faiz oranını yatay eksen ise ons altını gösterir. *SS* eğrisi bireysel zaman-tercihleri tarafından belirlenen tasarruf arzı-şedülüdür. *CC* eğrisi, çeşitli hipotetik faiz oranlarında toplam net talepten (gelir-sonrası) müteşekkil olan, bugünkü mallar tüketici ödünç talep şedülüdür. *DD* eğrisi gelecek mallar arz edicilerinin toplam bugünkü mallar talebidir ve *CC* eğrisi *artı* gösterilmeyen bir eğriden -orijinal üretken faktör, yani emek ve toprak sahiplerinin bugünkü mallar talebi- oluşur. Hem *CC* hem de *DD* eğrisi bireysel zaman tercihlerince belirlenir. Denge faiz oranı piyasa tarafından *SS* ve *DD* eğrilerinin kesiştiği noktada -*E* noktasında- belirlenecektir.

E'deki kesişme noktası iki önemli sonucu belirler; *OA*'da oluşan faiz oranı, ve *AE* ile gösterilen toplam tasarruf arzı. Bununla birlikte, üretken sistem için

hayati bir konu *CC* eğrisinin pozisyonudur: belirli bir faiz oranında *CC* ne kadar büyük olursa, rekabet edilecek ve üretimden çekilip tüketici ödünçlerine gidecek toplam tasarrufların miktarı o kadar büyük olur. Grafiğimizde, üretimdeki yatırımlara giden toplam tasarruflar *BE*'dir.

Toplumda bugünkü mallara yönelik üretken (talebin) ve tüketim talebinin nispi gücü, piyasada çeşitli bireylerin zaman-tercihi şedüllerinin görüntüsüne bağlıdır. Bugünkü mallara yönelik üretken talebin, faiz oranları bakımından inelastik olma eğilimi taşıdığını; öte yandan, tüketici ödünç eğrisinin muhtemelen daha büyük bir esneklik sergileyeceğini görmüştük. Ardından talep yönünde, zaman tercihlerindeki değişmeler, kendini çoğunlukla tüketim talebi şedülünde gösterecektir. Tabiî, arz cephesinde, zaman tercihlerindeki bir artış, her bir faiz oranında daha az tasarrufun ve daha az yatırımın yapılmasıyla birlikte, *SS* eğrisinin sola kaymasına yol açacaktır. Zaman-tercihi değişmelerinin faiz oranı ve üretim yapısı üzerindeki etkileri aşağıda daha ayrıntılı tartışılacaktır.

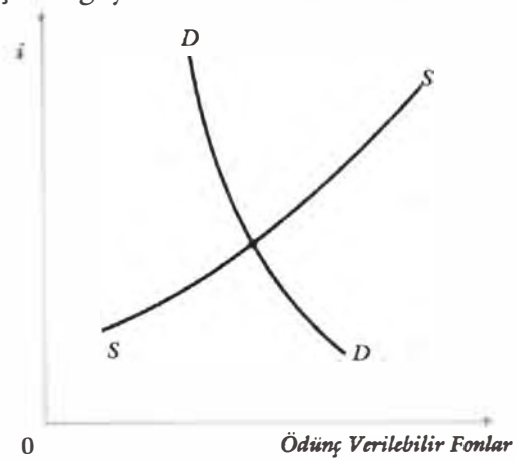
Açıktır ki üretim yapısını devam ettiren gayri safi tasarruflar "üretken" tasarruflar, yani üretken yatırımlara giden tasarruflardır ve bunlar tüketici ödünçlerine giden "tüketim" tasarruflarını kapsamaz. Üretim sistemi bakımından, bir tüketici tarafından yapılan borçlanmaya eksi tasarruf (dissaving) olarak bakabiliriz, çünkü bu, bir kişinin gelirinin onun tüketimini aşan miktarından ibaret olan tasarruflarla karşılaştırıldığında, ***bir kişinin tüketim harcamalarının onun gelirini aştığı*** miktardır. Bu durumda, ödünç verilen tasarruflar, tabiri caizse, tüketim amaçlı borçlananların eksi tasarrufu ile yok edilir.

Zaman piyasasının tüketici ve üretici alt bölümleri, faiz oranının piyasa boyunca nasıl eşitlendiğinin iyi bir örneğidir. Yatırımın getirileri ile tüketicilerin parasal ödünçleri arasındaki bağlantı açık değildir. Fakat tartışmamızla açık hale gelen şey, her ikisinin de zaman piyasasının bölümleri olduğudur. Yine tüketim ödünç piyasasındaki faiz oranının üretken yatırımın faiz getirisi oranından uzun dönemli bir sapma gösteremeyeceği açık olmalıdır. Her ikisi de tek bir zaman piyasasının veçheleridir. Mesela, eğer tüketici ödünçleri faiz oranı, yatırımlardan gelen faiz getirisi oranından daha yüksek olsaydı, tasarruflar faktör biçimindeki gelecek malları satın almaktan daha kazançlı borç senetlerinin satın alımına kayardı. Bu kayma, gelecek faktörlerin fiyatının düşmesine, yani yatırımın faiz oranının yükselmesine; ve tüketici ödünç arenasında daha fazla tasarruf rekabetinin sonucu olarak, tüketici ödünçleri faiz oranının düşmesine neden olacaktır. O halde, piyasanın her günkü arbitrajı piyasanın her iki bölümünde de faiz oranını

eşitleme eğiliminde olacaktır. Böylece, faiz oranı ekonominin bütün alanları için eşitlenme temayülünde olacaktır, ki bunun, adeta üç boyutu vardır: "yatay olarak" her üretim sürecinde, "dikey olarak" her üretim aşamasında ve "derinlik olarak" tüketici ödünç piyasasının yanı sıra üretim yapısında.

7. Üretici Ödünç Piyasasının Önemli Olduğu Efsanesi

Muntazaman dönen ekonomide oluşacak olan pür faiz oranının –gerçek dünyada piyasanın yaklaşma eğiliminde olduğu bir oran- belirlenmesine dair analizimizi tamamlamış olduk. Onun, zaman piyasasında zaman tercihleri tarafından nasıl belirlendiğini gösterdik ve bu zaman piyasasının çeşitli öğelerini gördük. Bu ifade şüphesiz ki birçok okuyucu için aşırı derecede kafa karıştırıcı olacaktır. Üretici ödünç piyasası nerededir? Bu piyasa, daima yazarlar tarafından, genellikle başka bir şeyin hariç tutulması için vurgulanan bir piyasadır. Aslında, "faiz oranı" genellikle tüketicilerin ve üreticilerin ödünçleri dahil, parasal ödünçlere gönderme yapar, fakat özellikle de ikincilere vurgu yapar ki bu, üretim için ekseriyetle kantitatif olarak daha büyük ve daha önemlidir. Muhtemel üreticiler için, parasal ödünçlerin faiz oranının önemli faiz oranı olduğu düşünülür. Aslında, revaçtaki neoklasik doktrine göre, üretici ödünç piyasası faiz oranını ***belirlemekte*** ve bu belirlenme, Şekil 52'de gösterildiği üzere meydana gelmektedir ki, burada *SS* ***ödünç piyasasına*** giren tasarrufların arzıdır, *DD* ise girişimcilerin ya da üreticilerin ***bu ödünçlere olan talebi***dir. Onların kesişmesi güya faiz oranı belirlemektedir.



Şekil 52: Faiz Oranının Belirlenmesinde Neoklasik Görüş

Bu tarz bir yaklaşımın ***gayrisafi üretici tasarruflarını***, ve hatta ***orijinal faktör sahiplerinin bugünkü mallar talebini*** tamamen gözden kaçırdığı fark

edilecektir. Kapitalistler, esas olarak bugünkü malların arz edicileri olmak yerine, bugünkü malların talep edicileri olarak gösterilir. Bu neoklasik doktrine göre, *SS* ve *DD* şedüllerini belirleyen şey nedir? *SS* eğrisi herkesin kabul ettiği gibi zaman tercihleri tarafından belirlenir; öte yandan, *DD* eğrisinin "sermayenin marjinal etkinliği"yle, yani yatırımların beklenen verim oranıyla belirleneceği varsayılır.

Bu yaklaşım çok kötü biçimde esas meseleyi kaçırır, çünkü o, ekonomiye ortalama bir iş adamının yüzeysel gözüyle bakar. İş adamı bireysel tasarrufçulardan bir üretici ödünç piyasasında borçlanır, ve ne kadar ödünç alacağına beklenen "kâr" oranı, veya verim oranı temeline göre hükmeder. Yazarlar, işadamının, bazılarının kendisine söz gelimi %8, bazılarının %7, bazılarının %3 vs. kazanç getireceği bir elde edilebilir yatırım projeleri dizisine (shelf) sahip olduğunu ve her bir hipotetik faiz oranında kendi getirisinin yüksek ya da daha yüksek olacağı bu projelere yatırım yapmak için borçlanacağını varsayarlar. Diğer bir deyimle, eğer faiz oranı %8 ise, o kendisine %8'in üzerinde kazanç getirecek projelere yatırım için ödünç alacak; eğer faiz oranı %4 ise daha çok projeye -kendisine %4'ün üzerinde kazanç getirecek projelere- yatırım yapacaktır, vs. Bu şekilde, her birey için ve hatta piyasanın toplamı için tasarruf talep eğrisi, talep eğrilerinde genellikle karşılaşılan durum paralelinde, faiz oranı düşerken sağa doğru eğimli olacaktır. Kesişme piyasa faiz oranını belirler.

Yüzeysel olarak, bu yaklaşım makul gözükebilir. Genellikle yaşanan şey şudur: ödünç verenler sadece tasarruf edenler iken, bir işadamı farklı yatırımların değişken verim oranlarını öngörür, piyasada farklı bireysel tasarrufçulardan ödünç alır, *ve* popüler anlamda "kapitalist" ya da girişimci olarak değerlendirilir. Bu, Şekil 52'deki *DD* eğrisine, kapitalistlerin ya da girişimcilerin para (bugünkü mallar) talebi demenin makul görülmesine yol açar. Ve öyle gözüküyor ki o, gizemli karmaşıklıkları önlemiş ve kolayca ve temizce onların ve iktisat üzerine yazan çoğu müellifin ilgilendiği üretici ödünçleri –tasarruf edenlerden işadamlarına giden- faiz oranı üzerine yoğunlaşmıştır. İktisatçıların genellikle uzun uzadıya tartıştığı faiz oranı budur.

Bu analizin seyri içinde açıklanacağı gibi, popüler olmasına rağmen, bu yaklaşım tepeden tırnağa yanlıştır. Öncelikle, bu *DD* eğrisinin oluşturulmasını biraz daha yakından görelim. Her biri diğerinden farklı verim oranlarına sahip bu elde edilebilir sözde proje dizisinin temeli nedir? ***Belirli bir yatırım neden mutlaka net bir parasal verim sağlasın?*** Bildik cevap, her bir yeni yatırım dozunun yüzde 10, yüzde 9, yüzde 4 vs. gibi "marjinal ürün

değerine" sahip olduğu, ve doğal olarak en üretken yatırımların ilk önce yapılacağı ve dolayısıyla, tasarruflar arttıkça, ilave yatırımların giderek azalan bir verimlilik değerine sahip olacağıdır. Bu, tasarruf artarken ve faiz oranı düşerken sağa doğru eğimli olan, "işadamı talep eğrisi"nin temelini sağlar. Burada yapılan kardinal hata iktisatta eski bir şeydir (verimlilik-*değerinin* parasal yatırıma atfedilmesi). Yatırımın, üretken sürecin *fiziksel* verimliliğini artırmanın yanı sıra saat başına emeğin verimliliğini de artırdığı şüphesizdir. Gerçekten de yatırımın ve onun sonucunda üretim dönemlerinde meydana gelen uzamanın nedeni tam olarak budur. Fakat bunun, özellikle ERE'nin uzun döneminde, yatırımın parasal verimiyle ya da verimlilik-değeriyle bağlantısı nedir?

Mesela, diyelim ki, belli bir miktar fiziksel faktör (ve bu miktarın nasıl ölçülebildiği sorusunu bir kenara bırakacağız) belli bir üründen, dönem başına 10 birim üretir, satış fiyatı birim başına iki ons altındır. Şimdi yine varsayalım ki verimliliği beş misline çıkarabilecek derecede, daha üst-düzey sermaye mallarına yatırım yapılmakta ve şimdi, aynı orijinal faktörler dönem başına 50 birim üretebilmektedir. Daha büyük ürün arzının satış fiyatı daha az olacaktır; farz edelim ki onun fiyatı yarıya (bir onsa) inecektir. Dönem başına gayri safi gelir 20'den 50 onsa çıkmaktadır. Şimdi bu, verimlilik-değerinin iki buçuk kat yükseldiği, ve aynı şekilde fiziksel verimliliğin de beş kat arttığı anlamına mı gelir? Kesinlikle hayır! Çünkü, görmüş olduğumuz gibi, üreticiler, kazanılan gayri safi gelirden değil, kendi satış fiyatı ile yine kendi toplam faktör fiyatları arasındaki *fiyat marjından* menfaat sağlarlar. Fiziksel verimlilikteki artış kısa vadede geliri elbette artıracaktır, fakat bu, gerçek belirsizlik dünyasının kâr-zarar durumlarına gönderme yapar. *Uzun-dönem* eğilimi bu tarz bir şey olmayacaktır. ERE'de eninde sonunda gerçekleşen uzun dönem eğilim, fiyat marjlarının eşitlenmesine yöneliktir. Bu üretici tarafından ödenen kümülatif faktör fiyatları, söz gelimi 18 onstan 47 onsa çıktığı zaman, herhangi bir sürekli/kalıcı menfaat nasıl mümkün olacaktır? Rakipler bu kârlı durumlara yatırım için rekabet ederlerken, piyasada meydana gelecek olan şey tam olarak budur. Fiyat marjı, yani *faiz oranı* yine %5 olacaktır.

Böylece, üretim süreçlerinin verimliliğinin işletme yatırımının verim oranıyla temel bir bağlantısı yoktur. Bu verim oranı aşamalar arasındaki fiyat marjlarına bağlıdır, ve bu fiyat marjları eşitlenmeye meyledecektir. Fiyat marjının büyüklüğü, yani faiz oranının büyüklüğü, detaylı biçimde görmüş olduğumuz gibi, ekonomide bütün bireylerin zaman-tercihi şedülleri tarafından belirlenir.

Özetle, neoklasik doktrine göre, faiz oranı, ki onunla genelde üretici ödünç piyasası kastedilir, (bireysel tasarruf arzını belirleyen) zaman tercihi ile (iş adamlarının tasarruf talebini belirleyen) yatırımın marjinal verimlilik değeri –ki o da, bu anlamda, yatırımlarda ulaşılabilecek verim oranları tarafından belirlenir- tarafından birlikte belirlenir. Fakat *bu açık verim oranlarının, aslında faiz oranı olduğunu,* ve onların büyüklüğünün zaman tercihlerince belirlendiğini görmüştük. Neoklasikçiler sadece bir yönden kısmen haklıdırlar -üretici ödünç piyasasında faiz oranı yatırımın verim oranlarına bağlıdır. Ancak, onlar bu bağımlılığın boyutunu neredeyse hiç idrak etmemişlerdir. Tekdüze bir oranda eşitlenecek olan bu *verim oranlarının, üretim yapısında önemli faiz oranını oluşturdukları* açıktır.[27,28]

Neoklasik analizi bir kenara koyarak, şu soruyu sorabiliriz: O zaman, üretken ödünç piyasasının ve burada belirlenen faiz oranının rolü nedir? Bu rol, yukarıda belirlendiği biçimiyle, faiz oranına tam ve kesin bir bağımlılık olup, görmüş olduğumuz gibi, kendini bir taraftan yatırımın verim oranında ve diğer taraftan da tüketici ödünç piyasasında gösterir. Birincisi üretim sistemi için önemli piyasa olmakla birlikte, bu son (zikredilen) iki piyasa genel zaman piyasasının bağımsız ve önemli alt bölümleridir.

Bu resimde, üretici ödünç piyasasının tamamıyla ikincil ve bağımlı bir rolü vardır. Aslında, temel analiz açısından, herhangi bir üretici ödünç piyasasına hiç ihtiyaç yoktur. Bu sonucu incelemek için, bir üretici ödünç piyasası olmaksızın, bir iş aleminin durumunu değerlendirelim. Bunun meydana gelmesi için neye ihtiyaç duyulur? Bireyler, kendi gelirinden daha azını tüketerek, tasarrufta bulunurlar ve ardından bu tasarrufları *doğrudan doğruya* üretim yapısına *yatırırlar*, ve burada yatırımın müşevviği yatırımın

[27] "Verimliliğe" dayalı faiz teorisinin çeşitli biçimlerine ait (sermaye malları üretken-*değer* olduğu için yatırımın bir faiz getirisi kazandığı şeklindeki neoklasik görüş) çok güzel tasrihler için, Frank A. Fetter'ın aşağıdaki makalelerine bakınız: "The Roundabout Process of the Interest Theory," *Quarterly Journal of Economics,* 1902, s. 163–80, burada Böhm-Bawerk'in oldukça talihsiz biçimde verimliliğe dayalı bir faiz teorisine düştüğü çürütülmektedir; "Interest Theories Old and New," s. 68–92, bu yazı Irwing Fisher'in verimlilik doktrinine yönelik ödünlerinin eleştirisiyle birlikte, kapsamlı bir zaman-tercihi teorisinin geliştirilmesini sunmaktadır; *keza bkz.*, "Capitalization Versus Productivity, Rejoinder," *American Economic Review,* 1914, s. 856–59, ve "Davenport's Competitive Economics," *Journal of Political Economy,* 1914, s. 555–62. Fetter'in faiz teorisiyle ilgili tek hatası, Fisher'in zaman tercihinin (veya, Fisher'in onu isimlendirdiği biçimiyle "sabırsızlığın") insan davranışlarının evrensel ve *zorunlu* bir gerçeği olduğu iddiasını reddetmesiydi. Bu önemli gerçeğin bir ispatı için, *bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 480 ff.

[28] Keynes'in bu noktayı kavramadaki başarısızlığı hakkında, bkz., bu bölümde, s. 371 (Türkçe çeviride, s.323), 5. dipnot.

faiz getirisi oranıdır –fiyat marjı. Bu oran, tüketici ödünç piyasasındaki oranla birlikte, yukarıda resmettiğimiz zaman piyasasının çeşitli öğeleri tarafından belirlenir. Bu örnekte, üretici ödünç piyasası yoktur. Bir tasarruf grubundan başka bir yatırımcı grubuna giden ödünçler yoktur. Ve açıktır ki üretim yapısında faiz oranı hâlâ mevcuttur; ve o, üretici ödünç piyasası iktisatçılarının olağan tartışmasıyla hiç alakası olmayan faktörlerce belirlenir.

8. Anonim Şirket

Açıktır ki, merkezi derecede önemli unsur olmak şöyle dursun, üretici ödünç piyasası çok az öneme sahiptir ve böyle bir piyasa hiç olmadan, çalışır bir üretken sistemi düşünmek kolaydır. Fakat bunun, her firmanın sadece kendi tasarruflarını yatırıma aktaran tek bir kapitalist-yatırımcının sahipliğinde olduğu ilkel bir ekonomi için çok iyi olabileceği gibi bir cevap verilebilir. Tasarruf ve yatırımın birbirinden *ayrıldığı* ve farklı insan grupları tarafından (birincisiyle çok geniş sayıda insanlar, ikincisiyle nispeten az sayıdaki firma yöneticileri) uğraşılan süreçler olduğu modern ve kompleks ekonomimizde ne olur? Dolayısıyla, şimdi ikinci bir muhtemel durumu düşünelim. Bu noktaya kadar, her bir faktöre ya da işletmeye, bir şahıs tarafından mı yoksa ortaklaşa olarak çok sayıda insan tarafından mı sahip olunduğu meselesini detaylı ele almadık. Şimdi, modern dünyada genel olarak görüldüğü gibi, faktörlere, çok sayıda insanın *ortaklaşa sahip olduğu* bir ekonomiyi değerlendirelim, ve biz bunun, analizimizde ne gibi bir fark yarattığını göreceğiz.

Bu tür ortaklaşa sahip olunan şirketlerin üretici ödünç piyasası üzerine etkisini incelemeden önce, bizatihi bu şirketlerin doğasını analiz etmek için konu dışına çıkmamız gerekiyor. *Ortaklaşa* sahip olunan bir firmada, her bir bireysel kapitalistin kendi yatırımlarını yapması ve bütün yatırım ve üretim kararlarını alması yerine, çeşitli bireyler kendi parasal sermayesini bir organizasyon, veya *işletmede* toplarlar, ve kendi ortak tasarruflarının yatırımıyla ilgili kararları müştereken alırlar. Ardından firma emek, toprak ve sermaye-malları faktörlerini satın alır, ve daha sonra ürünü tüketicilere ya da daha alt-düzey kapitalistlere satar. Böylece, firma faktör hizmetlerinin ve özellikle de bu yolla üretilen ve satışa hazır hale gelen *ürünün* ortak sahibi olur. Firma, ürün para karşılığında satılıncaya kadar ürün-sahibidir. Tasarruf ettikleri sermaye ile firmaya katkı yapan bireyler; (*a*) başlangıçtaki parasal sermayenin -havuzda biriken tasarrufların, (*b*) faktörlerin hizmetlerinin, (*c*) faktörlerin ürününün, ve (*d*) ürünün satışından elde edilen paranın, ortak sahipleridirler. Muntazaman dönen ekonomide, onların varlık mülkiyeti, değişmeksi-

zin, bu aynı adım adım yapıyı dönem dönem takip eder. Ortaklaşa sahip olunan bir firmada, fiili uygulamada, firmanın sahip olduğu üretken varlıkların çeşidi çok fazladır. Herhangi bir firma, genellikle, her biri farklı bir zaman dönemini ihtiva eden, çeşitli üretim süreçleriyle meşgul olur, ve o, muhtemelen belirli herhangi bir zamanda her bir sürecin farklı aşamalarıyla iştigal eder. Bir firma, muhtemelen, kendi üretimi devamlı olacak ve her gün, ürünün yeni birimlerini satacak şekilde üretim yapıyor olacaktır.

O halde, eğer firma sürekli olarak işte kalırsa, onun herhangi bir zamandaki faaliyetlerinin, yatırım ve ürün satışının bir karışımı olacağı açıktır. Firmanın herhangi bir zamandaki varlıkları yatırıma hazır nakdin, henüz satın alınmış olan faktörlerin, henüz başlanmış ürünlerin, ürünün satışından henüz elde edilmiş paranın bir karışımı olacaktır. Sonuç olarak, bir firmaya otomatik devam eden bir şeymiş gibi, ve üretime de faktör girdisinden hemen sonra meydana gelen zamansız ve anlık bir olaymış gibi bakılması yüzeysel olacaktır.

Tabiî, gerçekten de, bu düşünce tamamen temelsizdir. Yatırımın ve üretimin otomatik devamlılığı söz konusu değildir. Üretim, firma sahiplerinin sürekli olarak devam etmeye dönük kararlar almaları nedeniyle sürer; eğer onlar böyle yapmanın kârlı olduğunu düşünmeselerdi, bir noktada faaliyetlerini ve yatırımlarını değiştirme, kısma ya da tümüyle kesme yoluna gidebilirler ve pekâlâ da giderlerdi. Ve üretim başlangıç yatırımından nihai ürüne kadar *zaman* alır.

Tartışmamızın ışığında, bir firmanın (ister ortaklaşa isterse bireysel olarak sahip olunsun) sahip olduğu varlık türlerini aşağıdaki gibi sınıflandırabiliriz:

A. Para

B. Üretken Varlıklar

Bünyesinde gelecek hizmetler barındıran toprak ve sermaye malları gibi faktörlerin karışımı (bu, aşağıda analiz edilecektir); çeşitli ürün aşamaları; tamamlanmış ürün

Bu bütün halindeki varlık paketine, piyasa tarafından parasal bir değerlendirme verilir. Bunun nasıl yapıldığı daha sonra detaylı incelenecektir.

Bu noktada, bir tarihte faktörlere yapılan tek seferlik bir yatırım, ve bir yıl sonra elde edilen ürünün satışı örneğine geri dönelim. Bu, üretim yapısıyla ilgili orijinal analizimize ilişkin bir varsayımdır; ve aşağıda görüleceği üzere aynı analiz, farklı üretim aşamalarında bir varlıklar karışımının olduğu daha

karmaşık duruma ve hatta bir firmanın birkaç farklı üretim süreciyle meşgul olduğu ve farklı mallar ürettiği durumlara bile uygulanabilir. 100 ons büyüklüğündeki tasarruf edilmiş parasal sermayelerini bir havuzda toplayan, 100 ons altınla faktörler satın alan, bir ürün elde eden, ve bir yıl sonra ürünü 105 onsa satan bir bireyler grubunu ele alalım. Bu toplumda faiz oranı yıllık %5'tir, ve bu yatırımın faiz getiri oranı bu duruma uyum sağlar. Şimdi şu soru ortaya çıkıyor: *Bireysel sahipler kendi varlık hisselerini karşılıklı olarak hangi ilkeye göre bölüştürürler?* Her bireyin ortak varlıktaki payını mutlak surette bilmek isteyeceği ve sonuçta firmaların, dağıtım ilkesini bütün sahipler tarafından bilinecek şekilde oluşturacağı neredeyse her zaman vaki olacaktır.

Öncelikle insan, bütün faktör sahiplerinin ürüne ortaklaşa sahip olduğu durumdaki gibi, bunun da sadece bir pazarlık hali olduğunu söyleme cazibesine düşebilir. Fakat bu basit pazarlık durumu buraya uygulanmaz. Çünkü yukarıda tartışılan örnekte, herhangi bir insanın sahiplik hissesini bir diğerinin hissesinden ayırmayı mümkün kılacak bir ilke yoktu. Bütün bir insanlar grubu çalışmış, kendi toprağını vs. üretim süreçlerine yatırmıştı, ve basit pazarlık dışında, ürünün satışından sağlanan gelirin onlar arasında bölüştürülebileceği bir yol mevcut değildi. Burada, her bir birey, başlangıçta belli miktarda bir parasal sermaye katkısında bulunur. Dolayısıyla, oranlar doğal olarak başlangıçta oluşmuş olur. Diyelim ki 100 ons sermaye aşağıda gösterildiği biçimiyle beş adam tarafından sağlanmıştır.

A..... 40 ons.
B..... 20 ons.
C..... 20 ons.
D..... 15 ons.
E..... 5 ons.

Diğer bir deyimle, A sermayenin %40'ını, B %20'sini, C %20'sini, D %15'ini ve E de %5'ini koyar. O zaman, firmanın her bireysel sahibi, başlangıçta koymuş oldukları bütün varlıklarla aynı yüzdeye sahip olur. Bu, yolun her bir adımında ve nihayetinde ürünün satışından elde edilen para için de geçerlidir. Satıştan kazanılan 105 ons ya bu sürece yeniden yatırılacak ya da süreçten çekilip "yatırım dışına çıkarılacaktır". Ne olursa olsun, bu 105 onsun mülkiyeti yatırılmış sermaye ile aynı yüzdelerle dağıtılacaktır.

Bir firmanın bu doğal yapısı esasen *bir anonim şirketin* yapısıdır. Anonim şirkette, her bir yatırımcı-sahip bir *hisse* –şirketin toplam sermayesine yatırmış olduğu miktarla orantılı bir sahiplik belgesi- alır. Böylece, eğer yukarıdaki A, B,... E bir şirket kurarsa, onlar her biri bir onsluk bir değeri, veya varlığı temsil eden 100 hisse çıkarabilirler. A 40 hisse, B 20 hisse, C

20 hisse vs. alacaktır. Ürünün satışından sonra, her bir hisse, kendi orijinal, yani *itibari (par) değerinden* %5 daha değerli olacaktır.

Diyelim ki satıştan sonra, veya aslında satıştan önceki herhangi bir zamanda, başka bir F şahsı, bu şirkete 30 ons altın yatırım yapmak istemiş olsun. Bu durumda, şirketteki parasal tasarruf yatırımları (eğer satış öncesiyse) 100'den ya da (satış sonrası ise) 105'ten, 30 ons daha fazlasına yükselir. 30 yeni hisse çıkarılacak ve F'ye devredilecektir; ve böylece firmanın sermaye değeri 30 ons artacaktır. Parasal gelirleri yeniden yatırmanın sürekli olarak devam ettiği örneklerin büyük çoğunluğunda, herhangi bir zaman noktası itibariyle, bir firmanın varlıklarının sermaye değeri nakit, toprak, sermaye malları ve nihai ürünler dahil bütün üretken varlıkların takdir edilmiş (appraised) değeri olacaktır. Firmanın sermaye değeri, belirli bir zamanda yeni yatırımlarla artmakta ve nihai ürünün satılmasından sonra sahiplerin yeniden yatırımlarıyla sürekliliğini korumaktadır.

Sermaye payları genellikle *hisse (stock)* olarak bilinir; sermaye stokunun toplam *itibari (par)* değeri şirketin kuruluşunda en başta ödenen miktardır. Bu noktadan sonra, varlıkların toplam sermaye değeri, gelir elde edildikçe, veya belirsizlik dünyasında zararlara maruz kalındıkça, ve sermaye yeniden yatırıma aktarıldıkça ya da şirketten geri çekildikçe değişir. Sermaye stokunun toplam değeri buna paralel olarak değişiklik gösterir ve yine her bir hissenin değeri buna paralel olarak orijinal değerinden farklılaşır.

Sahipler grubu şirketin işlerine nasıl karar verecektir? Ortaklaşa alınması gereken kararlar bir çeşit oy verme mekanizmasıyla halledilecektir. Kullanılması umulan bir yöntem olarak, doğal oy verme mekanizmasında, kararların çoğunluk esasına göre alınmasıyla birlikte, oy kullanacak stok, hisse başına bir oy hakkına sahip olacaktır. Bu, tam olarak anonim ortaklıkta ve onun modern biçimi olan *büyük şirkette (corporation)* kullanılan düzenlemedir.

Tabiî, bazı anonim şirket düzenlemeleri, sahiplerin arzularına göre bundan farklı olur. *Ortaklık* (partnership) iki ya da daha fazla insan arasında değişik ilkelere göre geliştirilebilir. Bununla birlikte, genellikle, bir ortak, kendi yatırılmış sermayesinin oransal payından daha fazla alırsa, bunun nedeni, onun daha fazla emeğini ya da toprağını teşebbüse yatırması ve buna mukabil bir ödeme elde etmesidir. Göreceğimiz gibi, "çalışan ortağın" emeğine ödenen oran onun başka yerde çalışması halinde kazanabileceği orana yaklaşık olarak eşit olacaktır, ve aynı şey bir ortağın koyduğu toprağa ya da diğer bir orijinal olarak sahip olunan faktöre yapılan ödeme için de doğrudur. Ortaklıklar neredeyse daima birkaç kişiyle sınırlı olduğu için, ilişkiler

aşağı yukarı informeldir ve onlar anonim şirketin formel yapılarına ihtiyaç duymazlar. Bununla birlikte, ortaklıklar çok benzer bir çalışma eğiliminde olacaklardır. Onlar özel durumlarla ilgili düzenlemeler için daha büyük fırsat sağlarlar. Böylece, bir ortak, diğerleri tarafından sevildiği ve hürmet gördüğü için, kendi sermaye payından daha fazla ödeme elde edebilir; aslında bu, ortakların geri kalan kısmından kendisine verilen bir hediye niteliğindedir. Anonim şirketler formel bir ilkeye daha sıkı olarak biçim verirler.

Anonim şirketin büyük avantajı, tasarruf edilmiş yeni sermaye yatırımları için daha hazır bir kanal sağlamasıdır. Yeni hisse ihracı yoluyla yeni sermayenin ne kadar kolayca çekilebildiğini görmüştük. Yine herhangi bir sahibin, sermayesini firmadan çekmesi de daha kolaydır. Geri çekmedeki bu daha büyük kolaylık şirkete yatırım yapma cazibesini büyük ölçüde artırır. Gerçek belirsizlik dünyasında hisse senetlerinin fiyatlandırılmasını daha sonra açığa kavuşturacağız. Bu gerçek dünyada, bir firmanın varlıklarının takdir edilmiş (appraised) değeriyle ilgili, ve dolayısıyla firmanın stokunun her bir hissesinin takdir edilmiş parasal değeriyle ilgili büyük görüş farklılıklarının doğmasına imkân vardır. Bununla birlikte, muntazaman dönen ekonomide, bütün parasal değer takdirleri –bu tür bir kıymet takdirinin ilkeleri aşağıda incelenecektir– üzerine herkes hemfikir olacak ve dolayısıyla stok paylarının takdir edilmiş değeri üzerine herkes uzlaşmış olacak ve bu, değişmeden kalacaktır.

Anonim şirketlerin hisse piyasası tasarrufların biriktirilmesi için hazır bir kanal sağlarken, *hisse piyasası tamamıyla fiyat marjlarına bağlı*dır. Kapitalistlerin tasarrufları ya da eksi tasarrufları (dissaving) zaman tercihleri tarafından belirlenir, ve bu ikincisi de ekonomide fiyat marjını (spread) oluşturur. Teşebbüse yatırılan sermayenin değeri, yani onun üretken varlıkları, faiz oranıyla iskonto edilmiş sermayeden sağlanan gelecek kazançların toplamı olacaktır. Eğer fiyat marjları %5 ise, hisse piyasasında sağlanacak faiz getirisi oranı, zaman piyasasında başka yerde belirlenen faiz oranına eşit olma eğilimi taşıyacaktır –bu örnekte yüzde 5.

Biz hâlâ kapitalistlerin kendi tasarruf edilmiş sermayelerini –ki bu sermaye, net bir parasal getiri beklentisiyle faktör satın almak için kullanılır– arz ettikleri bir duruma sahibiz. Büyük ortaklıklardan (corporations) ya da şirketlerden gelen tek zorluk şudur: firma varlıklarını çok sayıda sermaye sahibi ortaklaşa koyduğu ve onlara ortaklaşa sahip olduğu için, belli bir sahiplik toplamının/payının fiyatı, piyasa tarafından, faiz kazanç oranı bir bütün olarak teşebbüs için ne ise bireysel her bir hisse senedi için de aynı olacak şekilde düzenlenir. Eğer bütün firma, faktörleri 100 ons toplam

fiyatla satın alırsa ve bir yıl sonra ürünü yüzde 5 getiriyle 105 onsa satarsa, o zaman, bu firmanın mülkiyetini ifade eden hisselerin 1/5'i 20 onsluk bir toplam fiyatla satılacak ve yıllık bir ons net getiri kazandıracaktır. Böylece, kısmı sermaye hisselerinin faiz oranları bütün sermayeden kazanılan faiz oranına eşit olma temayülünde olacaktır.[29]

Sahip olunan toplam hisseler bakımından anonim şirketlerdeki çoğunluk kuralı, azınlıkta kalan sahiplerin haklarının çiğnendiği anlamına gelmez. Öncelikle, kaynakların tamamıyla havuzda toplanması ve onun olgunlaştırıldığı temel, ilgili tüm taraflar için gönüllüdür. İkinci olarak, tüm hissedarların, veya sahiplerin müşterek bir ilgileri vardır: parasal getirilerini ve varlıklarını artırmak; tabiî, onlar, bu hedefe ulaşırken kullanılan araçlar konusunda farklılığa düşebilirler. Üçüncü olarak, azınlığın üyeleri arzu ettikleri takdirde kendi stoklarını satabilirler ve şirketten çekilebilirler.

Gerçekten de ortaklar kendi oy verme haklarını ve mülkiyet haklarını canlarının istediği şekilde düzenleyebilirler. Bu tür düzenlemeler konusunda çok büyük bir çeşitlilik ortaya çıkmıştır. Elindeki hisse miktarı ne olursa olsun, her sahibin bir oy hakkı olduğu bir grup mülkiyeti biçimi çok saçma fakat, bizzat "birlikte-işleme" adına etkin bir şekilde öne sürülmüştür. Açıktır ki, ortaklıklar, anonim ortaklıklar ve büyük şirketler (corporations), *hepsi de* ziyadesiyle *birlikte-işleyen* (co-operative) kurumlardır.[30]

[29] Hisse senetleri, veya mülkiyet haklarının birimleri,

> misliyle mübadele edilebilme (fungibility) özelliğine haizdirler; bir birim tam olarak diğeriyle aynıdır... Biz, tek bir haklar setinin matematiksel bir taksimine sahibiz. Bu misliyle mübadele edilebilme niteliği organize olmuş mal ve menkul varlık piyasalarını ya da mübadelelerini mümkün hale getirir... Mülkiyet haklarının... bu misliyle mübadele edilebilir olan birimleriyle biz, mülkiyet değişimlerinde ve grupların üyeliğinde olası bir hızlanmaya sahip oluyoruz... Eğer bir piyasa işlemleri (dealings) seyri ortaya çıkarsa, mülkün biriminin hızlı bir nakit dönüşüm değeri olur. Onun sahibi bu nakit gücünü servet kullanımlarını kumanda etmek için kolayca sürdürebilir. (Hastings Lyon, *Corporations and their Financing* [Boston: D.C. Heath, 1938], s. 11).

Böylece, mülkiyetin *hisseleri*nin yanı sıra toplam mülkiyet de kolaylıkla pazarlanabilir hale gelmiştir.

[30] "Kooperatif hareket" denen literatür, son derece yoksul niteliktedir. En iyi kaynak şudur: *Co-operatives in the Petroleum Industry*, K. E. Ettinger, ed. (New York: Petroleum Industry Research Foundation, 1947), özellikle kısım I, Ludwig von Mises, "Observations on the Co-operative Movement."

Çok sayıda insan, iktisadi analizin bireysel olarak sahip olunan firmalara uygulanabilir olduğuna, ancak anonim şirketlere dayalı modern ekonomi için bunun doğru olmadığına inanır. Bunun gerçekle uzaktan yakından bir ilgisi yoktur. Büyük şirketlerin gelişi, faiz oranı ya da tasarruf-yatırım süreci analizimizi esaslı biçimde değiştirmiş değildir. Bir şirkette "yönetim"in mülkiyetten ayırt edilmesi ne anlama gelir? Anonim bir firmada, sahiplerin kendi çalışanlarına nezaret etmesi için yönetsel emek istihdam ederken, bireysel sahiplerin genellikle kendilerine ait yönetsel emeği icra ettikleri elbette doğrudur. Bir yönetici aynen diğer herhangi bir işçi kadar istihdam edilmiş bir çalışandır. Bir şirketin başkanı, aynen bir kanal kazıcısı gibi, sahipler tarafından istihdam edilir; ve, bir kanal kazıcısı gibi, o da üretim sürecinde emek sarf eder. Aşağıda görüleceği gibi, yönetsel emeğin fiyatı diğer emeğin fiyatıyla aynı biçimde belirlenir. Piyasada, bağımsız bir sahibin geliri *de* yönetsel emeğin bu tipi için geçerli olan ücreti kapsayacaktır – tabiî bunu, anonim şirket sahipleri elde etmeyecektir. Böylece, modern büyük şirketler dünyası, modası geçmiş bir iktisadi analiz sunmaktan ziyade, üretimdeki fonksiyonları –spesifik olarak da yönetsel fonksiyonu- ayrıştırmak ve basitleştirmek suretiyle analize katkıda bulunur.

Sermaye arz etme fonksiyonuna ilaveten, şirket kapitalistleri aynı zamanda *girişimsel* fonksiyonu da üstlenirler. Bu fonksiyon, tüketici ihtiyaçlarını karşılama doğrultusunda üretim süreçlerine rehberlik etmedeki kritik yönlendirme unsurudur. Gerçek belirsizlik dünyasında, piyasanın nasıl faaliyet gösterdiğine karar vermek güçlü muhakemeyi gerektirir, böylelikle bugünkü yatırım gelecek zararlara değil, gelecek kârlara yol açacaktır. Kâr ve zararın doğasıyla daha ayrıntılı ilgileneceğiz, fakat burada gerçek dünyadaki aktif girişimsel unsurun, belirsizliğin varlığından geldiğini söylemek yeterlidir. Pür faiz oranının belirlenmesini tartışmış ve onun daima eşit olma eğilimi taşıdığını ve ERE'nin belli dünyasında eşit olacağını görmüştük. Piyasa taleplerinin ve arzlarının, bütün tekniklerin vs. gelecek açısından bilinir olduğu ERE'de, yatırım fonksiyonu tümüyle pasif ve bekleme haline gelir. Burada bir nezaret edici ya da yönetsel emek fonksiyonu yine olacaktır, fakat bu, emek faktörlerinin fiyatları altında analiz edilebilir. Fakat gelecek olaylar bilindiği için girişimsel fonksiyon artık söz konusu olmayacaktır.

Son olarak, bazı kimseler anonim şirketlerin bir tasarruf ve yatırım ayrımına kapı açtıklarını öne sürmüştür. Hissedarlar tasarruf eder, ve yöneticiler de yatırımı gerçekleştirir. Bu, tamamen yanlıştır. Yöneticiler hissedarların *istihdam edilmiş temsilcileridir* ve ikincilerin emrine tâbidirler. Sahiplerin çoğunluğunun kararlarından tatmin olmayan bir bireysel hissedar, ken-

di hissesini elinden çıkarabilir. Sonuç olarak, uygulamada, tasarruf edenler *hissedarlar* olduğu gibi, fonları yatırıma yönlendiren de *onlar*dır.[31]

Bazı insanlar çoğu hissedarın, kendi şirketinin işleriyle "ilgilenmemeleri" nedeniyle firmayı fiilen kontrol etmediklerini, fakat kontrolün, istihdam edilmiş yöneticilerin ellerine geçmesine izin verdiklerini iddia eder. Fakat muhakkak ki bir hissedarın ilgisi kendi tercihiyle ilgili bir meseledir ve kendi kontrolü altındadır. Kişinin ilgi göstermemeyi tercih etmesi, yöneticilere o anki seyri devam ettirme imkânı verir; bununla birlikte, esas kontrol hâlâ onundur ve o, kendi temsilcileri üzerinde mutlak kontrole sahiptir.[32] Tipik bir görüşte şunlar aktarılıyor:

> Bir grup olarak hissedarların temettü gelirini maksimize etmek mutlaka eşsiz/tek ya da başlıca olan bir amaç değildir. Onun yerine, yönetim görevlileri uzun dönemli kazançlar ile firmanın rekabetçi pozisyonunu ve yöneticiler olarak sahip oldukları prestiji iyileştirmeye çabalayacaktır.[33]

Fakat "uzun dönem kazançları iyileştirmek" hissedarların gelirini maksimize etmekle aynı şeydir; ve yöneticilerin "prestijini" başka ne artırabilir? Diğer teorisyenler, gerçek bireyler tarafından sahip olunan bir kuruma verdiğimiz kavramsal bir isim olarak, "büyük şirketi", "gerçekten" mevcut olan ve kendi kendine hareket eden bir varlık olarak değerlendirme gibi katıksız bir mistizme düşmüşlerdir.[34]

9. Anonim Şirketler ve Üretici Ödünç Piyasası

Şimdi anonim şirketlerin üretici ödünç piyasası üzerindeki etkilerine dair bir analizine başlamaya hazırız.

130 ons sermaye değerine ve toplam sermaye stokuna sahip ve altı hissedarın mülkünde olan daha önceki firmayı ele alalım. Firma, sahipleri için yıllık %5 net gelir kazanır, ve bu, ekonomide bütün firmalar tarafından kazanılan faiz oranıdır.

---

[31] *Bkz.,* Mises, *Human Action*, s. 301–05, 703–05.

[32] Son yılların vekil kavgaları sadece bu kontrole dramatik olarak tanıklık etmektedir.

[33] Edgar M. Hoover, "Some Institutional Factors in Business Decisions," *American Economic Review, Papers and Proceedings,* May, 1954, s.203.

[34] Mesela *bkz.*, Gerhard Colm, "The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy," *American Economic Review, Papers and Proceedings,* May, 1954, s. 488.

Halihazırda firmanın, kendi sermayesini, F'ye yeni sermaye stoku satışıyla, 30 ons nasıl artırdığını görmüştük. Şimdi gelin üretken bir ödünç yapıldığı zaman ne olduğunu görelim. Diyelim ki firma beş yıllık bir dönem için üretici ödünç piyasasından 20 ons borç alır. Şimdi ne olmuştur? Firma gelecek bir malı –gelecekte bir para ödeme taahhüdünü- bugünkü para karşılığında mübadele etmiştir. Bugünkü para, bir tasarrufçu (G) tarafından arz edilmiştir. Açıktır ki burada ortak hissedarlar (A-F) gelecek mallar arz ederlerken, G tasarrufta bulunmuştur ve bu işlemde kapitalisttir; ve ayrıca, üretim sistemine yeni sermaye yatıranlar hissedarlardır. Görünüşe göre, bu, tasarruf ve yatırım ayrımına dair pozitif bir örnek gibi durmaktadır.

Ancak, şimdi bu işleme daha detaylı bakalım. G, beş-yıllık bir dönem için firmaya 20 ons değerinde yeni sermaye arz etmiştir. A-F sahipleri bu yeni sermayeyi alır ve onu, gelecek mallara, yani üretim faktörlerine yatırır. Diğer bir deyimle, 20 onsluk kısım için A-F, kredi verenlere ait tasarrufların aracı yatırımcılarıdır. Bu ödünçte faiz oranı ne olacaktır? ERE'de bu faiz oranının %5 olacağı, yani onun tamamen üretim yapısının fiyat marjlarında geçerli olan faiz getiri oranına bağlı olacağı açıktır. Bunun nedeni belli olmalıdır. Halihazırda faiz oranının, üretim yapısı içinde nasıl belirlendiğini görmüş ve onun her yerde %5 olacağını varsaymıştık. Şimdi, firmanın, ödünç için G'ye %3 önerdiğini varsayalım. Açıkçası, G, aynı firmada ya da başka bir firmada bir hissedar olarak %5 elde edebilecekken, %3'lük bir getiri karşılığında 20 onsu firmaya ödünç vermeyecektir. Öte yandan, firma G'ye %5'ten daha fazla ödeme yapacak pozisyonda değildir, çünkü onun yatırımından net getirisi sadece %5 olacaktır. Eğer firmanın faiz olarak ödeyebileceği üst sınır %5 ise, ve borç verenin kabul edebileceği minimum yine %5 ise, o zaman bu işlemin %5 oranla gerçekleşeceği ortadadır.

İşin özüne bakılırsa, muhtemel ödünç piyasasında borç veren konumundaki G, stoka yatırım yapmış olan F'den farklı değildir. Her ikisi de parayı, tüketime harcama yerine tasarruf etmişlerdir, ve yine her ikisi de kendi tasarruf edilmiş sermayesini gelecek mallar karşılığında satmak ve faiz kazanmak arzusundadır. Hem F hem de G'nin, ve aynı zamanda bir başkasının zaman-tercihi, zaman piyasasında faiz oranına ulaşmak amacıyla toplanır; hem F hem de G, piyasa oranında net tasarrufçudur. Şu halde, faiz oranı çeşitli zaman-tercihi şedüllerince belirlenir, ve nihai oran bir yandan tasarruf şedülleri diğer yandan da bugünkü mallar-talebi şedülleri tarafından belirlenir. Talep şedülleri ödünç alan tüketicilerin tüketim talebi ile toprak ve emek sahiplerinin üretken taleplerinden oluşur. F ve G'nin her ikisi de kendi sermayelerini, en yüksek getiri karşılığında yatırıma aktarmakla

ilgilenen net tasarruf edicilerdir. F'nin kendi sermayesini yatırıma aktarma metodu ile G'nin kendi sermayesini yatırma metodu arasında esaslı bir fark yoktur; ***hisse senedine yatırım yapmakla firmalara ödünç para verme arasındaki fark büyük ölçüde teknik bir farktır***. Tasarruf ve yatırım arasında ikinci durumda ortaya çıkan ayrım tamamen önemsizdir. Faktör sahiplerinin toplam tasarrufları ve toplam talepleri tarafından belirlenen yatırımın faiz getirisi, hisse senedinden edinilen kazanç oranının yanı sıra ***tam olarak, üretici ödünç piyasasındaki faiz oranını*** da ***belirler***. Üretici ödünç piyasası temel analiz bakımından tamamen önemsizdir; ve hatta bu piyasa için talep ve arz şedüllerini oluşturmaya çalışmak bile faydasızdır, çünkü onun fiyatı başka yerde belirlenir.[35] Tasarruf edilen sermayenin, yatırımlara hisse senetleri *yoluyla* mı yoksa ödünçler *yoluyla* mı kanalize edildiği önemsizdir. Tek fark yasal teknik detaylardadır. Gerçekten, ödünç veren ile sahip arasındaki yasal fark bile ihmal edilebilir bir şeydir. G'nin ödüncü firmadaki varlıkların sermaye değerini 130'tan 150'ye çıkarmıştır. Yatırıma aktarılan 150 ons yılda %5, veya 7,5 ons ödeme getirir. Şimdi gelin bu durumu inceleyelim ve bu sermayenin fiili sahiplerinin kimler olduğunu görelim (bkz. Şekil 53).

	Yükümlülükler 20
Varlıklar 150	Sahiplerin Sermayesi 130

Şekil 53. Anonim Şirketlere Ait Varlıkların Sahipliğinin Dağılımı

[35] Frank Fetter'in çok güzel ifade ettiği gibi;

> Sözleşme [faizi] ekonomik faize, [yani, aşamalar arasındaki "doğal faiz" fiyat farkına] dayalıdır ve ona uyma eğilimi taşır... Malların ekonomik doğası vasıtasıyla mantıksal olarak açıklamaya çalıştığımız şey ekonomik faizdir. Sözleşme faizi, malların sahipliğinden doğan gelirin yararına sahip olacak kişi açısından, ikincil bir meseledir –bir iş/işletme ve hukuk problemi. O, sahiplik meselesiyle sıkı sıkıya bağlantılıdır. (Fetter, "Recent Discussions of the Capital Concept," s. 24–25).

Bu grafikte, sol taraftaki dikdörtgen herhangi bir zaman noktasındaki varlıkları gösterir. Sağ taraftaki dikdörtgende bu varlıkların 130 onsunun sahiplerin sermayesi ile, ve 20 onsunun yükümlülüklerle, yani alacaklılara ödenmesi gereken borç senetleriyle temsil edildiğini görüyoruz. Fakat bu "temsil" ne anlama gelir? Mesela, bu, eğer firma kapanıp iş aleminden ayrılsaydı, varlıklarından 20 onsunun alacaklıların borcunu kapatmada kullanılacağı, ve 130 onsun da yasal sahiplere gideceği anlamına gelirdi. Ayrıca bu, yıllık net kazanç olarak ödenen yedi buçuk onsun, her biri kendi tasarruflarının %5'i olarak, altı buçuğunun yasal sahiplere, bir onsun ise ödünç verenlere gideceği anlamına gelirdi. Aslında, her bir grup kendi *yatırımından* %5 kazanır, o halde ödünç verenler de yatırımcılar kadar hissedar değil midir? Gerçekten de ödünç verenler, firmanın varlıklarının 20 ons değerindeki kısmının *sahipleri* değil midir, ve onlar yine bu 20 onsun oransal kazançlarına da sahip değil midir? Hissedarlarla karşılaştırıldığında ödünç verenler mülkiyetin hangi fonksiyonlarına sahip *değil*dir? Yasal bakış açısından bile, ödünç verenler, bir büyük şirketin varlıkları üzerine *öncelikli hak talebi elde ederler* ve onlara hissedarlardan önce ödeme yapılır. Dolayısıyla onlar kesinlikle bu varlıkların sahipleridirler. Denilebilir ki onlar hissedar olmadıkları için, şirketin kararlarında oy kullanmazlar, ancak anonim şirketlerin *oy hakkı olmayan* hisse çıkardığı çok sayıda durum vardır ki, bu hisseleri elinde bulunduranlar kazançlarının kendi oransal değerini elde etseler bile, şirket işlerinde oy kullanmazlar.

Ekonomik olarak ve hatta temel hukukta bile, hissedarlar ile prodüktif ödünç verenler arasında bir fark olmadığı sonucuna ulaşmamız gerekir; her ikisi de aynı biçimde sermaye arz edendir, her ikisi de genel zaman piyasasında belirlenen faiz getirisini elde ederler, ve yine her ikisi de şirketin varlıklarının kendi oransal payına sahip olurlar. İkisi arasındaki farklar sadece tekniktir ve anlamla ilgilidir. Şimdiye kadar tartışmamızın sadece muntazaman dönen ekonomiye uygulandığı doğrudur, fakat göreceğiz ki gerçek belirsizlik ve girişimcilik dünyası, meseleleri daha karmaşık hale getirirken, analizimizin esaslarını değiştirmemektedir.[36]

Son yazılarda hissedarlarla ödünç verenler arasında güçlü bir ayrımın olduğunu öne süren eski geleneğin aksine, onlar arasında esaslı bir özdeşlik olduğuna dair artan bir kabul ortaya çıkmıştır. Fakat yeni literatürün, bu özdeşliği tamamen yanlış bir biçimde yorumlaması, yani ödünç verenleri

[36] "Ödünç veren ödünç alanın daima gerçek bir ortağıdır ya da taahhüt ve ipotek edilen mülkün gerçek bir sahibidir". Mises, *Human Action*, s. 536. *Keza* bkz., Fetter, "Recent Discussions of the Capital Concept," s. 432.

hissedar-sahipler gibi ele almak yerine hissedarları ödünç verenler gibi değerlendirmesi tuhaftır. Diğer bir deyimle, doğru yaklaşım ödünç verenleri firmanın bilfiil pay sahipleri olarak ele almaktır; fakat yeni literatür, istihdam edilmiş yöneticileri firmanın denetçileri ve sahipleri olarak resmeden yeni geleneğe paralel biçimde, hissedarları da sadece firmanın ödünç verenleri olarak görür. Yöneticiler bir şekilde firmaya sahip olan, ödünç verenlere faiz ödeyen ve ayrıca, aynen istenmeyen bir üretim maliyeti olarak herhangi bir faktör ödemesinde olduğu gibi, hissedarlara temettü ödeyen kişiler olarak tasvir edilirler. Gerçekte ise, yöneticiler sadece hissedarların istihdam edilmiş temsilcileri hükmündedirler, ve kendi kazançlarının ne kadarının firmada yeniden yatırıma aktarılacağına, ne kadarının da "temettü" şeklinde "firma dışına çıkarılacağına" karar verenler hissedarlardır.

Kâr payları (temettü) ile "dağıtılmayan kârlar" arasında yaygın olarak yapılan ayrım iktisadi analizin amaçları açısından faydalı bir şey değildir. Dağıtılmayan kârlar mutlaka yeniden yatırıma aktarılmaz; onlar yatırımlardan bir nakit dengesine çekilebilir ve daha sonra da kâr payı olarak ödenebilir. Öte yandan, kâr payları mutlaka tüketime harcanmaz; onlar başka bir firmaya yatırılabilir. Dolayısıyla, bu ayrım yanlış bir şeydir. Kazançlar ya yeniden yatırıma aktarılır ya da aktarılmaz; ve bütün şirket kazançları bireysel sahiplerin kazançlarını oluşturur.

Tasarruflar fiili üretici ödünç (ya da tüketici ödünç) piyasasına girmeden önce aracılar vasıtasıyla yönlendirilebilir. Prodüktif bir yatırım *bulmak* girişimcilerin vazifelerinden biridir ve birey, uygun yatırım kanallarıyla ilgili düşüncesini bizzat oluşturmak yerine, parasını, özel olarak yatırım konusunda uzman olarak kurulmuş diğer müesseselere ödünç verdiği ya da yatırdığı zaman, bu ekseriyetle ilgili herkes için çok daha uygun olur. Bu kurumlar, kendi başına yatırımları onlar için bir piyasa bulmanın maliyetine pek de değmeyen izole bireylerin küçük tasarruflarını toplayan kanallar olarak hizmet edebilirler. O halde bu kurumlar, fonları daha büyük toplu miktarlar halinde akıllıca yatırıma yöneltebilirler. Tipik bir örnek, sahip olduğu hisse senetlerini bireylere satan ve ardından bu sermayeyi diğer şirketlerin hisselerini satın almakta kullanan *yatırım tröstü*dür. ERE'de, aracılar vasıtasıyla bireysel tasarruflardan kazanılacak faiz, direkt yatırımlar eksi aracı hizmetlerinin maliyetinden kazanılan faize eşit olacaktır; bu fiyat diğer fiyatlar gibi aynen piyasada belirlenir. Böylece, eğer piyasanın her tarafında faiz oranı %5 ise, ve aracılık hizmetinin maliyeti %1 ise, o zaman, ERE'de, tasarruflarını uygun aracılık yöntemiyle yönlendirenler, tasarruflarının yatırıma aktarılmasından %4'lük bir faiz getirisi elde edeceklerdir.

Böylece, üretken sistemde ya da piyasa faiz oranının oluşmasında bağımsız bir belirleyici faktör olarak üretici ödünç piyasasının önemsizliğini görmüş bulunuyoruz.

Bir çok durumda sözleşmeye bağlı ödünç piyasalarındaki faiz oranıyla fiyat marjlarından kaynaklanan yatırım kazançları biçimindeki faiz oranını farklı terimlerle tarif etmek uygun olacaktır. Birinciye *sözleşmeye bağlı faiz oranı* (burada faiz, sözleşmenin yapıldığı zamanda bellidir/sabittir), ikinciye *doğal faiz oranı* (yani faiz, bir mübadele sözleşmesine resmi olarak girmekten ziyade, üretim süreçlerinde yatırımlar yoluyla "doğal olarak" gelir) diyebiliriz. Tabiî, ERE'de iki faiz oranı aynı olacaktır.

Tüm analizimiz boyunca üzerinde değişiklik yapılabilecek temel bir varsayımda bulunuyoruz: bireyler daima en yüksek faiz getirisini elde etmek için uğraşacaktır. Bu temel üzerine biz arbitraj davranışlarını ve ERE'nin nihai tekbiçimliliklerini ele aldık. Her bir yatırımcının, kendi yatırımından elinden geldiği kadar çok kazanmaya çalışacağını farz ettik. Bu, her zaman doğru olmayabilir, ve iktisat eleştirmenleri, parasal olanlar dışındaki amaçları ihmal etme nedeniyle iktisatçılara sitem etmekten asla yorulmuş değildirler. Bununla birlikte, iktisat bu tür amaçları ihmal etmez. Aslında, praxeological analiz açık biçimde onları ihtiva eder. Tekrar tekrar işaret ettiğimiz gibi, her birey, kendi *ruhsal* gelirini maksimize etmeye çalışır ve bu, sadece diğer ruhsal amaçların tarafsız olması halinde bizzat kişinin *parasal* gelirinin maksimizasyonuna dönüşür. İktisadın parasal olmayan amaçlara ayak uydurabilme kolaylığı rahatlıkla görülebilir. Diyelim ki toplumda faiz oranı %5'tir. Ancak yatırımcılar dahil, çok sayıda insan için hoşa gitmeyen bir üretim alanı mevcut olduğunu farz edelim. Mesela, silah yapımının gözden düştüğü bir toplumda, silah endüstrisindeki getirileri diğer sanayilerdeki getirilere eşitlemek için basit arbitraj işlev görmeyecektir. Biz burada silah tüketicilerinin memnuniyetsizliğine, ki bu doğal olarak bizzat bu ürün için daha düşük bir taleple sonuçlanacaktır, gönderme yapmıyoruz. Biz üreticilerin, özellikle de yatırımcıların belirli memnuniyetsizliğinden söz ediyoruz. Bu ruhsal memnuniyetsizlik nedeniyle, yatırımcılar, silah sanayinde diğer sanayilerde olandan daha yüksek bir getiri isteyeceklerdir. Mesela, genel faiz oranı %5 olsa bile, onların silah sanayinde %10'luk bir faiz getirisi talep edebilmesi mümkündür. O zaman, bu artan iskonto için hangi faktörler bedel ödemek zorunda kalacaktır? Eğer biz, *gayri spesifik* faktörlerin, yani başka yerde kullanılabilecek olan (veya, tam olarak *hizmetleri* istihdam edilebilen) faktörlerin sahiplerinin, silah sanayinde diğer endüstrilerde olduğundan daha düşük bir parasal getiriye kesinlikle razı olmayacağını söylersek, sonraki analizimizin sonuçlarını fazla (overly) tahmin ediyor olmayız. O zaman, ERE'de, onların bu endüstride belirlenen fiyatları,

diğer endüstrilerdekiyle aynı olacaktır. Aslında, sahipler yatırımcıların silah endüstrisiyle iştigal etmeye yönelik özel antipatisini paylaşıyorlarsa, onlar daha yüksek bile olabilir. O zaman, her bir üretim aşamasında daha düşük fiyatların yükü, endüstrideki *pür spesifik* faktörlere (eğer onlar üretim sisteminde hiç olmazlarsa bu endüstriye aktarılması *gereken* faktörlere) düşer. ERE'nin uzun döneminde, bunlar sermaye malları olmayacaktır, çünkü sermaye malları daima yeniden üretilmeye ihtiyaç duyar, ve eş değer kaynaklar, her bir durumda, sermaye malının dayanıklılığına ve onun üretim sürecinin uzunluğuna bağlı olarak endüstriyi yavaş yavaş ya da hızlıca terk edebilir. Bu spesifik faktör emek olabilir, fakat bu, ampirik olarak muhtemel değildir, çünkü emek, neredeyse her zaman birkaç işe/mesleğe kayması mümkün olan gayri spesifik bir faktördür. Dolayısıyla daha düşük getirinin en ağır kısmını muhtemelen spesifik *toprak* faktörleri üstlenecektir.

Çoğu yatırımcının spesifik olarak şu ya da bu sebeple iştigal etmeye çok hevesli olduğu bir endüstri durumunda bunun tersi ortaya çıkacaktır. Bu takdirde, onlar bu üretim sürecinde diğerlerinde olduğundan daha düşük bir faiz getirisini kabul edeceklerdir. Faktör-sahiplerinin de özellikle bu endüstride çalışmaya istekli olmaları halinde, fiyat daha düşük olabilmesine rağmen, piyasada rekabetin gücü gayri spesifik faktörleri, bir kere daha, endüstriler arasında aynı fiyatta tutacaktır. Dolayısıyla çeşitli aşamalardaki daha yüksek fiyatların semeresi, spesifik faktörlerin genellikle de toprak faktörlerinin sahipleri tarafından alınır.

O halde, faiz oranı, onun çeşitli alt piyasaları ve çeşitli biçimleri boyunca daima eşitlenmeye doğru meyleder. ERE'de, bu oranlar her tarafta tekdüze olarak eşit olacaktır. Ancak, faiz oranlarının belirli bir üretim sürecinin yatırımcıları arasında güçlü bir beğeni ya da beğenmeme olup olmamasına bağlı olarak, pozitif ya da negatif bir "ruhsal" unsura göre farklılaşacağını söyleyerek, bu sonuç üzerinde değişiklik yapmak gerekir.[37] Diyebiliriz ki, belirli bir beğeni durumunda, yatırımcılar muayyen süreçlere yatırım yapmanın ve daha düşük bir getiri fiyatı ödemenin memnuniyetini "tüketmekte"; belirli bir beğenmeme durumunda ise, onlar muayyen bir faydasızlık için daha çok (mali) külfete katlanmaktadır. Ancak, vurgulamak gerekir ki, getirideki bu farklılıklar, yalnızca *bir şahsın* belli bir alanı özellikle beğenmesi ya da beğenmemesi halinde değil, fakat sadece bir ya da başka bir yönde önemli bir güçlü tercihler toplamı olması halinde de meydana gelir. Pozitif ya da negatif, bu tarz bir tüketim, üretim süreciyle iç içedir ve

[37] Benzer ruhsal öğeler tüketici ödünç piyasasında vuku bulabilir –mesela, belli bir borç alan için, genel güçlü bir beğeninin ya da beğenmemenin olması.

doğrudan doğruya üretimle meydana gelir, ve böylece üretim sürecinin sonunda vuku bulan alelade tüketimden farklılık gösterir.

10. Zaman Tercihlerini Etkileyen Güçler

Praxeology hiçbir zaman, bir insanın zaman tercihleri hakkında nihai bir açıklama sağlamaz. Bunlar psikolojik olarak her bir birey tarafından belirlenir ve dolayısıyla onlar, son tahlilde iktisatçılar tarafından veri/data olarak alınmalıdır. Bununla birlikte, praxeological analiz, ***diğer şartlar sabit iken*** varsayımlarını kullanarak, zaman tercihleri hakkında bazı doğrular/gerçekler sunabilir. Böylece, yukarıda gördüğümüz gibi, her birey kendi parasal stokuyla ilgili bir zaman-tercihi şedülüne sahiptir. Daha düşük bir parasal stok, bireyin elinde kalan herhangi bir para birimi için daha yüksek bir zaman tercihi oranına yol açacak, en sonunda onun zaman tercihi oranı, parasal stok –ya da, daha doğrusu tüketim amaçlı para- yeterince düşük olduğu zaman sonsuza yükselecektir. Burada, bir öğe, yani insanın para stoku değişmektedir, ve diğer bakımlardan onun değer ölçeğinin sabit kaldığı varsayılır. Dolayısıyla, biz bu şekilde bir belirleyicideki –parasal stok- bir değişmenin etkilerini ölçebiliyoruz.

Gerçekten de, kişinin zaman tercihleriyle ilgili olan şey, onun *parasal* stoku değil, fakat parasal stokunun *reel* değeridir. Tabiî, para biriminin satın alma gücünün değişmediği ERE'de ikisi özdeştir. *Diğer şartlar sabit iken,* onun reel gelirindeki bir artış –parasal stokuna reel ilaveler- kendi şedülündeki zaman-tercihi oranını düşürecektir. Tabiî, tarihsel olarak, kişinin zaman-tercihi *şedülünün* değişmeden kalması için bir neden yoktur. Bununla birlikte, değişmeyen bir şedül veri iken, kişinin ilgili zaman-tercihi oranının düşeceğini bilmek önemlidir.

Zaman-tercihi şedüllerinin belirlenmesine giren başka öğeler de vardır. Mesela, varsayalım ki, dünyanın yakın gelecekteki kesin bir tarihte sona ereceği insanlar için malum olsaydı, zaman tercihlerine ve faiz oranına ne olurdu? İnsanlar o zaman gelecek ihtiyaçları için tedarikte bulunmayı keserler ve en kısa olandan daha uzun bütün üretim süreçlerine yatırım yapmayı durdururlardı. Gelecek mallar bugünkü mallarla karşılaştırıldığında neredeyse değersiz hale gelir, bugünkü malların zaman tercihleri fırlar, ve pür faiz oranı neredeyse sonsuza yükselirdi. Öte yandan, eğer bütün insanlar yeni bir ilacın keşfinin sonucu olarak sağlıklı ve ölümsüz hale gelselerdi, zaman tercihleri çok daha düşük olma eğilimine girer, yatırımda büyük bir artış olur ve pür faiz oranı hızlı biçimde düşerdi.

11. Faiz Oranlarının Zaman Yapısı

Doğal faiz oranlarının hayli esnek olduğu açıktır; onlar tekbiçimliliğe doğru meyledeler ve girişimsel beklentiler değişirken kolaylıkla değişirler. Gerçek

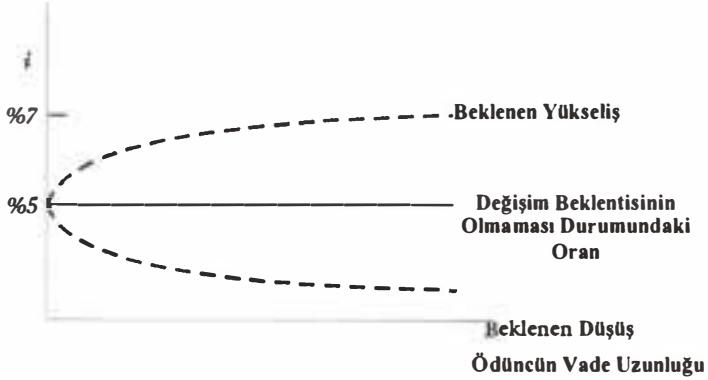
dünyada çeşitli faktörlerin ve ara ürünlerin fiyatlarının yanı sıra nihai ürünlerin fiyatları da stok fiyatları ve onların faiz getirisinde olduğu gibi, sürekli dalgalanmalara maruz kalır. Yine, kısa-vadeli ödünçlerin faiz oranının, değişen koşullarla birlikte kolaylıkla değiştiği açıktır. Doğal faiz oranı değiştikçe, kısa vadeli yeni ödünçler bu değişime kolaylıkla uyum gösterebilir.

Bununla birlikte, ***uzun-vadeli*** üretici ödünçleri durumunda, bir zorluk doğar gibidir. Burası, sistemde görünüşte katı ve esnemez bir unsurdur ve sadece büyük bir gecikmeden sonra yatırımlardaki doğal faiz oranına uyum sağlayabilir. Her şeyden önce, 20-yıllık bir ödünç, bu süre boyunca sabit kalan orijinal bir faiz oranıyla sözleşmeye bağlanmışsa, bu, değişen koşullara ve değerlendirmelere uyum sağlayamayan sabit bir unsur değil midir? Bu yüzeysel görüş doğru değildir. Uzun-vadeli borç senetleri de bir piyasada alınıp satılabilir. Bu uzun-vadeli borçların çoğu *tahvil* olarak isimlendirilir, ve onlar, gelişen ve esnek bir tahvil piyasasında alınıp satılırlar. İşin başında sabit faiz oranı önemsizdir. Böylece, 100 onsluk bir uzun-vadeli ödünç %5 sabit faizle, veya yıllık beş ons ile sözleşmeye bağlanır. Eğer genel faiz oranı yükselirse, insanlar kendilerine sadece %5 kazanç getiren tahvillerini satma ve paralarını başka yerlere (ya bütün halinde firmalara, firmaların hisselerine, veya kısa-vadeli ödünçlere) yatırma eğiliminde olacaklardır. Tahvil satmaya yönelik bu artan isteklilik –artan bir arz şedülü- alıcının faiz ***kazancı*** başka yerlerdeki genel faiz oranıyla aynı oluncaya kadar, tahvil ***fiyatını*** baskı altına alır. Böylece, eğer genel faiz oranı %5'ten %10'a çıkarsa, tahvil fiyatı 100'den 50'ye düşecektir, öyle ki yıllık %5'lik sabit getiri %10'luk bir faiz kazancı sağlayacaktır. Tahvil yatırımında önemli faktör orijinal faiz oranı (tahvilin "itibari değeri" olarak isimlendirilen sabit getirisi) değil, tahvilin piyasa fiyatı üzerinden sağladığı faiz ***getirisidir***. Öte yandan, faiz oranındaki genel bir düşüş, tahvil fiyatlarını itibari değerinin üstüne çıkaracak ve kazancı %5'in altına itecektir. Tahvilin itfa günü yaklaştıkça, tabiî, tahvilin piyasa fiyatı en sonunda nominal değeriyle satılıncaya kadar, hızla itibari değerine yaklaşacaktır, çünkü geri ödenen miktar, ödüncün orijinal itibari değeri, veya anaparası (principal) olacaktır.

ERE'de, faiz oranlarının bütün zaman dönemleri için aynı olacağı açıktır. Bununla birlikte, herhangi bir zamanda böyle bir eşitliğe yönelik ***eğilim***, faiz oranında ***beklenen gelecek değişmeler*** durumunda, tartışmaya konu olmuştur. Sürpriz biçimde, bu konuya biraz dikkat gösterilmiş olmasına rağmen, yaygın teoriye göre faiz oranlarındaki değişme yakın gelecekte bekleniyorsa, ödünç piyasasında eşitlenmeye yönelik bir eğilim olmayacaktır.[38] Diyelim ki faiz oranı şu anda %5'tir, ve orada kalması beklenmekte-

[38] Böylece, krş.: Friedrich A. Lutz, "The Structure of Interest Rates", *Readings in the Theory of Income Distribution*, içinde, s. 499–532.

dir. O zaman bütün vadelerde ödünç faiz oranı aynı, yani %5 olacaktır. Ancak, faiz oranının yakın gelecekte düzenli oranlarda artacağının, söz gelimi dört yıl sonrasında %9 oluncaya kadar, her yıl %1 artacağının beklendiğini varsayalım. Bu durumda, kısa-vadeli oranın, (söz gelimi bir yıl ya da daha kısa vadeli ödünçlerin faiz oranı) gelecek dört yıllık dönem boyunca artacağı beklendiği için, o zaman bu dönemin bugünkü uzun-dönem oranı –mesela, beş yıllık ödünçlerin bugünkü oranı- söz konusu dönem esnasında beklenen gelecek kısa-vade oranlarının bir ortalaması olacaktır. Böylece, beş-yıllık ödünçlerin bugünkü oranı %5 artı %6 artı %7 artı %8 artı %9'un 5'e bölünmesiyle elde edilen %7'ye eşit olacaktır. Uzun-vade oranı ilgili dönem boyunca kısa vade oranlarının ortalaması olacaktır. Sonuç olarak, kısa-vade oranların artması beklendiği zaman, uzun-vade oranlar kısa vade oranlarından oransal olarak daha yüksek; kısa-vade oranların daha düşmesi beklendiği zaman ise daha düşük olacaktır (Bkz. Şekil 54).



Şekil 54: Kısa-Vadeli Faiz Oranlarının Ortalamaları Olarak Düşünülen Uzun Dönem Faiz Oranları

Ancak, bu tamamen dairesel bir akıl yürütme (question-begging) teorisidir. Faiz oranında bir artış beklendiğini varsayalım; bu, niye sadece ***kısa-vadeli oranlarda*** bir artışla sınırlı olsun? Bu beklenti neden aynı derecede uzun vadeli oranlara, onların da yükseleceği şeklinde uygulanabilir olmasın?[39] Bu teori, kanıtlanmaya kalkışılan oldukça çürük bir varsayıma, yani kısa-vadeli ve uzun-vadeli oranların eşit olma eğiliminin olmadığı varsayımına dayalıdır. Faiz oranındaki bir değişmenin sadece kısa vadede meydana geleceği varsayımı hiç ispatlanma-

[39] Bu metnin yazılmasından sonra, Profesör Luckett kısmen benzer bir Lutz eleştirisi yayımlamıştır. *Bkz.*, Dudley G. Luckett, "Professor Lutz and the Structure of Interest Rates," *Quarterly Journal of Economics,* February, 1959, s. 131–44. *Keza bkz.*, J. M. Culbertson, "The Term Structure of Interest Rates," *ibid.*, November, 1957, s. 485–517.

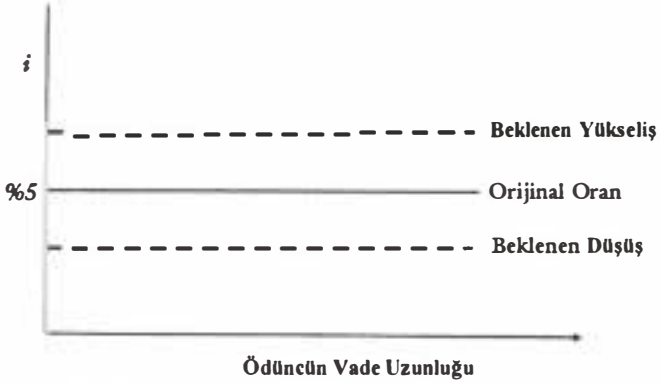
mıştır ve kısa-vadeli ve uzun-vadeli oranların birlikte hareket etme temayülü taşıdığını kanıtlamamızla da ters düşmektedir. Ayrıca, bu teori, kendi emsal yatırımcıları uzun (vade) piyasada %7 kazanırken, bireylerin sırf kısa vadeli piyasada kalırlarsa, eninde sonunda %7'lik bir ortalama kazanacaklarını ummaları gibi bir nedenle, %5 ile "kısa vadeli" piyasalarda ödünç veren olmaktan memnun kalacakları gibi bir örtülü varsayıma dayanır. *Bugünkü bir ödünç vereni, halihazırda %5 getiren ödüncünü, kısa vadede satmaktan, %7'lik bir uzun vadeli alım yapmaktan, iki yıl sonrasında kısa vadeli oranlar için umulan %7'nin üstüne yükselmeyi beklemekten ve sonra da kısa vadeli piyasaya yeniden girip %8 ya da %9 kazanmaktan alıkoyan şey nedir?* Eğer o, bunu yaparsa, önceki grafikte varsayıldığı gibi, (ya uzun vadede doğrudan doğruya ya da kısa vadede yüzde 5-9 ortalamayla) sadece %7 kazanmayacaktır; %7 artı %7 artı %7 artı %8 artı %9, veya yıllık ortalama %7,6 kazanç elde edecektir. Böyle yapmaya uğraşmak suretiyle, o, *faiz oranı tüm zaman yapısı boyunca tekdüze oluncaya kadar,* kısalardan uzunlara doğru *karşı konulamaz* bir arbitraj hareketi başlatacaktır ki, böylelikle birincideki faiz oranı piyasada ödünç satışıyla yükselecek ve uzunlarda faiz oranı düşecektir.

Aynı şey bir gelecek düşüş beklentisi halinde de ortaya çıkar. Herhangi bir zaman dönemi boyunca uzunlar, kısaların altında dengede kalamaz, çünkü piyasada, bütün zaman yapılarına ait faiz oranları eşit oluncaya ve arbitraj hareketi kesilinceye kadar, uzunlardan kısalara doğru bugünkü bir hareket olacaktır.

O halde, faiz oranı kendi zaman yapısının tamamında daima tekdüze olmaya meyleder. Faiz oranının yakın gelecekte *değişmesi* beklenirse ne olur? Bu durumda, malların spekülasyonu durumuyla benzer bir süreç olacaktır. Spekülatörler yakın bir artış beklentisinde faiz oranını yükseltecek ya da bir düşüş beklentisi halinde bu oranı düşüreceklerdir. Açıkçası, bir yükselişin ya da düşüşün ne kadar erken vuku bulması bekleniyorsa, spekülatörler üzerindeki etki oransal olarak o kadar büyük olacak, ve onun, orandaki cari harekete tesiri o kadar fazla olacaktır. Bir mal durumunda, stoklar talep ve fiyatta bir yükseliş beklentisinde elde tutulacak ve ardından piyasaya çıkarılacaktır, ve böylelikle, temel arz-ve-talep güçleri tarafından nihai olarak oluşturulan fiyata daha hızlı bir geçişe yol açacaktır. Benzer şekilde, yine bu örnekte, para, (faiz) oranı beklenen en yüksek seviyesine ulaşıncaya kadar, yatırımlardan çekilme ve nakit dengesinde tutulma, veya eğer faiz oranının düşmesi bekleniyorsa nakit dengesinden çıkıp yatırımlara eklenme eğiliminde olacaktır. Bu davranış, temel zaman tercihlerinin yeni sıralaması tarafından belirlenen orana geçişi hızlandıracaktır. Nasıl ki mal fiyatlarına ilişkin spekülatif hatalar zararlara yol açar ve

"gerçek" temel fiyata doğru ilave değişmeyi zorlarsa, aynı şekilde burada da spekülatif hatalar öylece kendi kendini-düzeltir olacaktır ve faiz oranının temel zaman tercihleri tarafından belirlenen yüksekliğe çıkmasına yol açacaktır.

O halde, faizin zaman-yapısı grafiği daha ziyade Şekil 55'te gösterildiği gibi bir temayülde olacaktır.



Şekil 55: Faiz Oranlarının Zaman Yapısı

Uzun-vadeli ve kısa-vadeli faiz oranları arasında ayrım yapmanın saçmalığı, temel faiz oranının üretici ödünç piyasasındaki faiz değil, yatırımların doğal faiz oranı olduğunu idrak ettiğimiz zaman gün gibi açığa çıkar. Halihazırda ödünç piyasasındaki kazanç oranı ile hisse senedi piyasasındaki kazanç oranının temel özdeşliğini görmüştük. Hisse senedi piyasasını dikkate alırsak, kısa-vadeli ve uzun-vadeli yatırımlar arasında, oranlar açısından farkın olmadığı açık hale gelir. Farklı firmalar değişken uzunluklara sahip üretim aşamalarıyla iştigal ederler; fakat hisse senedi piyasası, çok sayıda yazarın üretim dönemi gibi açık bir kavramı idrak etmesini zorlaştıran zaman yapısındaki farklılıkları baştan sona elimine ederek, bütün yatırımların faiz oranının eşitler. Fakat hisse senedi piyasası ile ödünç piyasasının işleyişleri esasen aynı olduğu için, kısa-vadeli ve uzun-vadeli faiz oranları arasındaki nedensel izahatta farklılık olmadığı açıktır. Aslında ödünç piyasası sadece bağımlı bir piyasa olduğu zaman, kısa-vadeli ve uzun-vadeli faiz oranlarının doğası arasında esaslı bir fark olduğunu öne süren yazarlar, zaman piyasasını münhasıran ödünç piyasasıyla sınırlıymış gibi gören ortak bir eğilim tarafından yanıltılmışlardır.[40]

[40] Charls Walker, faiz oranlarının zaman yapısıyla ilgili ampirik incelemesinde, faiz oranlarının karşı konulamaz bir eşitlenme eğilimine sahip olduğunu tespit etmiş, fakat bunun faiz oranlarının mutlaka eşitlenmek zorunda olmadığı teorisinin bir kanıtı olduğunu göstermek için kendi varsayımlarını çoğaltmak zorunda kalmıştır.

Fiili hayatta, ya kısa-vadeli ödünç piyasasının ya da uzun-vadeli piyasanın, diğer piyasanın takibiyle birlikte, ilk olarak değişebilmesi pekâlâ mümkündür. Karakteristik olarak hangi piyasanın ilk olarak değiştiği somut koşulların bir neticesidir.[41]

Ek

Schumpeter ve Sıfır Faiz Oranı

Merhum Profesör Joseph Schumpeter, faiz oranının muntazaman dönen ekonomide sıfır olacağını öne süren bir teoriye öncülük etmiştir. Faiz oranının (ERE'deki *pür* faiz oranı) neden hiçbir zaman sıfır olamayacağı yukarıdaki tartışmadan net olarak anlaşılması gerekir. Faiz oranı, hepsi pozitif olan bireysel zaman tercihleri tarafından belirlenir. Schumpeter, kendi pozisyonunu sürdürmek için, Frank Knight'ın yaptığı gibi, ERE'de sermayenin kendi kendine sürekli olarak varlığını sürdürdüğünü iddia etmek zorunda kaldı. Eğer bir bakım/sürdürme meselesi yoksa, o zaman sermaye yapısını devam ettirmek için faiz ödemesine gerek yok gibi gözükmektedir. Yukarıda incelendiği gibi, görünüşe göre, bu görüş, J. B. Clark'ın statik durumundan türetilmişti ve öyle gözüküyor ki tamamen *tanımı gereği* takip edilmektedir; çünkü sermayenin değeri ERE'de tanımı gereği devam etmektedir. Fakat bu, tabiî, hiçbir şekilde bir cevap değildir. Önemli soru şudur: bu sabitlik/süreklilik (constancy) *nasıl* korunmaktadır? Ve tek cevap, onun bir faiz getirisi oranı tarafından uyarılmış kapitalistlerin kararlarıyla sürdürülür olabileceğidir. Eğer ödenen faiz oranı sıfır olsaydı, tam sermaye tüketimi ortaya çıkardı.[42]

Yukarıda takdim etmeye çalıştığımız ve Schumpeter'in sıfır faiz oranı teorisine yapılan bitirici Mises-Robbins eleştirisi, Schumpeter'in talebelerinden ikisinin hücumuna uğramıştır.[43] Öncelikle, onlar sermayenin sabitliğinin/sürekliliğinin Schumpeter'in ERE'sinde tanımı gereği varsayıldığını reddederler; aksine söz konusu sabitlik, "sistemin koşullarından türetilir". Bu koşullar nelerdir? Öncelikle, geleceğin belirsizliğinin olmaması gibi bir durum vardır. Gerçekten de, bu, herhangi bir ERE'nin koşulu gibi

---

Charls E. Walker, "Federal Reserve Policy and the Structure of Interest Rates on Government Securities," *Quarterly Journal of Economics,* February, 1954, s. 19–42. Walker'ın makalesi, piyasanın eşitliğe yönelme dürtüsü karşısında farklı bir faiz oranı yapısını hükümetsel olarak sürdürmenin imkânsızlıklarını göstermek açısından büyük değere/meziyete sahiptir. Krş.: Luckett, "Professor Lutz and the Structure of Interest Rates," s. 143 n.

[41] *Bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 541.

[42] *Bkz.,* Mises, *Human Action*, s. 527–29. *Keza bkz.*, Lionel Robbins, "On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium", Richard V. Clemence, ed., *Readings in Economic Analysis* (Cambridge: Addison-Wesley Press, 1950), içinde, I, 176 ff,.

[43] Richard V. Clemence ve Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge: Addison Wesley Press, 1950), s. 28–30.

gözükmektedir. Fakat Clemence ve Doody şunları da ilave ederler: "Ne de biz onu özel bir varsayım olarak göstermediğimiz müddetçe –ki bu durumda o, tercihimize göre pozitif ya da negatif olabilecektir– zaman tercihi diye bir şey vardır, ve daha fazla tartışılacak bir şey de yoktur". Böyle bir zaman tercihi görüşüyle birlikte, gerçekten de tartışılacak bir şey yoktur. Faiz ödemesi gerektiren pür faizin mütemmim temeli, zaman tercihidir, ve eğer biz gelişigüzel bir şekilde zaman tercihinin ya mevcut olmadığını ya da fark edilebilir bir etkiye sahip olmadığını varsayarsak, o zaman bundan çok kolaylıkla pür faiz oranının sıfır olduğu anlamı çıkar. Bu yazarların "delili" sadece güçlü, evrensel zaman tercihi gerçeğini yok saymaktan ibarettir.[44]

[44] Zaman tercihini reddetmeye teşebbüs eden bütün teorisyenlerde görüldüğü gibi, Clemensen ve Doody de aceleyle ***tüketici ödünçlerini*** bir kenara atmışlardır. Frank A. Fetter'in yıllar önce işaret ettiği gibi, sadece zaman tercihi, tüketici ödünçleri faizinin yanı sıra üretici ödünçleri faizini de tek bir ortak açıklama içinde birleştirebilir. Açıkçası tüketici ödünçlerinin faizin "verimlilik" açıklamalarıyla ilgisi yoktur ve onun zaman tercihlerinden kaynaklandığı da gayet açıktır. Krş.: Clemence ve Doody, *The Schumpeterian System*, s. 29 n.

Yedinci Bölüm

Üretim: Genel Olarak Faktörlerin Fiyatlandırılması

1. İskonto Edilmiş Marjinal Ürün Değerinin Atfı/Bağlanması

Bu noktaya kadar, biz muntazaman dönen ekonomide belirlenecek olan, yani gerçek dünyada daima belirlenme *eğilimi* taşıyan faiz oranını inceledik. Şimdi aynı koşullar altında çeşitli üretim faktörlerinin fiyatlandırılmasını araştıracağız, yani onlar da gerçek dünyada olma eğilimi taşıyacak, ve muntazaman dönen ekonomide ise olacaktır.

Üretken faktörlerin fiyatlandırılması mevzuuna her ne zaman değindiysek, onların *birim hizmetlerinin* fiyatlarına, yani *kiralarına* işaret etmiştik. Faktörlerin fiyatlandırılmasını, bir gelecek birim hizmetler dizisinin somut biçimleri şeklindeki "toplamlar (wholes)" olarak değerlendirmeyi terk etmek için, iş adamlarının (ister toprak, ister emek isterse sermaye malları olsun) faktörleri bütün halinde almadığını, fakat sadece faktörlerin birim hizmetlerini satın aldığını varsayıyoruz. Bu varsayım şimdi de sürdürülecektir. Daha sonra, bu kısıtlayıcı varsayımı kaldırıp "mütemmim/yekpare faktörlerin" fiyatlandırılmasını ele alacağız.

Beşinci bölümde görmüştük ki bütün faktörler spesifik olduğu zaman, sunabileceğimiz hiç bir fiyatlandırma ilkesi yoktur. Pratik olarak, iktisadi

analizin, böyle bir durumda üretken faktörlerin fiyatlandırılması hakkında söyleyebileceği tek şey, meselenin faktör sahipleri arasında gönüllü pazarlıkla çözüme kavuşturulacağıdır. Faktörlerin hepsi tamamen spesifik olduğu müddetçe, iktisadi analizin onların fiyatlandırılmasının belirleyicileri hakkında daha fazla bir şey söylemesi pek de mümkün gözükmemektedir. O halde, faktörlerin fiyatlandırılması hakkında daha kesin bir konum elde etmemiz için hangi koşullara başvurmak gerekir?

Şu anda bu meseleyle ilgili rağbet gören açıklama, ürün birimi başına kullanılan kombine faktörlerin oranlarındaki *sabitliğe* ya da *değişkenliğe* dayalıdır. Eğer faktörler, muayyen bir mamul miktarını üretmek için sadece belli sabit oranlarda birleştirilebiliyorsa, o zaman belirli bir fiyatın olamayacağı öne sürülmekte; eğer muayyen bir çıktının üretilmesinde faktör oranlarını değiştirmek mümkünse, o zaman her bir faktörün fiyatlandırılmasının izole edilebileceği ve belirlenebileceği söylenmektedir. Şimdi bu iddiayı inceleyelim. Diyelim ki 20 ons altın değerindeki bir ürün, her biri tamamen bu üretime özgü olan üç faktör tarafından üretilmektedir. Yine varsayalım ki oranlar değişebilirdir, öyle ki 20 ons altın değerindeki bir ürün, ya 4 birim *A* faktörü, beş birim *B* faktörü ve üç birim de *C* faktörüyle, veya altı birim *A*, dört birim *B* ve iki birim de *C* faktörüyle üretilebilmektedir. Şimdi bu, iktisatçıya bu faktörlerin fiyatlandırılması hakkında, onun pazarlıkla belirleneceği dışında başka nasıl yardım edecektir? Bu fiyatlar yine pazarlıkla belirlenecektir. Bu faktörlerin oranlarındaki değişkenliğin belirli her bir ürünün spesifik değerinin ya da payının tespitinde bize fayda sağlamadığı gayet açıktır. Her bir faktör tamamen spesifik olduğu için, bir faktörün fiyatının nasıl elde edildiğini analitik olarak belirleyebileceğimiz bir yol yoktur.

Mevcut literatürde faktör fiyatlandırmasının temeli olarak oranın değişkenliğine yapılan bu hatalı vurgu, yaygın analiz metodunun bir neticesidir. Tipik bir tekil firma, kendi satış fiyatlarıyla ve *muayyen faktör fiyatları*yla değerlendirilmektedir. Bu durumda, faktör oranlarının değişken olduğu varsayılır. Buna dayalı olarak, eğer *A* faktörünün fiyatı *B*'ye göre artarsa, firmanın kendi ürününün üretiminde daha az *A* ve daha fazla *B* kullanacağı gösterilebilir. Buradan hareketle, her bir faktörün talep eğrileri çıkarılmakta ve her bir faktörün fiyatlandırılması yapılmaktadır.

Bu yaklaşımın yanılgıları sayısızdır. Başlıca hata ise, *özgül faktör fiyatları varsayımı* üzerine nedensel bir faktör fiyatlandırma izahatının dayandırılmasıdır. Aksine, faktör fiyatlarını, onları analizin en başında veri olarak ka-

bul ederken açıklamamız mümkün değildir.[1] O halde bir faktörün fiyatının değiştiği varsayılmaktadır. Fakat böyle bir değişiklik *nasıl* meydana gelebilir? Piyasada sebepsiz değişikliklerin olması mümkün değildir.

Piyasanın tipik bir firmaya bakış biçiminin bu olduğu doğrudur. Fakat tek bir firma ve onun sahibinin reaksiyonu üzerinde yoğunlaşmak, üretim teorisi için uygun bir rota değildir; tersine burada olduğu gibi muhtemelen bu, hatalı olacaktır. Mevcut literatürde, ekonomide firmaların karşılıklı ilişkililiğinden ziyade tek bir firmayla bu şekilde meşgul olunması, çok karmaşık ve oldukça değersiz bir üretim teorisi yapısının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Değişken ve sabit oranlarla ilgili bütün tartışma, aslında iktisadi olmaktan ziyade teknolojiktir, ve bu gerçeğin, kendi fiyatlandırma izahatı için anahtar olarak değişkenliğe güvenen yazarları uyandırmış olması gerekirdi.[2] *Praxeology*'den pür olarak bildiğimiz bir teknolojik sonuç, birinci bölümün başlangıcında türetilmiş olan verimler kanunudur. Verimler kanununa göre, diğer faktörler veri iken, özgül herhangi bir ürünün üretiminde optimum bir faktör oranı vardır. Bu optimum, malın üretilebildiği *tek* oran olabilir, veya o, birçok orandan biri olabilir. Birincisi sabit oranlar, ikincisi ise değişken oranlar halidir. Her iki durum da daha genel verimler kanunu altında sınıflandırılır, ve biz faktör fiyatları analizimizin, daha kısıtlayıcı teknolojik varsayımlara değil sadece bu praxeologic kanuna dayalı olduğunu göreceğiz.

Aslında, anahtar mesele değişkenlik değil, faktörlerin *spesifikliğidir*.[3] Faktör fiyatlandırmasının nasıl meydana geldiğini belirlemek için, *gayri spesifik*

---

[1] Sebep ve sonuç kavramlarının yerini karşılıklı belirlenmenin almasına yönelik matematiksel eğilim, dairesel akıl yürütmeyle (circular reasoning) iştigal etme istekliliğine katkıda bulunmuştur. *Bkz.,* Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics," s. 236; ve Kauder, "Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School".

[2] Açıkçası, zaman dönemi ne kadar uzun olursa, faktör oranları o kadar fazla değişken olma eğilimi taşıyacaktır. Teknolojik olarak, değişken zaman miktarlarına çeşitli faktörleri yeniden düzenlenmek için ihtiyaç duyulmaktadır.

[3] Bu, mesela George J. Stigler'in *Üretim ve Dağıtım Teorileri*'ndeki (*Production and Distribution Theories*) analiziyle karşılaştırıldığında, Mises'in sonucunu doğrular, *Human Action*, s. 336. Mises ayrıca şu önemli koşulu ilave eder: eğer faktörler, gayri spesifik oldukları *bütün* süreçlerde aynı sabit oranlara sahip iseler, o zaman burada da sadece pazarlık faktör fiyatlarını belirleyebilir.

türde, yani çeşitli üretim süreçlerinde faydalı olabilen faktörlerin olması gerekir. Belirli olan, bu gayri spesifik faktörlerin fiyatlarıdır. Eğer belirli bir durumda, sadece tek bir faktör spesifik ise, o zaman onun fiyatı da belirlenir ki bu, gayri spesifik faktörlerin fiyatlarının toplamı ile ortak ürünün fiyatı arasındaki tortu (residual) farktır. Ancak, her bir süreçte birden fazla spesifik faktör olduğu zaman, sadece *kümülatif* tortu fiyat belirlenir, ve tek başına her spesifik faktörün fiyatı sadece pazarlıkla belirlenebilir.

Fiyatlandırma ilkelerine ulaşmak için, önce sonuca gidelim ve ardından da bu sonuca ulaşma sürecinin izini sürelim. Her kapitalist, bir faktörü (ya da daha doğrusu bir faktörün hizmetini), en azından *onun iskonto edilmiş marjinal ürün değerinden daha düşük* bir fiyatla istihdam etmeye çalışacaktır. *Marjinal ürün değeri* faktörün bir hizmet birimine atfedilmesi, veya "bağlanması" mümkün olan parasal gelirdir. O, marjinal ürün değeridir, çünkü faktör arzı ayrı birimler halindedir. Bu MVP (marjinal ürün değeri) sosyal zaman tercihi oranıyla, yani geçerli faiz oranıyla *iskonto edilir*. Mesela, diyelim ki, bir faktörün bir birimi (sözgelimi belli bir acre toprağın bir günlük değeri ya da belli bir çalışanın emeğinin bir günlük değeri), atfedilebilir olarak (imputably), bir yıl sonra firma için 20 ons altın karşılığında satılacak bir ürün üretecektir. Bu faktörün MVP'si 20 onstur. Fakat bu, müstakbel bir maldır. *Müstakbel malın bugünkü değeri* ve *şu anda* satın alınmakta olan bu bugünkü değer, geçerli faiz oranıyla iskonto edilmiş MVP'ye eşit olacaktır. Eğer faiz oranı %5 ise, o zaman iskonto edilmiş MVP 19 onsa eşit olacaktır. Bu durumda işveren -kapitalist- için faktör birimin şu anki değerinin maksimum miktarı 19 onstur. Kapitalist bu faktörü 19 onsa kadar herhangi bir fiyatla satın alma isteğinde olacaktır.

Şimdi de bir firmanın kapitalist sahibi ya da sahiplerinin, bu faktör için birim başına 15 ons ödediklerini varsayalım. İleride daha detaylı göreceğimiz gibi, bunun anlamı kapitalistin birim başına 4 onsluk bir *pür kâr* kazandığıdır, çünkü o, nihai satıştan 19 ons sağlamaktadır. (Kapitalist nihai satıştan 20 ons elde eder, fakat bir ons onun zaman tercihinin ve beklemenin sonucudur ve pür kâr değildir; 19 ons onun nihai satışının *bugünkü değeridir*). Fakat, böyle bir şeyin olduğunu gördükten sonra, diğer girişimciler de bu kârlardan yararlanmak için söz konusu işkoluna gireceklerdir. Bu kapitalistler, faktörü ilk zikredilen kapitalistten çekip alabilmek için fiyatı artırmak ve böylece 15 onstan daha fazla (mesela 17 ons) ödeme yapmak zorunda kalacaktır. Bu süreç, faktörün kendi tam DMVP'sini (iskonto edilmiş marjinal ürün değeri) kazanıncaya ve hiç pür kâr kalmayıncaya kadar devam eder. Sonuçta ERE'de izole edilebilir her faktör kendi

DVMP'sini kazanacak ve bu, onun fiyatı olacaktır. Netice olarak, her faktör kendi DVMP'sini kazanacak, ve kapitalist, kendi tasarruflarıyla gelecek malları satın alma karşılığında geçerli faiz oranını kazanacaktır. Gördüğümüz gibi, ERE'de, bütün kapitalistler aynı geçerli faiz oranını kazanacaktır, ve bu nedenle pür kâr sağlanması mümkün olmayacaktır. Bir malın satış fiyatı mutlaka o malda kullanılan faktörlerin DVMP'leri toplamı artı yatırımların faiz getirisi oranına eşit olacaktır.

Açıktır ki eğer faktör hizmetinin spesifik bir biriminin marjinal değeri izole edilebilir ve belirlenebilirse, o zaman piyasada rekabet güçleri, *ERE'de o faktörün fiyatını onun DVMP'sine eşitleyecektir*. Bir faktör hizmetinin iskonto edilmiş marjinal ürün değerinden daha yüksek bir fiyat, bir kapitalist tarafından uzun süre ödenmeyecektir; daha düşük herhangi bir fiyat ise daha yüksek fiyat teklifleri vasıtasıyla bu faktörleri çekip alan girişimcilerin rekabetçi davranışları tarafından yükseltilecektir. Bu davranışlar birinci durumda zararların, ikinci durumda ise pür kârın ortadan kalkmasına yol açacaktır ki, bu anda ERE'ye ulaşılır.

Bir faktör izole edilebilir olduğu zaman, yani onun hizmeti takdir edilmiş (appraised) değer itibariyle diğer faktörlerden ayrılabilir ise, onun fiyatı daima kendi DVMP'sine eşit belirlenmeye meyledecektir. Yukarıda üç nolu dipnotta belirtildiği gibi, eğer faktör açık biçimde izole edilebilir değilse, onun daima sabit oranlarda diğer belirli bir faktörle birleştirilmesi gerekir. Şayet bu mümkün ise, o vakit sadece faktörlerin kümülatif ürününe bir fiyat verilebilir ve bireysel fiyat sadece pazarlık yoluyla belirlenebilir. Keza, belirtmiş olduğumuz gibi eğer faktörler, hepsi tamamen ürüne özgü ise, o zaman onların bileşim oranlarındaki değişkenlik ne olursa olsun, faktörler izole edilebilir olmayacaktır.

O halde doğrudan doğruya izole edilebilir olan, gayri spesifik faktörlerdir; spesifik bir faktör, bileşimde tek spesifik faktör ise izole edilebilir ki, bu durumda onun fiyatı ürün fiyatı ile gayri spesifik faktörlerin fiyatları toplamı arasındaki fark olur. Fakat piyasa hangi süreçle üretimden sağlanan gelirin payını (bir faktörün belli bir biriminin MVP'si) izole eder ve belirler?

Temel fayda kanununa geri dönelim. Bir malın bir biriminin marjinal değeri ne olacaktır? O, bireyin, bu birim çıkarıldığı takdirde ulaşılamaz kalması gereken amaçla ilgili değerlendirmesine eşit olacaktır. Eğer bir kişi bir maldan 20 birime sahipse, ve bu malın hizmet ettiği kullanımlar kendi değer ölçeğinde birden yirmiye kadar sıralanıyorsa (bir ordinal olarak en yüksek sıralamadır) o zaman bu kişinin bir birimlik kaybı –bu birimin *o anda* sunduğu amaç ne

olursa olsun- kendi değer ölçeğinde yirminci sıralı kullanımın kaybı anlamına gelecektir. Bu yüzden, malın bir biriminin marjinal faydası kişinin değer ölçeğinde 20'de sıralanır. Elde edilecek ilave bir birim *henüz hizmet edilmemekte olan* amaçların sonraki en yüksek olanını, yani yirmi birinci sıradaki –bu sıra halihazırda hizmet edilmekte olan amaçlardan mutlaka *daha düşük* olacaktır- amacı karşılayacaktır. O halde bir malın arzı ne kadar büyük ise, onun marjinal faydasının değeri o kadar düşük olacaktır.

Benzer bir analizi bir üretim malına da tatbik etmek mümkündür. Bir üretim malının bir birimi, bu malın bir birimden vazgeçilmesi halinde kaybedilecek gelir açısından değerlendirilecektir. Bu da girişimcinin kendi "üretim fonksiyonu", yani faktörlerin belli ürünleri elde etmek amacıyla teknolojik olarak birleştirilebildiği çeşitli yollar hakkındaki bilgisiyle ve kendi ürününü satın alanların talep eğrileriyle, yani alıcıların kendi ürünü için ödemek isteyeceği fiyatlarla ilgili tahminleri tarafından belirlenecektir. Şimdi, bir firmanın, faktörleri aşağıdaki gibi birleştirdiğini varsayalım:

$$4X + 10Y + 2Z \rightarrow 100 \text{ ons altın.}$$

X'in dört birimi artı Y'nin 10 birimi artı Z'nin iki birimi 100 altın karşılığında satılabilecek olan bir ürün üretir. Şimdi varsayalım ki girişimci, eğer X'in bir birimi elden çıkarılsaydı aşağıdaki gibi bir durumun meydana geleceğini tahmin eder.

$$3X + 10Y + 2Z \rightarrow 80 \text{ ons altın.}$$

Diğer faktörler sabit kalırken, X'in bir biriminin kaybı *gayri safi gelirde 20 ons altınlık bir kayıpla* sonuçlanmıştır. O zaman bu, bu konumda ve bu kullanımda, bu birimin marjinal ürün değeridir.[4]

Bu süreç de tersine çevrilebilirdir. Böylece, firmanın şu anda ikinci oranlarla üretim yaptığını ve 80 ons altın kazandığını varsayalım. Eğer firma, diğer miktarları sabit tutarken, kendi bileşimine X'in dördüncü birimini ilave ederse, 20 ons altın daha kazanır. Öyleyse burada da, bu birimin MVP'si *20 ons altındır*.

Bu örnek zımni olarak bir değişken oranlar durumunu esas almıştır. Peki oranlar mutlaka sabit ise ne olur? Bu takdirde, X'in bir biriminin kaybı Y, Z, vs.'den orantılı miktarlarda vazgeçilmesini gerektirecektir. O zaman $3X$ üzerine bina edilen faktörler kombinasyonu şu şekilde olacaktır:

[4] Burada tam anlamıyla, *iskonto edilmiş* MVP'lerle ilgilenmemiz yerinde olur, fakat bu aşamada sadece MVP'lerin ele alınması işleri kolaylaştırmaktadır.

$$3X + 7{,}5Y + 1{,}5Z \rightarrow 75 \text{ ons altın.}$$

(nihai üründe fiyat değişikliği olmadığı varsayımıyla)

O halde sabit oranlar durumunda, değişken faktörün marjinal ürün değeri daha büyük olacaktır. Bu örnekte söz konusu değer 25 ons altındır.[5]

Şimdi bir an için her üretim süreci *içinde* MVP'deki değişiklikleri göz ardı edelim ve sadece farklı süreçler dahilindeki MVP değişmelerini değerlendirelim. Bu husus temeldir, çünkü unutulmamalıdır ki, bir faktörün, onun MVP'sini izole etmeden önce birden fazla üretim sürecinde kullanılabilir olması gerekir. O zaman MVP, kaçınılmaz olarak, süreçten sürece farklılık gösterecektir, çünkü faktörlerin değişik üretim kombinasyonları ve ürün fiyatları farklı olacaktır. O halde, her faktör için, farklı üretim süreçlerinde, her biri MVP yönüyle farklı olan olası bir elde edilebilir yatırımlar demeti vardır. MVP'ler (veya, tam olarak, iskonto edilmiş MVP'ler) azalan bir düzen içinde sıralanabilir. Örneğin, *X* faktörü için:

25 ons

24 ons

22 ons

21 ons

20 ons

19 ons

18 ons

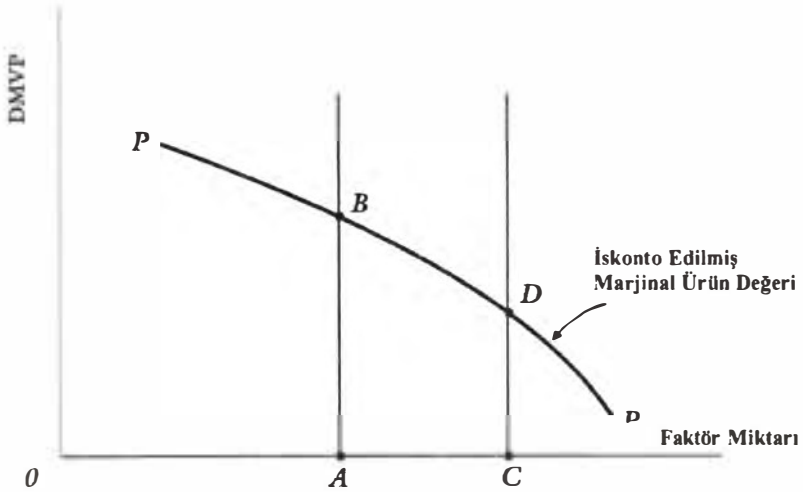
vs.

Ekonomide sıfır faktör arzıyla başladığımızı ve ardından bir birim ilave ettiğimizi varsayalım. Bu bir birim nerede istihdam edilecektir? Onun en yüksek DMVP'ye sahip kullanımda istihdam edileceği açıktır. Bunun nedeni kapitalistlerin çeşitli üretim süreçlerinde, faktörün kullanımı açısından birbiriyle rekabet edecek olmasıdır. Fakat DMVP'nin 25 olduğu kullanım,

[5] Burada eşit faktör miktarlarının, miktar olarak eşit sonuçlar ürettiğini varsayıyoruz. Bu durumun hakikaten geçerli olup olmadığıyla ilgili meşhur soru (bazen bu, matematiğin mağrur lisanıyla "üretim fonksiyonunun lineer ve homojen" olup olmadığı şeklinde ifade edilir) şu önermeyi idrak etmemiz halinde kolaylıkla çözülür: eşit sebeplerin eşit sonuçlar doğurması doğada temel bir teknolojik aksiyomdur. Bu kuralı çürütür gibi gözüken herhangi bir durum, sadece görünüşte böyledir; gerçekte ise varsayılan istisnalar daima, bir faktörün aslında diğer faktörlerle orantılı olarak değiştirilemediği bir "bölünemezliği" ihtiva eder.

faktör birimini diğer rakiplerden çekip alabilir ve bu, sadece en sonunda nihai birim için 25 ons altın ödenmek suretiyle yapılabilir. Arzın ikinci birimi topluma ulaştığı zaman, o da ikinci en yüksek kullanıma gider ve 24 onsluk bir fiyat elde eder. Yeni arz birimleri ilave edildikçe benzer bir süreç ortaya çıkar. *Yeni arz ilave edildikçe bir birimin marjinal ürün değeri azalır.* Tersine, *eğer bir faktörün arzı* (yani ekonomideki toplam arz) *azalırsa, bir birimin marjinal ürün değeri artar*. Tabiî, aynı kanunlar DMVP'ye tatbik edilir, çünkü o da, ortak bir faktörle (piyasadaki pür faiz oranı) iskonto edilmiş olan MVP'nin ta kendisidir. O zaman arz artarken, faktör için giderek daha fazla elde edilebilir istihdam demeti kullanılır ve bunu gittikçe azalan MVP'ler izler.

Bu durumu grafiksel olarak Şekil 56'da görebiliriz.



Şekil 56: Bir Faktör Arzının Faktörün Marjinal Ürün Değeri Üzerindeki Etkisi

PP bir faktörün marjinal ürün değeri (ya da iskonto edilmiş MVP) eğrisini temsil eder. Bu eğri, sağa doğru gidildikçe *daima azalır*, çünkü yeni arz birimleri her zaman, en üretken gelire sahip kullanımlara gider. Yatay eksende faktör arzının miktarı yer alır. Arz *OA* olduğu zaman MVP *AB*'dir. Arz *OC* kadar büyük olduğu zaman, MVP *CD*'ye kadar düşer.

Diyelim ki ekonomide, elde edilebilir 30 birim *X* faktörü mevcuttur ve bu düzeydeki bir arza tekabül eden MVP 10 onstur. O zaman, 30. birimin fiyatı 10 ons olma eğilimi taşıyacak ve ERE'de 10 ons olacaktır. Buradan

hareketle bir faktör fiyatının, onun MVP'sine eşit olma eğilimi taşıdığı açığa çıkar. Fakat şimdi, piyasada, ***bir malın bütün birimlerinin fiyatının o malın piyasasının her tarafında tekdüze olması*** gibi değiştirilemez bir eğilimin var olduğunu yeniden hatırlamalıyız. Bu, aynen diğer herhangi bir mala olduğu gibi üretken bir faktöre de uygulanmalıdır. Gerçekten de bu sonuç, incelemekte olduğumuz temel fayda kanunundan doğmaktadır. Çünkü faktör birimleri, tanımı gereği, birbiriyle değiştirilebilir olduğu için, bir birimin değeri herhangi bir zamanda diğer her birimin değerine eşit olacaktır. Bir malın her biriminin değeri o anda bir birim tarafından hizmet edilen en düşük-sıralı kullanımın değerine eşit olacaktır. Şu anki örnekte, faktörün her birimi 10 ons altınla fiyatlandırılacaktır.

Mesela, elimizdeki dizilişte en üst-sıralı kullanıma hizmet eden faktör birimi sahibinin, kendi fiyatı olarak 10 ons yerine 24 ons almayı talep ettiğini varsayalım. Bu durumda, bu üretim hattındaki kapitalist bu faktörü istihdam etmeyi/kiralamayı reddedebilir, ve onun yerine en düşük-sıralamaya sahip kullanımda istihdam edilen birimi, mesela ona 10,5 ons ödemeyi teklif ederek çekip alabilir. 24 ons talep eden faktör sahibi için geriye kalan tek alternatif, 10 onsta, en düşük sıralı yerdeki diğer faktörün yerine geçmektir. Esasında, tüm faktörler, erişebildikleri fiyatların, kendi hizmet piyasalarının her tarafında tekdüze olmasına kadar yer değiştirmeye devam edeceklerdir.

O halde, X'in fiyatı 10 ons düzeyinde belirlenir. Bu fiyatı belirleyen unsur, arzın sahip olduğu MVP (daha doğrusu DMVP) dir ki bu, arz arttıkça azalır, ve ***bunun tersi***. Varsayalım ki Y de gayri spesifik bir faktördür ve Z yukarıda incelenen belirli sürece *özgü* bir faktördür. Ayrıca varsayalım ki benzer bir süreçle Y'nin DMVP'si ve dolayısıyla fiyatı iki ons düzeyinde belirlenir.

Bu noktada, her bir hat *içinde* üretim mefhumunu yeniden takdim etmemiz gerekiyor. Bir kullanımdan diğerine kaydırılan faktörlerin MVP'lerini tartışıyoruz. Örneğimizde, X'in bir birimi belirli bir kullanımda 20 onsluk bir MVP (ya da DMVP) elde edebilir; fakat bu birimin, istihdam edildiği en düşük-sıralı kullanımın MVP'si tarafından belirlenen fiyatı 10 onstur. Bunun manası, söz konusu kullanımda, kapitalistin, 10 ons karşılığında kendisine 20 ons kazandıran bir faktörü istihdam ettiğidir. O, bu kazancın sağladığı destekle, bu kullanımdaki MVP'nin en düşük-sıralı kullanımdaki MVP'ye yani faktörün fiyatına (10 ons) eşit olmasına kadar, bu faktörden daha fazla birim istihdam edecektir/kiralayacaktır. Aynı süreç diğer kullanımların her biri bakımından ortaya çıkacaktır. O halde bu eği-

lim *her hangi bir faktörün DMVP'sinin her bir üretim hattında eşit olması nedeniyle* daima olacaktır (ve bu, ERE'de daima elde edilecektir). Her bir hat içinde bile olsa, bir faktörden satın alınan miktarın artmasının o hattaki MVP'yi neden azaltacağını kısaca göreceğiz.

O zaman, diyelim ki, X ve Y'nin fiyatları sırasıyla 10 ve 2 onstur ve bütün kapitalistler, kendi üretimlerini, her bir hatta her bir faktörün DMVP'sini bu fiyata eşitleyecek şekilde düzenlemişlerdir. Ayrıca, bu belirli kullanımda denge noktasının şu kombinasyonla sağlandığını farz edelim:

$$3X + 10Y + 2Z \rightarrow 80 \text{ ons.}$$

X ve Y'nin özgül fiyatlarını yerine koyarsak;

$$30 + 20 + 2Z \rightarrow 80 \text{ ons}$$

$$2Z \rightarrow 30 \text{ ons}$$

$$Z \rightarrow 15 \text{ ons.}$$

Dolayısıyla $Z = 15$ onstur.

Böylelikle diğer faktörler için tortu olan (residual) Z spesifik faktörünün fiyatı 15 onsta belirlenir.

Açıktır ki tüketici talebindeki bir değişmenin spesifik bir faktör üzerindeki etkisi, her iki yönde de, gayri spesifik bir faktörün istihdam fiyatı üzerindeki etkisinden çok daha büyük olacaktır.

Şimdi faktör-fiyatı analizinde, *firma* açısından faktör fiyatlarının bizzat firma için dışsal olarak veri olduğunu ve firmanın üretiminin, sadece bu fiyatlara bağlı olarak değiştiğini kabul etme cazibesinin sebebi açığa çıkmaktadır. Bununla birlikte, analitik bir bakış açısından, bir bütün olarak MVP'ler sıralamasının belirleyici faktör olduğu ve MVP açısından en düşük-sıralı sürecin, tabiri caizse, faktör fiyatları aracılığıyla çeşitli firmalara, her bir firmanın bu faktörü, onun DMVP'sini yine onun fiyatıyla aynı düzeye getirecek kadar kullanacağı mesajını yolladığı belli olmalıdır. Ancak nihai belirleyici unsur faktör fiyatı değil, DMVP şedülüdür. Ayrım yapmak için, belirli bir üretim süreci ya da aşaması *içindeki* özel DMVP'ler dizisini faktörün *belirli DMVP şedülü* olarak niteleyebilirken, bir faktörün bütün MVP'lerinin tam dizisine (array) ise faktörün *genel DMVP şedülü* diyebiliriz. Faktör arzının fiyatını belirleyen *genel* DMVP şedülüdür ve o zaman her bir üretim süreci içindeki *belirli* DMVP şedülleri, faktörün

DMVP'lerini onun fiyatına eşitleyecek şekilde bir sıralamaya tâbi tutulur. Yukarıda Şekil 56, *genel* bir şedül idi. Belirli MVP'ler, muhtemel bütün alternatiflerin en geniş sıralaması içinde yer alan daha alt sıralamalardan ibarettir (genel MVP şedülü).

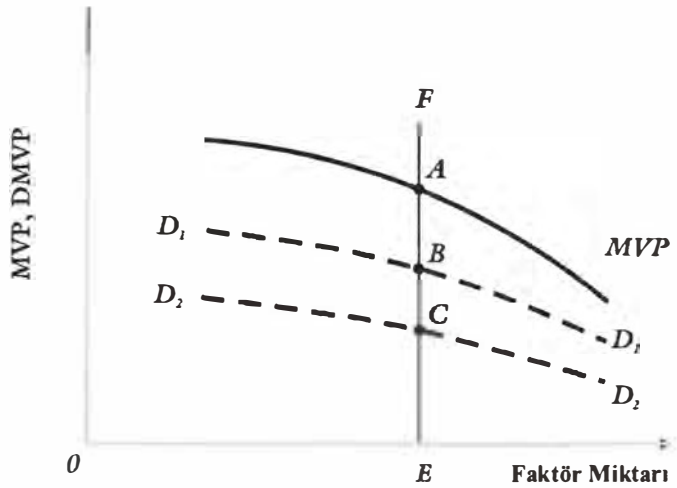
Kısaca, üretken faktörlerin fiyatları aşağıdaki gibi belirlenir: Bir faktörün fiyatı, faktörün izole edilebildiği yerde, onun iskonto edilmiş marjinal ürün değerine doğru meyledecek ve ERE'de kendi DMVP'sine eşit olacaktır. Bir faktör, gayri spesifik olduğu, yani birden fazla üretken süreçte faydalı olduğu yerde, veya bir süreçte *tek* spesifik faktör olduğu durumda izole edilebilir olacaktır. Gayri spesifik faktörün fiyatı genel DMVP şedülü (ekonomide faktör arzının çeşitli birimleri veri iken, muhtemel tam DMVP'lerin sıralaması) tarafından belirlenen, o faktörün DMVP'sine eşit olacaktır. En üretken değerli kullanımlar öncelikle seçileceği ve en sonuncusu ilk terk edileceği için, arz artarken genel MVP eğrisi azalır. Farklı süreçlerde değişik belirli MVP'ler, genel DMVP şedülü tarafından belirlenen faktör fiyatına eşit olacak şekilde sıralanacaktır. Spesifik faktörün atfedilmiş (imputed) DMVP'si, ürün fiyatı ile gayri spesifik faktör fiyatlarının toplamı arasındaki tortu farktır.

Bir malın bir biriminin marjinal faydası bir insanın azalan marjinal fayda şedülü –ki bu o malın belli bir arzına ya da stokuna paha biçer- tarafından belirlenir. Benzer şekilde, bir tüketim malı fiyatının piyasada oluşması –(azalan)- toplam tüketici talep şedülleri ve bu şedüllerin bir malın muayyen arzı ya da stokuyla kesişmesi sonucu belirlenir. Şimdi bu meseleyi daha ileri düzeyde ele almaya ve iki genel soruya cevap bulmaya çalışıyoruz: Piyasada üretim faktörleri fiyatlarını ne belirler ve yine üretilecek malların miktarını ne belirler? Bu alt bölümde görmüştük ki bir faktörün fiyatı, ekonomide onun azalan genel (iskonto edilmiş) marjinal verimlilik değeri eğrisinin faktörün muayyen arzı (stoku) ile kesişmesi tarafından belirlenir.

2. İskonto Edilmiş Marjinal Ürün Değerinin Belirlenmesi

A. İskonto Etme

Eğer DMVP şedülleri gayri spesifik faktör hizmetlerinin fiyatlarını belirliyorsa, DMVP şedüllerinin biçimini ve konumunu ne belirler? Öncelikle, tanımı gereği, DMVP şedülünün bu faktörün *iskonto edilmiş* MVP şedülü olduğu açıktır. *İskonto etme* hakkında gizemli bir durum yoktur; belirtmiş olduğumuz üzere faktörün MVP'si, piyasada geçerli olan pür faiz oranına bağlı olarak iskonto edilir. MVP şedülü ile DMVP şedülünün ilişkisi Şekil 57'deki gibi gösterilebilir.



Şekil 57: Faktör Arzı Değişirken Faiz Oranındaki Değişmelerin İskonto Edilmiş Marjinal Ürün Değerleri Üzerindeki Etkisi

Faktör arzı, O*E* muayyen miktarında, *EF* doğrusudur. Bu düz çizgi muhtelif arzlarda MVP şedülüdür. *OE* arzının MVP'si *EA*'dır. Şimdi kesik çizgili D_1D_1 eğrisi, belli bir faiz oranında iskonto edilmiş marjinal ürün değeri şedülüdür. İskonto edilmiş olması nedeniyle, bu eğri MVP eğrisinden tekdüze olarak daha düşüktür. Mutlak terimlerle, bu eğri, grafiğin solunda nispeten daha düşüktür, çünkü eşit bir yüzdelik azalma miktarın daha büyük olduğu yerde, daha büyük bir mutlak azalma anlamına gelir. *OE* arzının DMVP'si *EB*'ye eşittir. *EB* muntazaman dönen ekonomide faktör fiyatı olacaktır. Şimdi diyelim ki ekonomideki faiz oranı, tabiî, zaman-tercihi şedüllerindeki artışların sonucu olarak, yükselir. Bunun anlamı her hipotetik MVP için iskonto oranının daha büyük, mutlak seviyelerin ise daha düşük olacağıdır. Yeni DMVP şedülü kesik çizgili D_2D_2 eğrisiyle gösterilir. Aynı faktör arzının yeni fiyatı *EC* olup, bu eskisinden daha düşük bir fiyattır.

O zaman, DMVP şedülünün belirleyicilerinden biri iskonto oranıdır, ve iskonto oranının bireysel zaman tercihleri tarafından belirlendiğini yukarıda görmüştük. İskonto oranı ne kadar yüksek olursa, DMVP o kadar düşük ve dolayısıyla faktör fiyatı o kadar düşük olma eğilimi taşıyacak; faiz oranı ne kadar düşük olursa DMVP ve faktör fiyatı o kadar yüksek olacaktır.

B. Marjinal Fiziki Ürün

Şu halde, MVP şedülünün konumunu ve biçimini belirleyen şey nedir? Marjinal ürün değeri nedir? Bu değer, bir faktörün bir birimine atfedilebi-

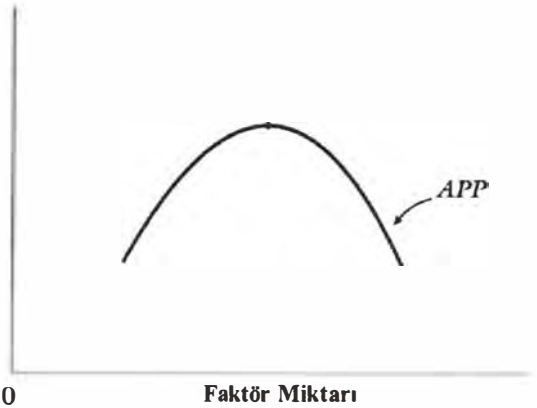
len gelir miktarıdır. Ve bu gelir iki unsura bağlıdır: (1) üretilen fiziki ürüne ve (2) bu ürünün fiyatına. Eğer piyasa tarafından, *X* faktörünün bir saatinin 20 ons altınlık bir değer üreteceği tahmin ediliyorsa, bu, bir saatin, birim başına bir ons altınlık bir fiyatla satılan 20 birim fiziki ürün üretmesi nedeniyle olabilir. Ya da aynı MVP, birim başına 2 ons altınla satılan ürünün 10 birim üretiminden de ortaya çıkabilir vs. Kısaca, ***bir faktör hizmet biriminin marjinal ürün değeri onun marjinal fiziki ürünü ile ürünün fiyatının çarpımına eşittir.***[6]

O zaman, şimdi marjinal fiziki ürünün (MPP) belirleyicilerini araştıralım. Öncelikle, MVP için olduğu gibi MPP için de genel bir şedül olamaz. Bunun en basit gerekçesi çeşitli malların *fiziksel* birimlerinin karşılaştırılabilir olmamasıdır. Bir düzine yumurta, bir pound tereyağı ve bir at, *fiziksel* terimlerle nasıl karşılaştırılabilir? Fakat aynı faktör bu malların herhangi birinin üretiminde faydalı olabilir. Dolayısıyla, sadece *hususi* terimlerle, yani faktörün kullanılabildiği belirli her bir üretim süreci açısından bir MPP şedülü olabilir. Her bir üretim sürecinde faktör için, belli bir biçime sahip bir marjinal fiziki üretim şedülü olacaktır. *Bu süreçte* bir arzın MPP'si, bu faktörün bir birimine atfedilebilen fiziksel ürün miktarı, yani faktörün bir biriminin üretimden çekilmesi halinde kaybolacak ürün miktarıdır. Eğer bu süreçte, diğer faktörler aynı kalırken, faktör arzı bir birim artırılırsa, o vakit arzın MPP'si, bu birimin ilavesinden sağlanabilecek ilave fiziki ürün haline gelir. MPP şedülleriyle ilgili olan faktör arzı toplumdaki toplam arz değil, fakat *her bir süreçteki* arzdır, çünkü MPP şedülleri her bir süreç için ayrı ayrı oluşturulur.

(1) Verimler Kanunu

MPP şedülünü daha ayrıntılı incelemek için, birinci bölümde izah edilen verimler kanununu yeniden hatırlayalım. İnsan davranışının ebedi bir gerçeği olan verimler kanununa göre, diğer faktörlerin miktarları sabit kalırken, bir faktörün miktarı değişirse, faktör başına fiziki ürünün maksimum olduğu bir nokta vardır. Faktör başına fiziki ürün *ortalama fiziki ürün* (APP) ile ifade edilebilir. Bu kanun ayrıca ya daha küçük ya da daha büyük bir faktör arzıyla birlikte, APP'nin azalması gerektiğini anlatır. Tipik bir APP eğrisi Şekil 58'deki gibi çizilebilir.

[6] Bu, tam olarak doğru değildir, fakat bu ifadedeki teknik hata metindeki nedensel analizi etkilemez. Aslında, bu argüman güçlendirilmiş olur, çünkü MVP aslında MPP x "marjinal gelir"e eşittir ve marjinal gelir her zaman fiyattan düşük, veya ona eşittir. *Bkz.*, aşağıda Ek A, "Marjinal Fiziki Ürün ve Marjinal Ürün Değeri".



Şekil 58: Bir Faktör Arzına İlişkin Ortalama Fiziksel Ürün

(2) Marjinal Fiziki Ürün ve Ortalama Fiziki Ürün

APP ile MPP arasındaki ilişki nedir? *MPP, diğer faktörler veri iken, bir faktörden bir birim daha ilave edilmesiyle üretilecek fiziki ürün miktarıdır. APP ise, diğer faktörler veri iken, toplam ürünün değişken faktörün toplam miktarına oranıdır*. APP ve MPP'nin anlamlarını gösterebilmek için, diğer faktörlerin bütün birimlerinin sabit ve bir faktörün birimleri miktarının ise değişken olduğu hipotetik bir örneği değerlendirelim. Tablo 13'te birinci sütün değişken faktör birimlerinin miktarını, ikinci sütün ise bu değişken birimlerin diğer faktörlerin sabit birimleriyle birleştirildiği zaman üretilen toplam fiziki ürün değerlerini listeler. Üçüncü sütun APP'dir ve toplam ürünün faktör birimleri miktarına bölünmesine eşittir, yani faktörün bir biriminin ortalama fiziki verimliliğidir. Dördüncü sütün ise, MPP'dir ve değişken faktörden bir birim daha ilave edildiğinde toplam üründe meydana gelen farka eşittir ki, bu değerler mevcut satırdaki toplam ürün değerinden önceki satırın toplam ürün rakamı çıkarılarak elde edilir:

Tablo 13

Değişken Faktör Birimleri	Toplam Ürün	Ortalama Fiziki Ürün	Marjinal Fiziki Ürün
0.....	0	0	0
1.....	3	3	3
2.....	8	4	5
3.....	15	5	7
4.....	22	5,2	7
5.....	27,5	5,5	5,5
6.....	30	5	2,5
7.....	28	4	-2

Öncelikle, *MPP'nin negatif olduğu bölgede artık daha fazla faktör istihdam edilmeyeceği* gayet açıktır. Örneğimizde, bu, faktörden yedi biriminin istihdam edildiği yerde gerçekleşir. Faktörün altı biriminin, muayyen diğer faktörlerle birleştirilmesi sonucu mamulden 30 birim üretmiştir. Diğer bir birimlik bir ilave üründe iki birimlik bir kayıpla sonuçlanır. Yedi birim istihdam edildiği zaman, faktörün MPP'si -2'dir. Açıkça söylemek gerekirse, bu bölgede artık hiç faktör istihdam edilmeyecektir, ve bu, ister faktör sahibi aynı zamanda ürün sahibi olsun, isterse bir kapitalist, faktörü üründe çalışması için istihdam etsin/kiralasın, doğruluğunu sürdürür. Toplam ürün miktarının azalmasına yol açarken, ilave faktörlere para ve emek sarf etmek saçma ve insan davranışı ilkelerine aykırı olacaktır.

Tablo üzerinde verimler kanununu izleyebiliyoruz; APP, tabiî, başlangıçta, sıfır faktör birimi nedeniyle sıfır iken, daha sonra zirve yapıp, ardından azalmaktadır. Biz tablodan aynı zamanda şunları gözlemleyebiliyoruz: (1) *APP yükseldiği zaman* (TPP, APP ve MPP'nin hepsinin eşit olduğu en baştaki adım haricinde) *MPP APP'den daha yüksektir*; (2) *APP düştüğü zaman, MPP APP'den daha düşüktür*; (3) *APP'nin maksimum olduğu noktada, MPP APP'ye eşittir*. Bu üç kanunun her zaman geçerli olduğunu şimdi cebirsel olarak kanıtlayacağız.[7]

Diğer faktörler veri iken, F bir değişken faktör birimlerinin herhangi bir miktarı, P ise kombinasyonla elde edilen toplam ürün birimleri olsun. Bu durumda P/F Ortalama Fiziki Üründür. Faktörden ΔF kadar ilave birim eklediğimiz zaman, toplam ürün ΔP kadar artar. Faktördeki artışa tekabül eden Marjinal Fiziki Ürün $\Delta P/\Delta F$'dir. Daha büyük bir faktörler arzına denk gelen yeni Ortalama Fiziki Ürün şudur:

$$\frac{P}{F} \quad \frac{P}{F}$$

[7] İktisatta matematik metoda karşı bu kadar eleştiri yaptıktan sonra şimdi neden matematiği kullandığımız sorulabilir. Bunun nedeni, bu belirli problemde, tamamen *teknolojik* bir sorunla ilgileniyor olmamızdır. Burada insan kararlarıyla değil, beşeri faktörler için veri olan, dünyanın kaçınılmaz teknolojik koşullarıyla meşgul oluyoruz. Bu dışsal dünyada, sebebin muayyen miktarları sonucun muayyen miktarlarını doğurur ve genel olarak doğal bilimler gibi, genel (overall) praxeological manzarada çok sınırlı yere sahip olan bu alan, matematiksel metotlara özellikle duyarlıdır. Ortalama ve marjinal arasındaki ilişki, bir amaçlar-araçlar ilişkisinden ziyade açık bir *cebirsel* ilişkidir. Stigler'deki cebirsel kanıtla karşılaştırın, *Theory of Price*, s. 44 ff.

Şimdi yeni APP öncekinden daha yüksek ya da daha düşük olabilir. Varsayalım ki yeni APP daha yüksektir ve dolayısıyla biz, ***APP'nin arttığı*** bir bölgedeyiz. Bunun anlamı:

$\frac{P}{F} \quad \frac{P}{F} \quad \frac{P}{F}$ > "den daha büyük" sembolüdür.

ya da $\frac{P}{F} \quad \frac{P}{F} \quad \frac{P}{F}$ 0 dır.

İfadeleri toplarsak, $\frac{FP \quad F \; P \quad PF \quad P \; F}{F(F \quad F)} \quad 0$

O zaman, kesin olarak, $FP \quad F \; P \quad PF \quad P \; F \quad 0$

$F \; P \quad P \; F \quad 0$

$F \; P \quad P \; F$

$\frac{P}{F} \quad \frac{P}{F}$

Böylece, MPP *eski* APP'den daha büyüktür. Daha büyük olması nedeniyle, bu, *k* gibi pozitif bir sayının mevcut olduğu anlamına gelir.

$$\frac{P}{F} \quad \frac{kP}{F}$$

Şimdi cebirsel bir kural vardır ve ona göre, eğer::

$\frac{a}{b} \quad \frac{c}{d}$,

O zaman;

$\frac{a}{b} \quad \frac{c \quad a}{d \quad b}$

Dolayısıyla,

$\frac{P}{F} \quad \frac{kP \quad P}{F \quad F}$

k pozitif olduğu için,

$\frac{kP \quad P \quad P \quad P}{F \quad F \quad F \quad F}$

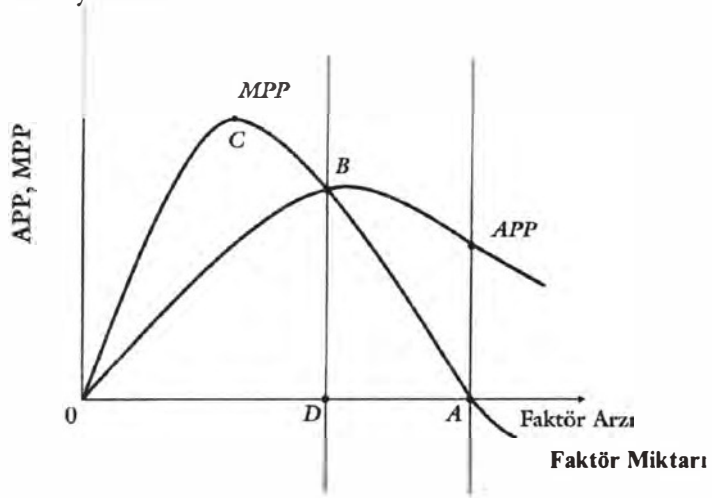
Dolayısıyla,

$\frac{P}{F} \quad \frac{P \quad p}{F \quad F}$

Kısaca, MPP *aynı zamanda yeni* APP'den de daha büyüktür.

Diğer bir deyimle, *eğer APP artıyorsa, o zaman marjinal fiziki ürün* bu bölgede *ortalama fiziki üründen daha büyüktür*. Bu, yukarıdaki ilk kanunu ispatlar. Şimdi, biz eğer kanıtımıza geri dönersek ve "den daha büyük" işareti yerine "den daha küçük" işaretini koyarsak ve ardından da benzer adımları icra edersek, aksi yönde sonuca varırız: *APP'nin azaldığı yerde marjinal fiziki ürün ortalama fiziki üründen daha düşüktür*. Bu da marjinal ve ortalama fiziki ürün arasındaki ilişki hakkında var olan üç kanunumuzun ikincisini ispatlar. Fakat eğer APP yükselirken, MPP APP'den daha büyük ise, ve APP düşerken, MPP APP'den daha düşük ise o zaman bundan doğal olarak *APP maksimum olduğunda MPP'nin APP'den ne daha düşük ne de daha yüksek olduğu; fakat ona eşit olması* gerektiği anlamı çıkar. Ve bu da üçüncü yasayı kanıtlar. Tablomuzun bu karakteristiklerinin üretimle ilgili bütün muhtemel durumlara tatbik edildiğini görüyoruz.

Şekil 59'daki grafik tipik bir MPP ve APP şedülleri setini resmeder. Grafik MPP ile APP arasındaki çeşitli ilişkileri gösterir. Her iki eğri de sıfırdan başlar ve kendi orijinlerine aynı biçimde çok yakındırlar. APP eğrisi *B*'de en üst düzeyine ulaşıncaya kadar yükselir, ardından azalır. MPP eğrisi daha hızlı yükselir; öyle ki APP'den daha yüksek olur, daha erkenden *C* gibi bir noktada en üst seviyesine ulaşır ve ardından *B* noktasında APP'yle kesişinceye kadar azalır. Bundan sonra, MPP eğrisi, nihayetinde yatay ekseni kesinceye ve *A* gibi bir noktadan sonra negatif hale gelinceye kadar APP'den daha hızlı azalma gösterir. Firma *OA* sahasından sonra faaliyet göstermeyecektir.



Şekil 59: Marjinal Fiziki Ürün İle Ortalama Fiziki Ürün Arasındaki İlişki

Şimdi 0 ve *D* arasında APP'nin ***arttığı*** bölgeyi daha detaylı inceleyelim. Başka bir hipotetik tablolaştırmayı (Tablo 14) ele alalım; amacımıza binaen bu tablo daha basit olacaktır.

Tablo 14

Faktör Birimleri	Toplam Ürün	Ortalama Fiziki Ürün
2	10	5
3	18	6
4	25	6,2

Bu, dört birimde ve 6,2 APP değeriyle en üst düzeyine ulaşan ortalama fiziki ürün şedülünün artan kısmının bir parçasıdır. Soru şudur: bu bölgenin bir firma tarafından doğru girdi-çıktı bileşimi olarak seçilmesi olasılığı nedir? Tablonun en üst satırını ele alalım. İki birim değişken faktör artı *U* ile isimlendirebileceğimiz bir diğer bütün faktör birimleri demeti 10 birim ürün meydana getirir. Öte yandan, faktöre ait maksimum APP değerinde, faktörün değişken dört birimi artı diğer faktörlerin *U* birimleri 25 birim ürün hasıl eder. Aynı kantitatif sebeplerin aynı kantitatif sonuçları meydana getirmesinin doğada temel bir gerçek olduğunu yukarıda görmüştük. Dolayısıyla, biz üçüncü satırdaki faktörlerin hepsinin miktarlarını yarıya indirirsek, üründen de yarı miktarını elde ederiz. Diğer bir deyimle, iki birim faktör *U*/2 ile –diğer her bir faktörün değişik birimlerinin yarısıyla- birleştirilirse 12,5 birim ürün meydana getirecektir.

Bu durumu inceleyelim. En üst satırdan görüyoruz ki, iki birim değişken faktör artı muayyen faktörlerin *U* birimleri 10 birim ürün meydana getirir. Fakat en alt satırdan anlaşılacağı üzere, muayyen faktörlerin *U*/2 birimleri, üründen 12,5 birim sağlar. Açıktır ki *0A*'nın ötesine geçilmesi halinde, faktörleri *OD* bölgesinde olacak şekilde dağıtan herhangi bir firma, çok irrasyonel bir karar veriyor olacaktır. Açıkça söylemek gerekirse, hiç kimse faktörlere ("diğer" faktörlere) ***daha fazla*** çaba veya para harcamak ve ***daha az*** toplam ürün ve hatta aynı miktarda toplam ürün elde etmek istemeyecektir. Eğer üretici *OD* bölgesinde kalırsa, onun ***diğer faktörler için bir negatif marjinal fiziki verimlilik*** sahası içinde olduğu açıktır. O, burada diğer faktörlerden bir kısmını atarak daha büyük bir toplam ürün elde edeceği bir durum içinde olacaktır. Aynı şekilde *OA*'dan sonra, üretici, bugünkü değişken faktörden bir bölümünü atsaydı, daha büyük toplam ürün elde edeceği bir pozisyon içinde olurdu. O halde ***bir faktör için***

APP'nin arttığı bölge, diğer faktörler için bir negatif MPP bölgesine işaret eder, ve ***bunun tersi***. O zaman bir üretici, kendi faktörünü *OD* bölgesine ya da *A*'nın ötesindeki bölgeye hiçbir zaman tahsis etmek istemeyecektir.

Üretici, faktörün MPP'sini *B* ya da *A* noktasında olacak şekilde de belirlemeyecektir. Gerçekten de, değişken faktör *sadece serbest bir mal olması halinde* sıfır marjinal verimliliğe (*A* noktası) sahip olacak şekilde belirlenecektir. Bununla birlikte, serbest mal diye bir şey yoktur; sadece davranışa bağımlı olmayan ve dolayısıyla verimlilik şedüllerinde bir unsur olmayan, insan refahının bir koşulu vardır. Tersine, APP, sadece *diğer* faktörlerin serbest mal olması ve dolayısıyla bu noktada sıfır marjinal verimliliğe sahip olması halinde, *B* noktasında değişken faktör için maksimum olmaktadır. Sadece diğer bütün faktörlerin serbest olması ve dolayısıyla hesaba katılmaması halinde, üretici, tek başına bir faktörün verimliliğini maksimize etme üzerine yoğunlaşabilir. Bununla birlikte, birinci bölümde gördüğümüz gibi sadece bir faktörle üretim yapılamaz.

Dolayısıyla, bu sonuç kaçınılmazdır. Bir faktör bir üretim sürecinde daima, *APP'nin azaldığı ve MPP'nin ise azaldığı fakat pozitif olduğu bir bölge içinde* –grafikte *D* ve *A* noktaları arası- olacak şekilde kullanılacaktır. Bu yüzden, her üretim sürecinde, her faktör bir azalan MPP ile azalan APP bölgesinde istihdam edilecek; *öyle ki süreçte istihdam edilen ilave faktör birimleri MPP'yi azaltacak ve azalan birimler ise onu yükseltecektir*.

C. Marjinal Ürün Değeri

Gördüğümüz gibi bir faktörün MVP'si onun MPP'siyle ürününün satış fiyatının çarpımına eşittir. Halihazırda her faktörün, her bir üretim sürecinde kendi azalan marjinal fiziki ürün bölgesinde istihdam edileceği sonucuna ulaşmıştık. Marjinal ürün *değeri* şedülünün biçimi ne olacaktır? Diğer faktörler aynı kalırken, bundan bir faktörün arzı artarken, ürünün toplam fiziki üretiminin daha büyük olduğu anlamı çıkar. Tüketicilerin talep eğrisi veri iken, daha büyük bir stok piyasa fiyatının düşmesine yol açacaktır. Ardından ürünün fiyatı, MPP azalırken düşecek, ikincisi yükselirken ise artacaktır. Bunun sonucunda faktörün MVP eğrisi her zaman düşüyor olacak ve bu düşme MPP eğrisinden *daha hızlı* bir oranda gerçekleşecektir. *Her spesifik üretim süreci için, herhangi bir faktör MVP'nin azaldığı bölgede istihdam edilecektir*.[8] Bunun, fayda kanununa dayalı olan önceki sonuçla karşılıklı bir ilişkisi vardır ki, buna göre

[8] Bu kanun spesifik ya da gayri spesifik, tüm faktörlere uygulanır.

faktör genel olarak, çeşitli üretim süreçleri içinde, kendi MVP'sinin azalacağı bir şekilde istihdam edilecektir. Bu nedenle, faktörün *genel MVP'si* (çeşitli kullanımlar arasında ve her bir kullanım içinde) azalır ve yine onun çeşitli *belirli MVP'leri* (her bir kullanım içinde) azalma gösterir. Dolayısıyla faktörün DMVP'si de azalır.

Görmüş olduğumuz gibi, herhangi bir faktörün bir biriminin fiyatı piyasada faktörün iskonto edilmiş marjinal ürün değerine eşit olacak şekilde belirlenecektir. Bu da faktörün istihdam edilebileceği çeşitli kullanımların hepsini ihtiva eden genel şedülün belirlediği DMVP olacaktır. Şimdi üreticiler, faktörü, *onun DMVP'sini bütün kullanımlar arasında eşitleyecek* şekilde kullanacaklardır. Eğer bir kullanımda DMVP diğer kullanımdakinden daha büyük ise, o vakit birinci üretim hattında işverenler, faktör için daha fazla fiyat teklif edecek konumda olacaklar ve (azalan MVP ilkesine göre) artan kullanımın DMVP'si azalan kullanımın artan DMVP'sine eşit olduğu noktaya düşünceye kadar, ondan daha fazla kullanacaklardır. Faktör fiyatı genel DMVP'ye eşit olacak şekilde belirlenecektir ki bu, ERE'de bütün belirli kullanımlar içinde tekdüze olacaktır.

Böylece bir faktöre, onun bütün karşılıklı ilişkileri içinde bakarak, *önceden bizzat fiyatın var olduğunu varsaymaksızın, faktörün birim hizmetinin fiyatlandırılmasını açıklamamız mümkün olmuştur*. Bu durumla ilgili analize firma perspektifiyle bakar gibi yoğunlaşmak bir tür yanlışa düşmek demektir, çünkü bireysel firma, açıkça belirtmek gerekirse, piyasada veri olan belli bir faktör fiyatıyla karşılaşır. Bir faktör biriminin fiyatı, faktörün payıyla ilgili bu değerlendirmenin izole edilebilir olması koşuluyla, ürün üretilinceye kadar geçen zaman diliminin faiz oranıyla iskonto edilmiş olan, kendi marjinal ürün değerine eşit olacak şekilde piyasa tarafından oluşturulacaktır. Eğer faktör gayri spesifik ise ya da bir süreçte tek bir tortu spesifik faktör ise izole edilebilirdir. Söz konusu MVP, faktörün ekonomide elde edilebilir olan arzı ile faktörün çeşitli kullanımlarını kapsayan genel MVP şedülü tarafından belirlenir. Bir faktörün genel MVP şedülü faktör arzı artarken azalır; bu genel şedül faktörün çeşitli kullanımlarına ait belirli MVP şedüllerinden oluşur ki, sonuçta onlar da azalan Marjinal Fiziki Ürün şedülleri ile azalan ürün fiyatlarını birleştirir. O halde, eğer faktör arzı artarsa, ekonomide MVP şedülü aynı kalırken, MVP ve dolayısıyla faktör fiyatı düşecek; ve faktör arzı azalırken, *diğer şartların aynı kalması halinde,* faktör fiyatı yükselecektir.

Bireysel firma için bir faktörün piyasada oluşan fiyatı başka yerde o faktörün iskonto edilmiş marjinal ürün değerinin işaretidir. Bu, firmanın ürünü kullanmasının fırsat maliyetidir, çünkü o, faktör birimini başka yerde kullanamama nedeniyle vazgeçilen ürün değerine eşittir. Bundan, bütün faktör fiyatlarının iskonto edilmiş marjinal ürün değerlerine eşit olduğu ERE'de, faktör fiyatlarının ve (fırsat) "maliyetleri"nin eşit olacağı sonucu çıkar.

Marjinal verimlilik analizini eleştirenler "modern, kompleks dünyada", bütün faktörlerin bir ürünün üretiminde birlikte işlediğini ve dolayısıyla ürünün bir bölümünü birlikte işleyen bu çeşitli faktörlere bir şekilde atfetmenin imkânsız olduğunu öne sürmüşlerdir. Bu nedenle, onlar, ürünün faktörlere "dağıtımının" üretimden ayrılabilir olduğunu ve pazarlık teorisine göre isteğe bağlı olarak meydana geldiğini öne sürerler. Muhakkak ki hiç kimse, çok sayıda faktörün malların üretiminde birlikte işlediğini reddetmeyecektir. Fakat çoğu faktörün (ve bütün emek faktörlerinin) gayri spesifik olması ve bir üretim sürecinde tamamen spesifik olan birden fazla faktörün çok nadiren bulunması, piyasada verimlilik değerini izole etme ve her faktöre, bu marjinal ürüne bağlı olarak ödeme yapma temayülü yaratır. Dolayısıyla, serbest piyasada, her faktörün fiyatı "isteğe bağlı/keyfi" pazarlıkla belirlenemez, fakat kesinlikle kendi iskonto edilmiş marjinal ürün değerine bağlı olarak belirlenme eğiliminde olur. Ekonomi daha uzman ve kompleks ve ayarlamalar daha hassas hale geldikçe, bu piyasa sürecinin önemi *daha büyük* olur. Bir faktör için ne kadar çok kullanım inkişaf ederse ve ne kadar fazla faktör türü ortaya çıkarsa, bu piyasa "bağlama" süreci, basit pazarlıkla karşılaştırıldığında, o kadar önemli hale gelir. Çünkü faktörlerin etkin tahsisine ve üretimin en acil tüketici taleplerine (bizzat üreticilerin parasal olmayan istekleri dahil) bağlı olarak akmasına neden olan süreç budur. O halde serbest-piyasa sürecinde, üretimle "dağıtım" arasında bir ayrım yoktur. "Ürünlerin" keyfi olarak atıldığı ve birilerinin de onları yine keyfi olarak çeşitli insanlar arasında dağıttığı ya da dağıtabildiği bir birikme yeri mevcut değildir. Aksine, bireyler malları üretirler ve onları para karşılığında tüketicilere satarlar ki, onlar da sonuçta gelecek tüketimi artırmak için tüketime ya da yatırıma harcama yaparlar. Ayrı bir "dağıtım" söz konusu değildir; sadece üretim ve onun doğal sonucu olarak mübadele vardır.

Daima anlaşılması gerekir ki, metinlerde daha rahat izahat yapmak için açıkça belirtilmese bile, fiyatları oluşturmada kullanılan MVP şedülleri *iskonto edilmiş* MVP şedülleridir ki, bunlar da nihai tüketim malının üretilmesine kadar kalan zaman mesafesine göre nihai MVP'yi iskonto ederler. Faktörün değişik kullanımları boyunca eşitlenen şey DMVP'lerdir. Bu ger-

çeğin önemi, onun, aynı ya da farklı malların değişik prodüktif *aşamaları* içinde gayri spesifik faktörlerin piyasa dağılımını açıklamasıdır. Böylece eğer bir faktörün DMVP'si altı ons altın ise ve eğer faktör, pratik olarak tüketimle aynı anda meydana gelen bir süreçte kullanılıyorsa, onun MVP'si altı olacaktır. Diyelim ki pür faiz oranı yüzde 5'tir. Eğer faktör, nihai tüketim zamanı beş yıl sonra gelecek bir süreçte kullanılıyorsa, altılık bir DMVP 7,5'luk bir MVP'ye; eğer faktör 10 yıllık bir süreçte işlev görürse, altılık bir DMVP 10'luk bir MVP'ye işaret eder, vs. İşlem zamanı nihai ürünün tamamlandığı vakitten ne kadar çok uzak olursa, bugünkü malları avans veren ve böylelikle üretim sürecinin kapsadığı bütün zaman aralığını mümkün hale getiren kapitalistlerin kazandığı yıllık faiz geliri için göz önünde bulundurulan fark o kadar büyük olmalıdır. Burada MVP'den yapılan iskontonun *miktarı* daha büyüktür, çünkü daha yüksek aşama, diğerlerine göre nihai tüketimden daha uzaktır. Bu nedenle, daha yüksek aşamalarda yatırımın meydana gelebilmesi için, onların MVP'si daha kısa üretim süreçlerindeki MVP'den çok daha yüksek olmak zorundadır.[9]

3. Faktör Gelirlerinin Kaynağı

Şimdi, yaptığımız analiz bize iktisatta uzun zamandan beri devam etmekte olan bir tartışmayı çözme fırsatı verir: ücretlerin kaynağı hangisidir: sermaye mi yoksa tüketim mi? Veya yeniden ifade edecek olursak, orijinal faktör gelirlerinin (emek ve toprak faktörlerinin) kaynağı hangisidir? Sermaye yatırımlarının nihai hedefinin müstakbel tüketim olduğu aşikârdır. Bu anlamda, tüketim, o olmaksızın sermayenin de olmayacağı zorunlu bir gerekliliktir. Dahası, belirli her bir mal için, tüketim, piyasa talepleri yoluyla çeşitli ürünlerin fiyatlarını ve (gayri spesifik) faktörlerin bir süreçten diğerine kaymasını yönlendirir. Ancak, tek başına tüketim hiçbir şey sağlamaz. Herhangi bir tüketimin ortaya çıkması için her halükarda tasarruf ve yatırıma ihtiyaç vardır, çünkü üretim süreçleri ya da sermaye yapısı olmadan kesinlikle çok az tüketim meydana gelebilir; belki de sadece doğrudan kabuksuz meyveler toplanabilir.[10]

Emek ya da toprak faktörleri tüketim mallarını *doğrudan doğruya* üretip sattığı sürece, sermayeye onlara ödeme yapmak için ihtiyaç olmayacaktır.

[9] Böhm-Bawerk'deki muhteşem tartışmaya bkz., *Positive Theory of Capital*, s. 304–12. MVP ile kıyaslandığında, daha ayrıntılı bir DMVP tartışması için aşağıda Ek B'ye *bkz.*, "Profesör Rolph ve İskonto Edilmiş Marjinal Verimlilik Teorisi".

[10] *Bkz.*, Wicksell, *Lectures on Political Economy,* I, 108.

Onlara doğrudan doğruya tüketimle ödeme yapılır. Bu, Crusoe'un meyve-toplaması için doğruydu. Yine bu, hayli kapitalist bir ekonomide üretim sürecinin nihai aşamalarında emek (ve toprak) için de doğrudur. Doktorların, sanatçıların, hukukçuların vs. hizmetleri gibi kişisel hizmetlerin tüketicilere satışıyla kazanılan pür emek gelirlerini kapsayan bu nihai aşamalarda, faktörler önceden (peşin) iskonto edilmeksizin, doğrudan doğruya MVP kazanırlar. Üretim sürecine iştirak eden diğer bütün emek ve toprak faktörlerine, üretilmiş ve tüketilmiş ürünün öncesinde, tasarruf edilmiş sermaye tarafından ödeme yapılır.

Ücretlerin sermayeden ödendiğini söyleyen klasik teoriyle ücretlerin tüketilen yıllık hasıladan ödendiğini öne süren Henry George, J. B. Clark ve diğerleri arasındaki tartışmada, şöyle bir sonuca ulaşmamız gerekir: birinci teori, durumların ezici çoğunluğunda haklıdır ve bu çoğunluk, toplumdaki sermaye stoku ne kadar büyük olursa o kadar baskın hale gelir.[11]

4. Toprak ve Sermaye Malları

Demek oluyor ki, her faktörün birim hizmetinin fiyatı onun iskonto edilmiş marjinal ürün değerine eşittir. Bu, ister "orijinal" (emek ve toprak) isterse "üretilmiş" (sermaye malları) olsun, ***bütün*** faktörler için doğrudur. Ancak, görmüş olduğumuz gibi, sermaye mallarının sahipleri için ***net*** gelir yoktur, çünkü onların fiyatları kendi üretimlerinde birlikte-işleyen çeşitli faktörlerin fiyatlarını içerir. O vakit, esas olarak, ***net*** gelir sadece emek ve toprak sahiplerinde ve kendi "zaman" hizmetleri karşılığında kapitalistlerde birikir. Bununla birlikte, bu fiyatlandırma ilkesi (iskonto edilmiş MVP'ye eşit olma), ister faktör ister sermaye malı isterse başka bir mala uygulansın, yine doğrudur.

Şekil 41'deki grafiğe geri dönelim. Bu kez, kolaylık sağlamak için, 100 ons karşılığında satılan bir tüketim malının bir birimiyle ilgilendiğimizi ve her bir belirli faktörün ***bir birimi***nin bu malın üretimine girdiğini varsayalım. Böylece, Birinci Sıradaki 80 rakamı bir sermaye malının bir birimini ifade eder. İlk olarak birinci sırayı inceleyelim. Kapitalistler$_1$ 80 ons karşılığında bir sermaye malı ve (varsayımımıza göre) sekiz ons karşılığında bir emek faktörü ve yedi ons karşılığında da bir toprak faktörü satın alırlar. Üç faktörün ortak MVP'si 100'dür. Fakat onların toplam fiyatı 95 onstur. Geriye kalan, zaman unsurundan dolayı kapitalistlerde biriken ***iskonto***dur. O halde, iskonto edilmiş MVP'lerin toplamı 95 onstur ve bu, tam olarak üç faktör sahibinin toplamda elde ettiği şeydir. Emek faktörünün hizmeti-

[11] *Ibid.*, s. 189–91, 193–95'deki mükemmel analize bakınız.

nin iskonto edilmiş MVP'si sekiz, toprağın hizmetinin DMVP'si yedi, sermaye malı hizmetinin DMVP'si ise 80'di. Böylece, her bir faktör, kendi geçerli fiyatı olarak kendi DMVP'sini kazanır. Fakat sermaye malı örneğinde ne olur? O, seksen ons karşılığında satılmıştır, fakat onun üretilmesi gerekmiştir ve bu üretim, çeşitli faktörlerin gelirini ödeyecek şekilde bir parasal maliyete neden olmuştur. O vakit sermaye malının fiyatı, örneğin sekiz ons ödenen başka bir toprak faktörüne, 8 ons ödenen diğer bir emek faktörüne ve 60 ons ödenen bir sermaye-malları faktörüne ayrılır. Bütün bu faktörlerin fiyatları ve dolayısıyla gelirleri yine zamana göre belirlenen bir iskontoya maruz kalmakta ve bu iskonto Kapitalistler$_2$ tarafından kazanılmaktadır. Bu faktör gelirlerinin toplamı 76'dır ve bir kez daha her faktör hizmeti, kendi DMVP'sini kazanır.

Her bir sermaye-malları faktörü üretilmeli ve ERE'de üretilmeye devam edilmelidir. Böyle olması nedeniyle sermaye-malları faktörü, kendi DMVP'sini elde etmesine karşın, onu *net* olarak kazanmaz, çünkü *onun* sahibi sonuçta, onu üreten faktörlere para ödemek mecburiyetindedir. Nihayetinde, sadece emek, toprak ve zaman faktörleri net gelir kazanır.

Bu tarz bir analiz aşağıda belirtilen temeller üzerinde şiddetle eleştirilmiştir:

Her şeyi toprağa ve emeğe (ve zamana!) bağlamaya dönük bu "Avusturya" metodu ilginç bir tarihsel egzersiz olabilir ve biz, eğer üretim ve yatırımı yeterince geriye götürürsek, en sonunda, çıplak elleriyle sermaye üretmeye başlayan ilkel insanın dünyasına ulaşacağımızı kabul edebiliriz. Fakat halihazırda muazzam miktarda sermayenin mevcut olduğu ve onunla iş yapılabildiği etrafımızdaki modern ve karmaşık dünyanın, bununla nasıl bir bağlantısı vardır? Modern dünyada sermayenin yardımı olmaksızın üretim yoktur ve dolayısıyla bütün Avusturya sermaye analizi modern ekonomi için değersizdir.

Şüphesiz ki burada biz kompleks ekonominin tarihsel analiziyle değil, daha ziyade iktisadi analiziyle ilgileniyoruz. Özellikle, davranışta bulunan insan kendi kaynaklarının tarihsel orijiniyle ilgilenmez; o, *gelecekte* ulaşılacak bir hedef nedeniyle *bugün* davranışta bulunur.[12] Praxeological analiz buna müdriktir ve (anlıktan uzağa kadar) değişken geleceklilik derecelerine sahip amaçların karşılanması amacıyla bugün davranışta bulunan bireyle ilgilenir.

[12] Bu gerçek Carl Menger tarafından idrak edilmiştir. *Bkz.,* F. A. Hayek, "Carl Menger", Henry W. Spiegel, ed., *The Development of Economic Thought* (New York: John Wiley, 1952), içinde, s. 530 ff.

Sermaye ve üretim teorisinin ustası Böhm-Bawerk tarafından yapılan bu açıklamanın, üretim yapısına tarihsel bir yorum getirmek suretiyle bir karışıklık yarattığı da doğrudur. Bu, bilhassa, onun "ortalama üretim dönemi" kavramı için doğrudur ki, orada Bawerk bugün faaliyet gösteren, ancak zamanın başlangıcına kadar geri giden bir ortalama üretim süreçleri uzunluğu oluşturmaya teşebbüs etmiştir. Kendi teorisinin en zayıf kısımlarından birinde Böhm-Bawerk şunu kabul etmiştir: "Bıçağıyla dalı kesen bir oğlan, doğrusunu söylemek gerekirse sadece, yüzyıllar önce bıçak yapmak amacıyla maden cevherinin çıkarılmasını sağlayan mili batırmada ilk kazmayı zemine vuran madencinin işini devam ettirir".[13] Ardından o, üretim dönemlerinin ortalamasını almak ve erken yüzyılların işinin bugünkü üründeki etkisinin ihmal edilebilecek kadar küçük (ve uzak) olduğunu söylemek suretiyle üretim yapısının anlamlılığını kurtarmaya çalışmıştır.

Bununla birlikte, Mises Avusturya üretim teorisini, neredeyse sonsuz derecede yüksek üretim yapısına ve mistik bir "ortalama üretim dönemi" kavramına olan bağlılığı giderecek şekilde rafine etmeyi başarmıştır.

Mises'in belirttiği gibi:

> Davranışta bulunan insan kendi durumuna bir tarihçi gözüyle bakmaz. O, bugünkü durumunun nasıl meydana geldiğiyle de ilgilenmez. Onun tek ilgisi, gelecek endişesini muhtemel en iyi şekilde gidermek için, bugün elde edilebilir olan araçları en iyi biçimde kullanmaktır... Kişinin elinde maddi üretim faktörlerinden belli bir miktar mevcuttur. O, bu faktörlerin doğa-vergisi mi yoksa geçmişte tamamlanmış üretim süreçlerinin bir ürünü mü olduğunu sormaz. Kendisi için, doğa-vergisi bir miktarın, yani orijinal maddi üretim faktörleri ve emeğin, onların üretiminde ne büyüklükte sarf edildiği ve bu üretim süreçlerinin ne kadar zaman absorbe ettiği önemli değildir. O, münhasıran elde edilebilir araçlara, kendisini, gelecek koşulları daha tatmin edici hale getirmeye yönelik çabalarında sağlayabilecekleri hizmetler yönünden değer verir. Üretim dönemi ve hizmet edebilirlik süresi, kişi için akademik geçmişin değerlendirilmesiyle ilgili kavramlar değil, gelecek davranışların planlanmasındaki kategorilerdir... Onlar, aktörün farklı uzunluklara sahip üretim dönemleri arasında seçim yapması gerektiği ölçüde rol oynarlar...
>
> [Böhm-Bawerk] ... üretim döneminin praxeological bir kategori olduğunu ve onun davranışta oynadığı rolün, tamamıyla davranışta

[13] Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 88.

bulunan insanın farklı sürelere sahip üretim dönemleri arasında yaptığı seçimlerden oluştuğunu tam fark etmemişti. Bugün elde edilebilir sermaye mallarının üretimi için geçmişte sarf edilen zamanın uzunluğu hiçbir surette dikkate alınmaz.[14]

Fakat geçmiş dikkate alınmıyorsa, üretim yapısı analizini nasıl kullanabiliriz? Eğer, zaman olarak neredeyse sonsuza kadar geri götürülmesi gerekiyorsa, bu yapı bir ERE'ye nasıl uygulanabilir? Eğer biz, yaklaşımımızı bugün üzerine dayandırırsak, üretim yapısı analizini bir kenara atmada Knight'çıları izlemek zorunda kalmaz mıyız?

Tartışmanın özel bir noktası toprak ile sermaye malları arasındaki ayırt edici çizgidir. Üretim dönemlerinin yüzyıllar boyunca geriye götürülmesi fikrini küçümseyen Knight'çılar, *toprak* kavramını tümden bir kenara atarlar ve toprağı sadece sermaye mallarının bir parçası olarak hesaba katarlar. Tabiî, bu değişim, üretim teorisini tepeden tırnağa bambaşka bir hale getirir. Örneğin Knight'çılar, haklı olarak bugünkü arazinin, toprakla "karışmış" çok değişik türlerde ve miktarlarda geçmiş emeğe sahip olduğu gerçeğine işaret ederler: kanallar kazılmış, ormanlar temizlenmiş, toprakta temel iyileştirmeler yapılmış vs. Onlar artık pratik olarak hiçbir pür "toprak" olmadığını ve dolayısıyla bu kavramın boş bir fikir haline geldiğini öne sürerler.

Bununla birlikte, Mises'in gösterdiği gibi, biz Böhm-Bawerk'in teorisini revize edebilir ve toprakla sermaye malları arasındaki hayati öneme sahip ayrımı yine sürdürebiliriz. Biz, Knight'çıların yaptığı gibi, toprak bebeğini ortalama-üretim-dönemi banyo suyuyla birlikte atmamalıyız [Muhtemelen İngilizce'de "banyo suyuyla birlikte bebeği de atmak" deyimine atıf var/ç.n.]. Bunun yerine, "toprak" kavramını yeniden formüle edebiliriz. Bu noktaya kadar biz toprağı, basit olarak orijinal doğa-vergisi faktörler diye düşündük. Şimdi bunu, dikkatimizi geçmişten ziyade bugüne ve geleceğe yönlendirmek suretiyle değiştirmemiz gerekiyor. Yapılmış olan başkalaştırmalar ne olursa olsun, sürekli/kalıcı olduğu müddetçe, ya da daha doğrusu bu başkalaştırmaların yeniden üretilmesi ya da yenilenmesi gerekmediği sürece, bir toprak parçasının "orijinal olarak" pür toprak olup olmadığı aslında iktisadi açıdan önemli değildir.[15] Kanallar vasıtasıyla sulanmış ya

[14] Mises, *Human Action*, s. 477, 485 f. *Keza bkz.*, Menger, *Principles of Economics*, s. 166--67.

[15] *Sermaye* mallarının aksine *toprak* için, *bir* kriter olarak "yenilenemez olma (nonreplaceable)" "daimi/kalıcı olma (permanent)"ya denk ***değildir***. "Daimi/kalıcı olma" "yenilenemez olmanın" bir alt bölümüdür. Daimi iyileşmelerin yenilenmeye ihtiyaç duy-

da ormanların kesilmesiyle değiştirilmiş toprak bugün, bir daimi *veri* (given) haline gelmiştir. O, üretim sürecinde yıpranmamış ve yenilenmesine gerek duyulmayan bugünkü bir veri olduğu için, bizim tanımımız çerçevesinde bir *toprak* faktörü haline gelir. ERE'de, bu faktör, kendi doğal güçlerini sınırsız biçimde ve ilave yatırım olmaksızın göstermeye devam edecektir; dolayısıyla o, bizim analizimizde *toprak*tır. Bu bir kere gerçekleştiği ve daimi olan daimi olmayan değişikliklerden ayrıldığı zaman, üretim yapısının artık zaman olarak sonsuz derecede geriye gitmediğini, fakat nispeten kısa bir zaman dilimi içerisinde sona erdiğini görürüz.[16] Sermaye malları üretim sürecinde sürekli olarak yıpranan ve emek ve toprak faktörlerini yenilemek için çalışması gereken mallardır. O halde, fiziksel yıpranmayı ve yenilemeyi dikkate aldığımız zaman, bakım ve yenileme için çalışma yapılmadıysa, bütün sermaye-malları yapısının çökmesinin çok zaman almayacağı açık hale gelir; ve bu, modern ve hayli kapitalist bir ekonomi için bile doğrudur. Tabiî, "kapitalist" gelişme derecesi ne kadar yüksek ise ve üretimdeki aşamalar ne kadar fazla olursa, bütün sermaye mallarının yıpranması o kadar uzun zaman alacaktır.[17]

Tabii, burada ilgilendiğimiz "daimi/kalıcı olma" malın değerinin kalıcılığını *değil*, malların *fiziki* daimiliğini niteler. *Malın değeri tüketicilerin değişen arzularına bağlıdır ve hiçbir zaman daimi olarak nitelenmesi mümkün değildir*. Böylece bir toprak faktörü bir üzüm bağı olarak müstesna ve daimi elverişliliğe sahip olabilir. O *topraktır* ve bu nedenle süresiz olarak öyle kalır. Eğer günün birinde tüketiciler şaraba olan zevklerini tamamen kaybederlerse ve bu toprak değersiz ve artık kullanılmaz hale gelirse, o *hâlâ* daimi bir faktördür, ve dolayısıyla şimdi marjinal altı olmasına rağmen yine topraktır. Belirtmek gerekir ki, "daimi olma" insan davranışının bugünkü

madığı açıktır. Bununla birlikte, kömür, maden cevheri vs. gibi *tükenebilir* doğal kaynaklar daimi değildirler, fakat onlar aynı zamanda yenilenemezdirler. Anahtar soru bir kaynağın *üretilmesine* gerek olup olmadığıdır ki, bu durumda kaynak sadece *gayrisafi* kira elde eder. Eğer böyle değilse ya da bu imkânsız ise, kaynak da *net* kira kazanır. Açıkça tükenmekte olan kaynakların yenilenmesi *mümkün değildir*, dolayısıyla yenilenemez olan sermaye malları değil *toprak*tır. Aşağıda tükenebilir kaynaklarla ilgili alt bölüme bakınız.

[16] Bu alt bölümde "daimi/kalıcı olma" ve "daimi/kalıcı olmama"yı kullanabiliriz, çünkü açıkça, tükenmekte olan kaynakların herhangi bir muntazaman dönen ekonomiye dahil edilmesi mümkün değildir. Tükenebilir kaynaklar hakkında daha fazla bilgi için, aşağıya bakınız. Tükenebilir kaynaklar bir kenara bırakılırsa "daimi olma" "yenilenemez olma"yla özdeş hale gelir.

[17] Krş. Wicksell, *Lectures on Political Economy* I, 186 ve *passim*; ve Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 54–58.

mütalaalarıyla ilgilidir. Bir toprak parçası bakım zorunluluğu olmaksızın, daimi bir marjinal (fiziki) ürün açığa çıkarabilir ve birdenbire bir yanardağ faaliyete geçebilir ya da bir kasırga bölgeyi vurabilir ve daimi olma tahrip olabilir. Bununla birlikte, bu gibi tasavvuru mümkün doğal olaylar, insan davranışıyla *dönem başı (ex ante)* olarak ilgili değildir. Bu nedenle davranış açısından bu toprak, doğal değişiklikler vuku buluncaya kadar, haklı olarak "daimi" diye değerlendirilir.[18,19]

O halde, bu kitap boyunca kullanıldığı gibi, "toprak" kavramı popüler toprak kavramından tamamen farklıdır. Bu alt başlıkta, iki toprak arasında, birincisine *iktisadi arazi* ikincisine de *coğrafi arazi* demek suretiyle ayrım yapalım. İktisadi kavramı doğa-vergisi *bütün* değer kaynaklarını kapsar: serbest mallar olmadıkları sürece ekseriyetle doğal kaynaklar olarak bilinen, toprağı, suyu ve havayı. Öte yandan, genellikle "toprak" olarak görülen şeyin değerinin büyük bir kısmı –yani emek kullanımıyla sürdürülmesi gereken kısmı- gerçekte bir sermaye malıdır.

Tarımsal arazinin ikinciye ait bir örnek olması onu muhtemelen sürekli üretken olarak düşünen okuyucuya şaşırtıcı gelebilir. Bu, tamamen yanlıştır; (coğrafi) arazinin marjinal fiziki verimliliği, toprağın erozyona ve daha düşük bir MVP'ye yol açacak şekilde kullanılması ya da kullanılmamasına karşı, toprağın bakımına ve iyileştirilmesine sarf edilen emeğin miktarına bağlı olarak büyük değişiklik gösterir. Temel toprak (ve burada biz, ekim öncesi donuk geçmişindeki haliyle toprağa *değil*, bakımın askıya alınması halinde *o anda* geriye kalacak toprağa gönderme yapıyoruz) *toprak unsurudur*, buna karşılık nihai ürün (popüler biçimiyle tarımsal arazi diye bilinir) ise genellikle bu toprak unsurunu içeren bir sermaye malıdır.

---

[18] Ne de daimi olma ya da daimi olmamayla ilgili şu anki mesele ile madde ve enerjinin daimiliğine dair kozmolojik mesele arasında herhangi bir ilişki vardır. *Bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 634.

[19] Stigler, burada tartışıldığı gibi, toprak ve sermaye malları arasında daimiliğe ya da orijine dayalı çeşitli ayrımların iktisadi olmaktan çok fiziki olduğu eleştirisini getirir. Bu eleştiriler meselenin esasını kaçırmaktadır. Hiç kimse bu homojen faktörlerin, zaman içerisinde, *değer itibariyle* büyük ölçüde değişebileceğini reddetmez. Fakat muayyen bir faktörün orijinal mi yoksa iyileştirilmiş mi, veya daimi mi yoksa yenilenmeye/bakıma muhtaç mı olduğu fiziki bir sorundur ve iktisadi analizle de çok yakından ilgilidir. Elbette ki bütün toprağın sermaye malı olduğu, çünkü hiçbir toprağın orijinal olmadığı şeklindeki Knight'çı argüman da *fiziki* alemde yer alan bir iddiadır. Stigler, *Production and Distribution Theories*, s. 274.

Ve Van Sickle ve Rogge'un toprak hakkında söylediklerine bakalım:

> Tahıllar, sebzeler, otlar ve ağaçların neredeyse tüm beslenmesini kendisinden sağladığı 12 ile 18 inç yüzeyi kapsayan toprak, hayli tahrip olabilir niteliktedir. Büyük bir özenle kullanılmadığı müddetçe, satıh toprak (top soil) erozyona uğrayabilir ya da uçup gidebilir (aşınabilir), veya kullanımında azami dikkat gösterilmedikçe onun organik ve mineral içeriği çözülebilir ve nispeten birkaç yıl içinde (ayrılmış) bitki hayatının olgunlaşmasını yavaşlatabilir. Onun dikkatli bir çiftçilikle yeniden inşa edilmesi de mümkün olabilir. Dolayısıyla bütün topraklar için... onların bakımının tasarrufu gerektirdiğini söylemek mümkündür.[20]

Toprağın tahrip edilemez oluşunu, genellikle "kentsel arazi" olarak isimlendirilen şeyde çok daha açık örneklendirmek mümkündür. Çünkü açıkça söylemek gerekirse, kentsel alanlardaki toprak (ve bu banliyö arazilerini, fabrika arazilerini vs. kapsar) toprağın en temel tahrip edilemezlik özelliklerinden birini, yani *toprağın fiziki yüzeyini (space)* –yer yüzü kısmını- sergiler. Çünkü yerin yüzey alanı, nadir durumlar haricinde, yüzeydeki coğrafi toprağın her bir parçasının coğrafi konumunda olduğu gibi, dışsal olarak sabittir. Coğrafi arazinin bu dışsal olarak sabit, daimi, *pozisyonel* yönüne toprağın *saha/site* yönü, veya Mises'in yerinde isimlendirmesiyle "durulacak yer (standing room)" olarak toprak denir. Daimi ve çoğaltılamaz oluşu nedeniyle, o, çok açıktır ki ekonomik arazi kategorisine girer. Bu daimilik de, bir kere daha, toprağın fiziki yüzey yönünü niteler; doğal olarak, onun saha/site *değerleri* daima değişime tâbidir.[21] Kendine ait parasal değerleri değişmiş olmasına rağmen, merkezi Manhattan, bugün 1600'lü yıllarla aynı yerleşim yerinde –aynı coğrafi konumda- bulunmaktadır.

Diyelim ki halen kullanılmamış olan bir toprak parçası çeşitli tarımsal amaçlar ya da kentsel amaçlar için kullanılabilir durumdadır. Bu takdirde, değiştirilemez ekonomik arazi olarak bu toprağın alternatif değerlerine göre bir seçim yapılacaktır ki bu, toprağın kentsel bir saha/site olarak sahip olduğu iskonto edilmiş MVP ile onun temel toprak verimliliği nedeniyle sahip olduğu iskonto edilmiş MVP arasında olacaktır. Ve, eğer *şimdi* tarımda

---

[20] John V. Van Sickle ve Benjamin A. Rogge, *Introduction to Economics* (New York: D. Van Nostrand, 1954), s. 141.

[21] Fakat konum daimi olmasına rağmen, bizzat toprak da sürekli biçimde insan tarafından şehir kullanımına hazırlanmak amacıyla mutlaka değiştirilmiştir. Bkz., yukarıda ikinci bölüm.

kullanılan ve bu amaçla bakımı yapılan toprağın tarımda mı kalacağı yoksa bina amaçlı bir saha/site olarak mı kullanılacağı konusunda bir karar alınması gerekirse, seçim ilkeleri gene aynıdır. Tarımsal ya da kentsel arazinin marjinal verim/getiri değeri toprağın sahibi ("toprak sahibi") tarafından, sermayenin bakımının ve iyileştirilmesinin faiz getirisine ve temel ekonomik toprağın iskonto edilmiş marjinal ürün verimine ayrılır.

Bu incelemede, "temel toprak (ya da "arsa toprağı") tarım durumunda *bakım olmaksızın toprağı*, veya kentsel arazi durumunda *üstyapı yıpranmaksızın pür sahayı/siteyi* tanımlar. Dolayısıyla, temel toprak ister toprak isterse saha/site olsun, sahibine kendi DMVP'sine eşit miktarda bir nihai birim fiyat, veya kira kazandırır. Bu temel toprak üzerinde çalışmak suretiyle, emek ve yatırım nihai bir sermaye malı meydana getirir. Bu sermaye malı da, diğer bütün sermaye malları gibi kendi DMVP'sine eşit birim kiralar kazanır. Bununla birlikte, bu kazanç, temel toprak kirası (tarihi bir egzersiz olarak değil, *cari* piyasada anlamlı hale gelen) ile yatırılmış sermayenin faiz getirisine (tabiî aynı zamanda, temel toprak üzerinde çalışan emeğin getirilerine, yani kendi DMVP'sine eşit olan emek ücretine ya da "kira-fiyatına") ayrılır. Bu sermaye-malı toprağı biz "coğrafi arazi", "genel anlamda toprak", "nihai toprak", "tamamlanmış (finished) toprak" gibi çeşitli şekillerde isimlendiriyoruz. Öte yandan, "toprak"tan basitçe söz ettiğimiz zaman, daima gerçek ekonomik toprağa (halen doğa-vergisi olan faktöre) gönderme yapıyor olacağız.

5. Kapitalizasyon ve Kira

"Kira" (rent) kavramı genel ekonomik literatürde en fazla karıştırılmış konulardan biridir. Bu nedenle, kiranın anlamını yukarıda izah edildiği şekliyle yinelemek zorundayız. Biz, "kirayı" *herhangi bir malın hizmetlerinin birim fiyatını kastetmek* için kullanıyoruz. Kira kavramını sadece toprağa uygulayan herhangi bir peşin hükmü kafadan silip atmak önemlidir. Belki de en iyi rehber, çok iyi bilinen "kiraya-verme" pratiğini akılda tutmaktır. O zaman kira, istihdamla aynı şeydir: herhangi bir malın *birim hizmetlerinin* satılması ve satın alınması.[22] Dolayısıyla o, toprak ya da diğer herhangi bir faktöre

[22] Bu kira kavramı Frank A. Fetter'ın orijinal katkısına dayalıdır. Krş. Fetter, *Economic Principles*, s. 143–70. Ne yazık ki Fetter'ın kavramı iktisadi düşünceye çok az etkide bulunmuştur. Bu kavram sadece genel kullanımla uyumlu değildir, o, aynı zamanda bize birim hizmetlerin ve onları bünyesinde barındıran mütemmim/yekpare malların fiyatlarının belirlenmesinde tutarlı bir açıklama yapmak için birleştirici bir ilke de sağlar. Kira-fiyatı kavramı olmadan birim hizmetler ile mütemmim malların fiyatlandırılması arasında ayrım yapmak zordur.

olduğu gibi, ("ücret" diye isimlendirilen) emek hizmetlerinin fiyatlarına da uygulanır. Kira kavramı dayanıklı dayanıksız tüm mallara uygulanır. Malın ilk kullanımda tümüyle yok olduğu tamamen dayanıksız bir mal örneğinde, onun hizmet "birimi", ölçek itibariyle bizzat "mütemmim/yekpare" malla tamamen aynıdır. Tabiî, dayanıklı bir mal bakımından kira kavramı daha ilginçtir, çünkü birim hizmetin fiyatı "bir bütün olarak malın" fiyatından ayırt edilebilirdir. Bu çalışmada, şimdiye kadar, dayanıklı üretim mallarının hiç bütün olarak satın alınmadığını, sadece onların *birim hizmetlerinin* piyasada mübadele edildiğini varsaymıştık. Bu nedenle, bizim fiyatlandırmaya dair bütün tartışmamız kiralık fiyatlandırmayla ilgili olmuştur. *Kiraların temel fiyatlar olduğu* aşikardır. Marjinal fayda analizi bize, insanların, mallara bütün halinde değil, *birimler* halinde değer verdiklerini öğretmiştir; o halde *birim fiyat* (ya da "kira") piyasadaki temel fiyattır.

Dördüncü bölümde dayanıklı tüketim malları için "bir bütün olarak malın" fiyatını ve kira bedeli fiyatlandırılmasını analiz etmiştik. Buradaki ilke, üretim malları için tam olarak aynıdır. Birim hizmetin kiralık değeri temeldir, yani nihai olarak bireysel fayda ölçekleri tarafından piyasada belirlenen temel bir değerdir. *Malın sermaye değeri* olarak da bilinen "mütemmim malın" fiyatı, o vakit hayal meyal bir zaman-tercihi faktörü diye isimlendirdiğimiz ve şimdi ise *faiz oranı* olarak bildiğimiz şeyle iskonto edilen, beklenen gelecek kiraların toplamına eşittir. O halde, bir bütün olarak malın sermaye değeri veya fiyatı bütünüyle malın kira fiyatlarına, fiziki dayanıklılığına ve faiz oranına bağlıdır.[23] Açıkçası, bir malın "sermaye değeri" kavramı sadece, o malın dayanıklı olması ve kullanıldığı anda yok olmaması halinde anlam taşır. Eğer kullanıldığı anda yok oluyorsa, o zaman bir bütün olarak mal için müstakil değerlendirmeler olmaksızın, sadece pür kira söz konusu olacaktır. "Bir bütün olarak mal" terimini kullandığımız zaman, ekonomide bütün halindeki malın toplam arzına işaret etmiyoruz. Bahsettiğimiz şey, belli bir tip konutun toplam arzı değil, bir zaman dilimi boyunca kiraya verilebilen *bir* evdir. *"Mütemmim malların" birimleriyle* ilgileniyoruz ve dayanıklı olan bu birimler, bir zaman dönemi boyunca kiraya verilebilen ve onun, bütünü oluşturan birim hizmetlerinden mutlaka daha büyüktür.

Fetter kira bedeli (rental) kavramını sadece dayanıklı malların hizmetlerine uygulamakta kullanmıştır, fakat kavramın, birim hizmetin yekpare mal *olduğu* dayanıksız mallar durumunu kapsayacak şekilde genişletilebileceği açıktır.

[23] Yukarıda dördüncü bölüme bakınız. Kapitalizasyon üzerine, *bkz.*, Fetter, *Economic Principles*, s. 262–84, 308–13; ve Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 339–57.

"Sermaye değerlerinin", yani "mütemmim malların" fiyatlarının belirlenmesi ilkesi *kapitalizasyon*, veya kiraların kapitalize edilmesi olarak bilinir. Bu ilke sadece sermaye mallarına değil, *bütün* mallara uygulanır ve biz, terminolojinin benzerliği nedeniyle yanılgıya düşmemeliyiz. Böylece kapitalizasyon ev, TV setleri vs. gibi dayanıklı tüketim mallarına uygulandığı gibi, temel toprak dahil bütün üretim faktörlerine de uygulanır. Bir üretim faktörünün kiralık fiyatı, veya kirası görmüş olduğumuz üzere, onun iskonto edilmiş marjinal ürün değerine eşittir. *"Mütemmim bir faktörün" sermaye değeri onun müstakbel kiralarının toplamına, veya onun DMVP'lerinin yekununa eşit olacaktır.*[24] Bu sermaye değeri "mütemmim malın" piyasada mübadele edileceği fiyat olacaktır. Bir ev, bir piyano, bir makine, bir acre arazi vs. gibi "bütün halindeki bir malın" bir birimi piyasada, bu sermaye değeriyle satılacaktır. Eğer "mütemmim malın" piyasası, veya fiyatı yoksa, kapitalizasyonun söz konusu olamayacağı gayet açıktır. Sermaye değeri kira, dayanıklılık ve faiz oranı temeli üzerinde piyasa tarafından belirlenen takdir edilmiş (appraised) değerdir.

Kapitalizasyon süreci bir birimin yanı sıra "mütemmim bir malın" bir çok birimini de kapsayabilir. Dördüncü bölümün yedinci alt bölümünde verilen örneği inceleyelim ve sadece evlere değil, fakat bütün dayanıklı üretim mallarına uygulamak amacıyla ondan genelleştirme yapalım. Mal 10 yıllık bir maldır; tüketim malları için tüketici faydaları tarafından, veya üretim malları için MVP'ler tarafından belirlenen, beklenen gelecek kiralar yıllık 10 ons altındır. Faiz oranı yıllık yüzde 10'dur. Bu malın bugünkü sermaye değeri 59,4 ons altındır. Fakat bu "mütemmim mal" bizzat daha büyük bir arzın bir birimidir; mesela çok sayıda evden, makineden, fabrikadan, vs. biridir. Ne olursa olsun, bir malın bütün birimleri eşit değere sahip olduğu için, iki aynı evin, veya iki aynı makinenin vs. sermaye değeri birbiriyle toplandığında, tam olarak birinin iki katı miktara, veya 118,8 onsa eşit olur. Kiraları ya da DMVP'leri parasal terimlerle toplamamız nedeniyle, dayanıklı malların daha büyük miktarlarına ait sermaye değerlerini belirlemek için onları toplamayı sürdürebiliriz. Aslında, sermaye değerlerinin toplanmasında, *kendimizi aynı mala hasretmeye ihtiyacımız yoktur*. Yapmamız gereken tüm şey, kıymetini takdir etmekle meşgul olduğumuz herhangi bir dayanıklı mallar demetinin sermaye değerlerini toplamaktır. Böylece, Jones İnşaat Şirketinin, kendi var-

[24] *Kirayı* DMVP'den ziyade MVP'ye eşit olarak tanımlamak genellikle daha münasiptir. Bu durumda, mütemmim faktörün sermaye değeri onun müstakbel kiralarının *iskonto edilmiş* toplamına eşittir.

lıklarının tamamını piyasada satmak istediğini varsayalım. Mutlaka dayanıklı olması gereken bu varlıklar şunlardan müteşekkildir:

3 makine. Her bir makine, (DMVP'lerin toplamına dayalı olan) 10 onsluk bir sermaye değerine sahiptir. Dolayısıyla toplam sermaye değeri *30 onstur*.

1 bina. *40 ons*luk bir sermaye değeri var.

5 acre arazi. Her bir acre *10 onsluk* bir sermaye değerine sahip. Toplamı *40 onstur*.

Bu varlıkların toplam sermaye değeri ise *110 onstur*.

Fakat sermaye değerlerinin toplamında daima hatırda tutmamız gereken şey, bunların, sadece, piyasa fiyatı ya da potansiyel piyasa fiyatıyla ifade edildikleri ölçüde bu konuyla ilgili olduklarıdır. Çok sayıda yazar benzer bir biçimde, ulusun ya da dünyanın yekun sermaye değerini toplayabileceklerini ve anlamlı bir rakama ulaşılabileceklerini varsayma tuzağına düşmüştür. Bununla birlikte, Ulusal Sermaye ya da Dünya Sermayesi tahminleri büsbütün anlamsızdır. Dünya veya ülke, piyasada kendi sermayesinin tamamını satamaz. Dolayısıyla, bu tür istatistiki egzersizler manasızdır. Onlar kapitalizasyonun gerçek amacına giden muhtemel bir referanstan yoksundurlar: potansiyel piyasa fiyatının doğru tahmini.

Göstermiş olduğumuz üzere kapitalizasyon *bütün* üretim faktörlerine, veya daha doğrusu, faktörlerin ihtiva eden mütemmim mallar için piyasaların mevcut olduğu tüm faktörlere uygulanır. Bu piyasalara *sermaye piyasaları* diyebiliriz. Onlar dayanıklı üretim malları sahipliğinin, tamamen ya da kısmen mübadele edildiği piyasalardır. Sermaye malları örneğini ele alalım. Bir sermaye malının kirası onun DMVP'sine eşittir. Sermaye malının kapitalize olmuş değeri müstakbel DMVP'lerin toplamından, veya müstakbel MVP'lerin iskonto edilmiş tutarından ibarettir. Bu, malın *bugünkü* değeridir ve malın sermaye piyasasında satılacak değeri de budur.

Kapitalizasyon süreci ekonominin bütün sektörlerine nüfuz ettiği için ve yine farklı tip varlıkları –bir firmanın toplam sermaye değerleri gibi- kapsayacak kadar esnek olduğu için, ekonomide çok önemli bir olgudur. Bu sermayenin mülkiyetini temsil eden hisselerin fiyatları, varlıkların toplam sermaye değerinin kendi oransal kısmını belirleyecektir. *MVP'ler*, *dayanıklılık* ve *faiz oranı* veri iken sermaye piyasasındaki bütün fiyatlar bu yolla belirlenir; ve bunlar ERE'deki fiyatlar olacaktır. Bu, hem bireysel sermaye malları (makineler, binalar vs.) fiyatlarının piyasada belirleneceği yoldur ve hem de benzer veya farklı olan bir sermaye varlıkları demetinin fiyatını tespit etmek

için, bu değerlerin toplanacağı yoldur. Hisse senetleri piyasasında hisse fiyatları, onların, firmanın toplam varlıklarının kapitalize olmuş değerinde sahip oldukları orana göre belirlenecektir.

Piyasada "mütemmim mallar" olarak alınıp satılabilen *tüm* faktörlerin kapitalize edildiğini belirtmiştik. Bu, sermaye mallarını, arsa toprağı ve dayanıklı tüketim mallarını içerir. Sermaye mallarının ve dayanıklı tüketim mallarının kapitalize edilebildiği ve edildiği açıktır. Fakat arsa toprak için ne demelidir? O nasıl kapitalize edilebilir?

Yukarıda faktörlerin nihai kazançlarının emek ve arsa toprakların sahiplerine ve faiz olarak da kapitalistlere gittiğini detaylı biçimde görmüştük. Eğer toprak kapitalize edilebiliyorsa, bunun anlamı toprağın ve sermaye mallarının her şeye rağmen "gerçekten aynı şey" olması değil midir? Bu ikinci sorunun cevabı Hayırdır.[25] Sermaye mallarının sürekli olarak üretilmesi ve yeniden üretilmesi gerekirken ve dolayısıyla onların kazançları daima arsa toprağın, emeğin ve zamanın kazançlarına indirgenebilirken, temel toprak faktörleri kazançlarının, emek kazançları gibi, nihai ve indirgenemez olduğu da kesin biçimde doğrudur.

Temel toprak basit bir nedenden dolayı kapitalize edilebilir: o, piyasada "bir bütün olarak" alınıp satılabilir. (Tabiî, bunun, tam serbest piyasada vuku bulması imkânsız olan bir kölelik sistemi dışında, emek için yapılması mümkün değildir). Bu olabildiği ve yapılabildiği için, bu mübadelelerde fiyatların nasıl belirlendiği problemi ortaya çıkar. Bu fiyatlar arsa toprakların sermaye değerleridir.

Sermaye mallarıyla karşılaştırıldığında toprağın temel bir özelliği, onun müstakbel kira serilerinin genellikle *sonsuz* olmasıdır; bu nedenle ister temel toprak isterse saha/site olsun, toprak fiziksel olarak yok edilemezdir. ERE'de, müstakbel kiraların serileri tabiî, daima aynı olacaktır. Sırası gelmişken, herhangi bir arazinin her zaman alınıp satılması, zaman tercihinin evrenselliğinin bir göstergesidir. Eğer bugün için bir zaman tercihi olmasaydı, o vakit sonsuz müstakbel kira serilerinin kapitalize edilmesi hiçbir zaman mümkün olmazdı. Bir toprak parçasının sonsuz bir bugünkü fiyatı olurdu ve böylece o hiçbir zaman satılamazdı. Toprakların *mutlaka* bir fiyatının olması, daima bir zaman tercihinin var olduğunun ve müstakbel kiraların bugünkü bir değere indirilecek şekilde iskonto edildiğinin göstergesidir.

[25] Fetter'ın sermaye teorisinde yaptığı ana hata kapitalizasyonun, sermaye malları ile toprak arasındaki herhangi bir ayrımın atılması anlamına geldiğine olan inancıydı.

Diğer herhangi bir mal örneğinde olduğu gibi, toprağın sermaye değeri de onun iskonto edilmiş müstakbel kiralarının toplamına eşittir. Mesela, biz eğer her zaman kazanılması beklenen sabit bir kiraya sahip olursak, varlığın sermaye değerinin faiz oranı ile bölünen yıllık kiraya eşit olacağını matematiksel olarak gösterebiliriz.[26] Şimdi böyle bir topraktan, yatırımcının yıllık olarak piyasa faiz oranını elde edeceği açıktır. Diğer bir ifadeyle, eğer yıllık kiralar 50 olacaksa, ve faiz oranı %5 ise, varlık 50/0,05 veya 1000 onsa satılacaktır. 1000 ons karşılığında bu varlığı satın alan yatırımcı, ondan senede 50 ons veya %5 kazanacaktır ki, bu da piyasa faiz oranına eşittir.

O halde arsa toprak sermaye malları, sermaye-sahibi firmaların hisseleri ve dayanıklı tüketim mallarıyla aynı biçimde "kapitalize olmaktadır." Bütün bu sahipler aynı oranda faiz getirisi elde etme eğiliminde olacak, ve ERE'de ise hepsi aynı getiri oranını elde ede*cektir*. Kısaca, sahip olunan bütün varlıklar kapitalize olacaktır. Tabiî, ERE'de, bütün varlıkların sermaye değerleri sabit kalacak; onlar da kendi birim kiralarının iskonto edilmiş MVP'leri toplamına eşit olacaktır.

Yukarıda, toprak ve sermaye malları arasında anahtar bir ayrım olduğunu görmüştük. Buna göre toprak sahipleri bugünkü para karşılığında gelecek mallar satarlar, halbuki sermaye malı sahipleri bugünkü parayı *avans verirler*, gelecek malları satın alırlar ve daha sonra kendi mamulünü, geleceğe daha az uzak hale geldiği zaman satarlar. Bu hâlâ doğrudur. Fakat o zaman şu soruyu sormamız gerekiyor: toprak sahibi bu toprağı nasıl kendi mülkü yapar? Cevap kişinin (kendinin ya da atalarının kullanılmamış toprak bulması ve onu kullanıma geçirmesi haricinde) onu, başka birisinden satın almış olması gerektiğidir. Eğer kişi böyle yapmışsa, o zaman ERE'de onu, *kapitalize olmuş değeriyle* satın almış olmalıdır. Eğer o, 1000 onsluk bir fiyatla bu toprak parçasını satın alırsa ve yıllık kira olarak 50 ons elde ederse, o zaman sadece ve sadece *faiz* kazanmış olur. O, üretim sürecinde gelecek malları (toprak hizmeti) satar, fakat *o da, önce parayla yekpare olarak toprağı satın almıştır*. Dolayısıyla, o da faiz kazanan bir "kapitalist-yatırımcı"dır.

"Pür kira" yani sadece daha önceki bir yatırımın getirisi *olmayan* ve dolayısıyla kapitalize edilmemiş olan kira, *öyle gözüküyor ki*, sadece bizzat kullanılmamış toprağı *bulmuş olan* (ya da onu bulanlardan miras almış) kişiler tarafından kazanılmaktadır. Fakat *onlar* da pür kira kazanmazlar. Bir adamın,

[26] Krş. Boulding, *Economic Analysis*, s. 711–12.

sahipsiz ve sıfır değerinde bir toprak bulduğunu ve ardından onu, bugün yıllık 50 ons kalıcı bir kira bedeli getirinceye kadar, çitle çevirdiğini vs. varsayalım. Bu *kişi*nin başka birisinden kapitalize olmuş bir toprak satın almaması nedeniyle pür kira kazandığını söylemez miyiz ? Fakat bu, iktisadi hayatın en önemli özelliklerinden birini, yani *örtülü kazançları* gözden kaçıracaktır. Bu adam toprağı satın almamış da olsa, toprak *bugün*, piyasada *elde edebileceği* belli bir sermaye değerine sahiptir. Diyelim ki bu sermaye değeri 1000'dir. Dolayısıyla, bu adam bu toprağı herhangi bir zamanda 1000 (onsa) satabilir. *Onun toprağa sahip olmaktan ve onun hizmetlerini kiraya vermekten dolayı vazgeçilen fırsat maliyeti, 1000 ons karşılığında toprağın satılmasıdır*. Onun yılda 50 ons kazandığı doğrudur, fakat bu, sadece 1000 ons karşılığında toprağı bütün olarak satmamanın fedakârlığıdır. Dolayısıyla, onun toprağı gerçekte piyasada satın alınmış olan arazi kadar kapitalize olmuştur.

Dolayısıyla çalışanların ücret şeklinde kazandıkları dışında *hiç kimsenin* pür kira elde etmediği üretken ERE ekonomisinde *yegane* gelirin *ücret* (emek faktörlerinin fiyatları ve gelirleri için kullanılan terim) ve *faiz* olduğu sonucuna ulaşmalıyız. Fakat toprak ve sermaye malları arasında çok kritik bir ayrım vardır. Çünkü *toprağın sermaye değeri*nin temel, indirgenemez bir unsur olduğunu görüyoruz. Sermaye mallarının sermaye değeri hâlâ ücretlere ve toprağın sermaye değerine indirgenir/ayrılır. *Değişen* bir ekonomide, başka bir gelir kaynağı daha vardır: *arsa toprağın sermaye değerindeki artışlar*. Kullanılmamış toprağı bulan ve ardından onun hizmetlerini satan bir insan tipik bir örnekti. Orijinal olarak, toprağın sermaye değeri sıfırdı; değersizdi. Şimdi toprak kira kazandığı için değerli hale gelmiştir. Netice olarak sermaye değeri 1000 onsa yükselmiştir. Kişinin geliri, veya kazancı sermaye değerindeki 1000 onsluk *yükseliş*ten müteşekkildi. Tabiî bu, ERE'de meydana gelemez. ERE'de bütün sermaye değerleri sabit kalmalıdır; burada görüyoruz ki toprağın beklenen kiralık kazançlarındaki artışlardan kaynaklanan, toprağın sermaye değerindeki bir *yükseliş* bir parasal kazanç kaynağıdır.[27] Eğer ekonomi sıfırdan 1000'e doğru gerçekleşen bu belirli değişmeden sonra bir ERE haline gelirse, o zaman bu gelir, devam eden ve yinelenen bir gelirden ziyade "tek-hamlelik" bir olay olurdu. Toprağın sermaye değeri sıfırdan 1000'e yükselmiştir ve sahip, bu geliri herhangi bir zamanda kazanabilir. Bununla birlikte, o bir kez kazanıldıktan sonra, asla tekrar kazanıl-

[27] *Uzun dönem*de, *sermaye mallarının* sermaye değerindeki artışlar önemsizdir, çünkü onlar arsa toprağın sermaye değerindeki artışlar ile ücretlerdeki artışlara giderler.

maz. Eğer kişi, toprağı 1000 ons karşılığında satarsa, müteakip alıcı sermaye değerindeki bu artıştan hiçbir kazanç elde etmez; o sadece piyasa faizini kazanır. Sadece faiz ve ücretler sürekli olarak hasıl olur. ERE devam ettiği müddetçe, sermaye değerinde ilave kazançlar ya da kayıplar söz konusu olmayacaktır.[28]

6. Doğal Kaynakların Tükenmesi

Toprak faktörleriyle ilgili tartışmada bir kategori şimdiye kadar maksatlı olarak göz ardı edilmiştir. Öncelikle toprağı *orijinal, doğa-vergisi bir faktör* olarak tanımladık. Ardından insan eli tarafından iyileştirilmiş, fakat şimdi kalıcı olarak veri olan toprağın da *toprak* diye dikkate alınması gerektiğini söyledik. O zaman toprak mübadele (ilmi) açısından sürekli, yeniden üretilemez bir kaynak haline gelir, buna karşılık sermaye malları kalıcı olmayan ve dolayısıyla yenilenmesi için tekrar üretilmesi gereken mallardır. Fakat yenilenemez ancak aynı zamanda süreksiz olan bir kaynak tipi daha vardır: bakır ya da elmas madeni gibi tükenmekte olan doğal kaynak. Burada faktör kesinlikle orijinal ve doğa-vergisidir; onun insan tarafından üretilmesi mümkün değildir. Öte yandan, o daimi değil, fakat *tükenmeye* tâbidir, çünkü onun herhangi bir kullanımı gelecekteki kullanım için mutlak olarak daha küçük bir miktarın geriye kalmasına neden olur. Yani o, orijinal fakat süreksizdir. O, toprak ya da bir sermaye malı olarak sınıflandırılacak mıdır?

Bizim sınıflandırma prosedürümüzün kritik testi şu soruyu sormaktır: Emek ve toprak faktörlerinin bu malı yeniden üretmek için çalışması gerekir mi? Daimi faktörler halinde bu, gerekli değildir, çünkü onlar yıpranmamaktadır. Fakat bu örnekte, yine olumsuz cevap vermek zorundayız, çünkü bu mallar daimi/kalıcı olmamasına rağmen, tükenseler bile, insan tarafından *yeniden üretilemezler*. Dolayısıyla, özel bir alt bölüm olarak, doğal kaynaklar "toprak" kategorisine girer.[29]

Profesör Hayek'ten uyarlanmış olan tablo 15, çeşitli kaynakları ya toprak ya da sermaye malları olarak sınıflandırdığımızı gösterir.[30]

[28] Sermaye değerindeki değişmelerden doğan kazançlar meselesi aşağıda ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

[29] Krş. Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss, ve Norman S. Buck, *Elementary Economics* (New York: Macmillan & Co., 1926), II, 147.

[30] Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 58 n.

Tablo 15

Kaynaklar	Daimi	Daimi Olmayan (Tüketilebilir)
Orijinal (yeniden üretilebilir olmayan)	Toprak	Toprak
Üretilmiş (Üretilebilir)	Toprak	Sermaye Malları

Hayek bir sermaye malı sınıflandırması için *yeniden üretilebilirlik* kriterini eleştirir. O, şunları söylüyor: "Konuyla ilgili olan husus... mevcut belli kaynakların teknolojik anlamda kendilerine benzer olan diğer kaynaklarla değiştirile*bilme*si değil, fakat onların, ister benzer olsun ister olmasın, eğer gelir akımı azalır değilse, bir şeylerle değiştirilmesi gerektiğidir".[31] Fakat bu, *değeri, fiziki* değerlendirmelerle karıştırmak demektir. Burada *fiziki* malları sınıflandırmaya teşebbüs ediyoruz, yoksa onların sürekli olarak dalgalanma gösteren muhtemel değerlerini tartışmaya değil. Esas mesele yok olmaya tâbi olan kaynakların, sahip bunu ne kadar çok yapmak istese bile, yenilene*meye*ceğidir. Dolayısıyla onlar *net bir kira* kazanırlar. Hayek yağmur suyunu toplamak suretiyle bir akıntının (stream) yaratılabilmesi halinde, akıntının "toprak" olup olmadığı sorusunu da ortaya atar. Yine burada Hayek, meseleyi, somut fiziki bir malı sınıflandırmak yerine "sabit bir gelir akımının" sürdürülmesi problemi olarak yanlış idrak eder. Bu akım topraktır, çünkü onun, fiziksel olarak yenisiyle değiştirilmesine (replace) gerek *yoktur*. Hayek'in yaptığı eleştirinin Kaldor'ın tanımına karşı geçerli olduğu açıktır. Kaldor sermayeyi, üretilmesi *ekonomik olarak* kârlı olan yeniden üretilebilir bir kaynak olarak tanımlamıştır. Bu durumda, eskimiş makineler artık sermaye malı olmayacaktır. (Peki onlar "toprak" mı olacaktır?). Bu tanım *fiziksel olarak* yeniden üretilebilir kaynaklar olmalıdır. O halde Hayek'in suni meyve yetiştirme vs. ihtimalinin tüm toprağı "sermaye" haline getireceği yönündeki eleştirisi, bu birimi yeniden üretmenin fiziki *gereği ve ihtimalinden* ibaret olan meseleyi, yine yanlış kavramaktadır. Temel *toprak* –onun meyvesi *değil*- yeniden üretime ihtiyaç duymadığı için, sermaye-malı kategorisinin dışında tutulur.

Doğal kaynakların yeniden üreti*lemez* olması onların *net bir kira* kazandığı ve onların kiralarının kendi üretimlerine giden toprak ve emek faktörleri tarafından absorbe edilmediği anlamına gelir. Tabiî, faiz kazançlarının kendi sermaye değeriyle ilişkisi olduğu için, onlar net kiralardan kendi sa-

[31] *Ibid.*, s. 92.

hipleri adına toplumun alışılmış faiz oranını kazanırlar. Doğal kaynakların sermaye değerlerindeki artışlar nihai olarak bizatihi kaynak sahibine gider ve onlar, diğer toprak ve emek faktörlerine ait kazançlar içinde absorbe edilmezler.

Tükenmeye maruz bir kaynağın kapitalize edilmesinde herhangi bir problem yoktur, çünkü görmüş olduğumuz üzere, kapitalizasyon ya sonlu ya da sonsuz bir müstakbel kira gelirleri dizisi için meydana gelebilir.

Bununla birlikte, tükenmeye tâbi herhangi bir kaynağın analizine nüfuz eden ve onu diğer bütün mal tiplerinden ayıran dikkat çekici bir problem vardır ki, o da muntazaman dönen bir ekonomide böyle bir kaynak kullanımının *olmamasıdır*. Çünkü ERE'nin temeli bütün ekonomik miktarların sonsuz bir çevrim içinde sürekli olarak devam etmesidir. Fakat bunun, tükenmeye maruz bir kaynak halinde meydana gelmesi mümkün değildir, çünkü o ne zaman kullanılırsa, ekonomide o malın toplam stoku azalma gösterir. O halde, bir sonraki durumun öncekiyle aynı olması imkânsızdır. Bu, ERE'nin, analizde yardımcı bir araç olarak değil de fakat serbest ekonominin benzemeye mecbur edildiği bir çeşit ideal olarak kullanıldığı zaman, her seferinde karşılaşılan baş edilmez zorluklara sadece bir örnektir.

Nasıl ki piyasada diğer herhangi bir mal stokunun spekülatif rezerv talebi varsa, aynı şekilde tükenebilir bir kaynağın da rezerv bir talebi olabilir. Ancak, bu spekülasyon basit bir kötülük değildir; onun, tükenebilir kıt kaynakları onlara yönelik tüketici talebinin en büyük olacağı *zamanlardaki* kullanımlara tahsis etme gibi belirgin bir fonksiyonu vardır. Kaynakları kullanmak için gelecek bir tarihe kadar bekleyen spekülatör, onların kullanımını bugüne göre daha fazla talep edilecekleri bir zamana kaydırmak suretiyle tüketicilere yarar sağlar. Arsa topraklar örneğinde olduğu gibi, daimi kaynak ilk bulana ve ilk kullanana aittir ve genellikle bu ilk sermaye kazançlarının bir kısmı orijinal olarak kaynak bulma işine yatırılmış olan sermayenin faizi tarafından absorbe edilir. Bu emme sadece, yeni kaynaklar bulmanın düzenli, devam eden bir iş olması ölçüsünde meydana gelebilir. Fakat, tanımı gereği, ERE'de mevcut olması imkânsız olan bu iş, asla tam olarak düzene konamaz.

Açıkça söylemek gerekirse, kömür ve petrol gibi mineraller tükenebilir kaynakların başta gelen örnekleridir. Ormanlar gibi doğal kaynaklar hakkında ne demelidir? Bir orman doğal süreçlerle yetişmesine rağmen, eğer daha fazla ağaç vs. yetiştirilmesi ve bakımı için tedbirler alınırsa, insan tarafından "üretilebilir". Dolayısıyla, ormanların, tükenebilir kaynaklardan ziyade sermaye malları olarak sınıflandırılması gerekecektir.

Serbest piyasa davranışı üzerine sık yapılan saldırılardan biri, piyasanın spekülatif amaçlardan uzak tutulması şeklindeki George'cu doğal kaynaklar korkusuna dayalıdır. Bu sözde problemle yukarıda ilgilenmiştik. Taban tabana zıt olan başka bir saldırı serbest piyasanın, özellikle tükenebilir kaynaklar olmak üzere, kaynakları israf ettiği yönündeki yaygın eleştiridir. Gelecek kuşaklar güya bugünün açgözlülüğüyle soyulmaktadır. Böyle bir muhakeme kaynakların *hiçbirinin* hiçbir zaman kullanılmaması gibi paradoksal sonuca yol açacaktır. Çünkü bir kimse, herhangi bir zamanda tükenebilir bir kaynak tükettiği zaman (burada "tüketimi" üretimde "bitip tükenmeyi" içine alacak şekilde daha geniş bir anlamda kullanıyoruz), kendisi ya da torunları için, kullanılabilecek daha az bir stok geriye bırakır. Tükenebilir bir kaynağın herhangi bir miktarı *her ne zaman* kullanılıp bitirilirse, gelecek için geriye daha az miktar kalması hayatın bir gerçeğidir. Dolayısıyla böyle *bir* tüketime, eğer birisi soygunu böyle görülmedik ifadelerle tanımlamayı tercih ederse, "geleceğin soyulması" denebilir.[32] Tükenebilir kaynaklardan *herhangi* bir miktarı kullanmayı bir kere onayladığımız zaman, geleceğin soyulması iddiasını atmak ve bireysel piyasa tercihlerini kabul etmek zorundayız. O zaman piyasanın, bu kaynakları, karşıt duruma göre çok (daha) hızlı kullanacağını düşünmek için daha fazla bir neden yoktur. Piyasa kaynakları tam olarak tüketicilerin arzu ettikleri oranda kullanma eğiliminde olacaktır.[33]

Birinci ciltte, izole olmuş bir birey, takas ve indirekt mübadele ekonomisiyle ilgili temel analizimizi geliştirdikten sonra, şimdi ikinci ciltte, değişen bir ekonominin dinamik problemleri, belirli faktör türleri, para ve onun değeri ve monopol ve rekabetle ilgilenerek ve serbest piyasaya zora/şiddete dayalı müdahalenin sonuçlarını zorunluluktan dolayı daha özet bir biçimde tartışarak, analizimizi daha ileri düzeye getirmeye çalışacağız.

[32] Soygun karakteristik olarak bir kimsenin *sahip olduğu* mülkü kullanması ile değil, kendi rızası olmadan *başka birinin mülkünün* gasp edilmesi şeklinde tanımlandığı için, bunlar alışılmadık ifadelerdir.

[33] Stigler'ın piyasada "israf edilen" kaynaklarla ilgili eleştiriyi tartışırken söylediği gibi, " 'müsrif'i, onu 'kârsız olma' ile eş anlamlı yapmadan, makul bir biçimde tanımlamak ilginç bir problemdir". Stigler, *Theory of Price*, s. 332 n. Doğal kaynaklarla ilgili bir tartışma ve "doğal kaynakların korunması" doktrinlerinin bir eleştirisi için *bkz.*, Anthony Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation* (Toronto: University of Toronto Press, 1955).

Ek A

Marjinal Fiziki Ürün ve Marjinal Ürün Değeri

Kolaylık olması için, ***marjinal ürün değerini*** (MVP) ***marjinal fiziki ürün*** (MPP) ile ***fiyat***ın çarpımına eşit olarak tanımladık. Bir faktörün azalan MPP bölgesinde kullanılması gerektiğini görmüş olduğumuz için ve yine bir faktörün arzındaki bir artış fiyatlarda bir düşüşe yol açtığı için, analizin neticesi, her faktörün, artan arzın MVP'de ve dolayısıyla DMVP'de bir azalmaya neden olduğu bir alanda çalışması şeklindeydi. Ancak, birinci cümlede yapılan varsayım tam olarak doğru değildir.

O zaman gelin bir MVP sağlayacak olan MPP çarpanının ne ***olduğunu*** ortaya çıkaralım. MVP, bir faktörün bir biriminin ilave edilmesinden kazanılan gelir artışına, veya bir biriminin kaybından doğan gelir azalışına eşittir. O halde MVP bir konumdan diğerine geçerken gelirde meydana gelen farka, yani bir faktörün bir biriminin artmasından ya da azalmasından kaynaklanan konum değişikliğine eşit olacaktır. Dolayısıyla, *MVP,* R_2-R_1'e ***eşittir*** ki, burada R bir ürünün satışından sağlanan gayri safi hasılattır, ve daha yüksek bir altsimge bir faktörden üretimde ***daha fazla*** kullanılmış olduğunu gösterir. Bir faktörde bu artışın *MPP*'si P_2-P_1'dir ve burada P üretilen mamulün miktarıdır; yine daha yüksek bir altsimge bir faktörden daha fazla kullanıldığı manasına gelir.

Öyleyse: MVP= R_2-R_1 tanımı gereği

MPP= P_2-P_1'dir, tanımı gereği

Hasılat ürünün satışıyla elde edilir; dolayısıyla, talep eğrisi üzerinde belirli herhangi bir nokta için, toplam hasılat üretilen ve satılan miktar ile ürünün fiyatının çarpımına eşittir.

Dolayısıyla, $R = P.p$, burada p mamulün fiyatıdır.

Öyleyse $R_2 = P_2.p2$

$R_1 = P_1.p1$ dir.

Şimdi, faktörler ekonomik mallar olduğu için, diğer faktörler sabit kalırken, bir faktörün kullanımındaki bir artış üretilen miktarı ***artır***malıdır. Açıkça söylemek gerekirse, bir girişimcinin üretimi artırmaması halinde daha fazla faktör istihdam etmesi anlamsız olacaktır. Bu nedenle, $P_2 > P_1$'dir.

Öte yandan, arz artarken ürünün fiyatı düşer, öyleyse:

$p_2 < p_1$ dir.

Şimdi MVP'yi elde etmek için MPP'nin ne ile çarpılması gerektiğini bulmaya çalışalım. Bu bilinmeyen değer şuna eşit olacaktır:

$$\frac{\text{MVP}}{\text{MPP}} \quad \frac{R_2}{P_2} \quad \frac{R_1}{P_1}$$

Bu, *marjinal hasılat* olarak isimlendirilebilir ve o, hasılattaki değişmenin üretimdeki değişmeyle bölünmesine eşittir.

MR diyebileceğimiz bu rakamın ya p_2 ya da p_1'*e*, veya ikisinin bir ortalamasına eşit olmayacağı açıktır. Paydanın *p*'lerden birisiyle ya da her ikisiyle basit çarpımı, bunun pay kadar etmeyeceğini gösterecektir. *MR* ile fiyat arasındaki ilişki ne*dir*?

Bir fiyat *ortalama hasılat*tır, yani o, toplam hasılatın üretilen ve satılan miktarla bölünmesine eşittir. Kısaca,

$$p \quad \frac{R}{P}$$

Fakat yukarıda, marjinal ve ortalama ürün tartışmasında, "ortalama" ve "marjinal" arasındaki matematiksel ilişkiyi gördük ve bu, gelir için olduğu kadar verimlilik için de, yani ortalama artarken, marjinalin ortalamadan daha büyük olduğu aralıkta; ortalama azalırken, marjinalin ortalamadan daha düşük olduğu aralıkta, geçerlidir. Fakat biz, bu kitabın başlarında talep eğrisinin –yani fiyat veya ortalama hasılat eğrisi- miktar artarken, daima *düştüğünü* belirlemiştik. Dolayısıyla, marjinal hasılat eğrisi de düşmekte ve daima ortalama hasılatın, veya fiyatın altında olmaktadır. Yine de bu delili, iki durumdan herhangi biri için, p_2'nin *MR*'den daha büyük olduğunu göstermek suretiyle sağlamlaştıralım. p_2 p_1'den daha küçük olduğu için, arz arttığı zaman fiyat düşerken, *MR*'nin her iki fiyattan da daha küçük olduğu önermesi kanıtlanacaktır.

İlk olarak, p_2 p_1 olduğunu biliyoruz ki, bunun anlamı

$$\frac{R_2}{P_2} \quad \frac{R_1}{P_1} \text{ dir.}$$

Şimdi, başlangıç noktası olarak birinci noktayı alabiliriz ve ardından değişimi ikinci nokta için değerlendirebiliriz; şöyle ki:

$$\frac{R}{P} \quad \frac{R}{P} \quad \frac{R}{P}$$

böylece yukarıda verimlilik sağlamasında kullandığımız sembollerin aynısına dönüştürme yapıyoruz. Şimdi, bunun anlamı,

$$\frac{R}{P} \quad \frac{R}{P} \quad \frac{R}{P} \quad 0 \text{ dır.}$$

İki kesri toplayarak, ve sonra içler dışlar çarpımı yaparak, şunu elde ederiz:

$R\Delta P - P\Delta R > 0$

ya da

$R\Delta P > P\Delta R,$

Öyleyse

$\frac{R}{P} \quad \frac{R}{P}$ dir.

(Burada *MR*'nin, iki fiyatın daha büyüğü olan p_1'den daha düşük olduğunu ispatlamış oluyoruz).

Şimdi bunun anlamı $1/k$ gibi bilinmeyen, sabit bir pozitif ***kesrin*** olduğudur ki, o ne kadar büyük bir değerle çarpılırsa, nihai eşitsizlikte o kadar düşük bir oran (*MR*) meydana getirecektir. Böylece,

$\frac{R}{kP} \quad \frac{R}{P}$

Şimdi, cebirsel olarak,

$\frac{R}{P} \quad \frac{R}{kP} \quad \frac{R}{P}$

ve k pozitif bir sayı olduğu için,

$\frac{R}{P} \quad \frac{R}{P} \quad \frac{R}{kP} \quad \frac{R}{P}$

Fakat bu da şunu doğrular:

$\frac{R}{P} \quad \frac{R}{P} \quad \frac{R}{P}$

yani, *MR*, ***p_2'den daha düşüktür***. Bu, söylediğimiz şeyin ispatıdır.

Bu nedenle, MVP'ye ulaşmak için MPP ile, tam olarak fiyatın değil, *MR*'nin çarpılması gerektiğini fark ettiğimiz zaman, üretimin her zaman MVP eğrisinin azaldığı bir bölgede meydana geldiğini gösteren bizim sonucumuzun, zayıflamaktan ziyade ***güçlendiğini*** tespit ediyoruz. Hatta MVP MPP'ye göre bizim sandığımızdan daha hızlı biçimde azalma gösterir. Ayrıca, bizim analizimiz büyük bir değişikliğe uğramamaktadır, çünkü düzeltici analizimize, tüketici talep eğrisinin belirlediği fiyatlar ile MPP'nin ötesine giden yeni temel determinantlar girmiş değildir. Bütün bunları göz önünde bulundurmak suretiyle, fiili sonuca yönelik meşru ve basitleştirilmiş bir yaklaşma olarak, MVP'yi MPP çarpı fiyata eşit olarak görmeye devam edebiliriz.[34]

[34] Çarpan, piyasada tüketici isteklerinin optimum tatminini bir şekilde bozduğu için, fiyat yerine *MR*'nin dikkate alınması gibi tuhaf bir fikir ortaya çıkmıştır. Böyle bir varsayım için hakiki bir gerekçe yoktur.

Ek B

Profesör Rolph ve İskonto Edilmiş Marjinal Verimlilik Teorisi

Mevcut iktisadi düşünce okullarından en fazla rağbet görenler Ekonometrik, Keynezyen, Kurumsalcı ve Neo-Klasik ekoller olmuştur. "Neo-Klasik" geç on dokuzuncu yüzyılın ana/büyük iktisatçıları tarafından kurulmuş yapıyı niteler. Bugün hakim olan neoklasik akımı/tarzı, en karakteristik özelliği mütemmim zaman tercihi kavramına saldırmak olan Profesör Frank Knight'ın sisteminde bulmak mümkündür. Knight'çılar zaman tercihi kavramını reddetmek ve faiz getirisini sadece sözde bir sermaye "verimliliği"ne dayandırmak suretiyle, *iskonto edilmiş MVP* doktrinine saldırırlar ve onun yerine pür bir MVP teorisi önerirler. Bu yaklaşımın en açık izahatı Knight'ın takipçisi Profesör Earl Rolph tarafından yazılan bir makalede bulunmaktadır.[35]

Rolph "ürünü", "bugün kıymet verilen aktivitelerin" *direkt* sonuçlarından biri olarak tanımlar. Bunlar sadece gelecekte tüketilecek mallar üzerinde çalışmayı içerir. Böylece,

> Bir binanın inşaatına önayak olan işgücü ve teçhizat birinci gün kendi çalışmasını göstermesi açısından sadece arsaya birkaç kazık çakabilir, fakat bu ve tamamlanmamış yapı onların direkt ürünüdür. Böylece, bir faktörün kendi marjinal ürün değerini kazandığı düşüncesi, bu direkt ürünü niteler. Üretim ve ürünün eş anlılığı herhangi bir basitleştirici varsayımı gerektirmez. O, açık olan bir şeye direkt bir başvuru yapmaktır. Her aktivite kendi direkt sonuçlarına sahiptir.

Açıkçası, kimse insanların, mallar üzerinde çalıştıklarını ve sermayeyi bu doğrultuda biraz daha ileri taşıdıklarını reddetmez. Fakat anlamlı bir düşünceyle bunun direkt sonucu bir *ürün* müdür? Ürünün nihai ürün, yani tüketiciye satılan mal olduğu açık olmalıdır. Üretim sisteminin bütün amacı

[35] Earl Rolph, "The Discounted Marginal Productivity Doctrine", W. Fellner ve B. F. Haley, eds., *Readings in Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), içinde, s. 278–93.

nihai tüketime ulaşmaktır. Bütün ara satın alımlar tüketicinin nihai satın alım beklentisine dayalıdır, başka türlü bu alımlar meydana gelmeyecektir. Her faaliyetin kendi direkt "sonuçları" olabilir, fakat faktör sahiplerinin nihai tüketim aşamasına kadar bizzat üretmiş oldukları her şeyin ortak sahipleri olmaları halinde, onlar birinden gelen herhangi bir parasal geliri kumanda edecek sonuçlar değildirler. Bu takdirde, onlara direkt olarak ödeme yapılmayacağı açık olacaktır; bu nedenle, onların mamulü direkt değildir. Onlara piyasada direkt olarak (ve hatta burada tam bir doğrudanlık yoktur) ödeme yapıl*masının* tek nedeni, kapitalistlerin, karşılığında bir prim, veya faiz getirisi bekledikleri *müstakbel* mallar karşılığında bugünkü malları *avans* vermeleridir. Böylece faktör sahiplerine, kendi marjinal ürünlerinin *iskonto edilmiş* değeri ödenir.

Buna ilaveten, Knight-Rolph yaklaşımı değerin reel-maliyet teorisine bir kaçıştır. Teori, bugünkü çabaların bir şekilde her zaman bugünkü sonuçlar meydana getireceğini varsayar. Fakat ne zaman? "Bugünkü kıymetli faaliyetlerde". Fakat bu aktiviteler nasıl değerli (valuable) *hale gelir*? Sadece onların *gelecek ürününün*, beklendiği biçimde, tüketicilere satılması halinde. Bununla birlikte, insanların yıllarca belli bir mal üzerinde çalıştıklarını ve kendilerine kapitalistler tarafından ödeme yapıldığını ve ardından nihai ürünün tüketiciler tarafından satın alınmadığını varsayalım. Kapitalistler parasal kayıpları absorbe ederler. Marjinal ürüne göre direkt ödeme nerede oldu? Bu ödeme sadece kapitalistler tarafından, gelecek mallara yapılan bir yatırımdı.

Daha sonra Rolph güya, iskonto yaklaşımının diğer bir vahim yanlışına dönmektedir ki, bu da "*faktörlerin koordinasyonsuzluğu* doktrini"dir. Bunun anlamı, bazı faktörlerin kendilerine yapılan ödeme dahilinde, kendi ürününün *iskonto edilmiş* değerini aldığı, bazı faktörlerin ise kazanç sağlamadığıdır. Bununla birlikte, Rolph bir yanlış anlama altında çalışmaktadır; güçlü bir iskonto teorisinde koordinasyonsuzluk varsayımı yoktur. Yukarıda ifade ettiğimiz gibi, *bütün* faktörler –emek, toprak ve sermaye malları- kendi iskonto edilmiş marjinal ürün değerlerini elde ederler. Sermaye-mallarının sahipleri bakımından fark, son tahlilde onların *bağımsız* bir ödeme elde etmemeleridir; çünkü sermaye malları en sonunda onları üretmiş olan faktörlere, yani emek ve toprak faktörleriyle kapitalistlerin peşin ödemesine girmiş olan zamanın faizine ayrılırlar.[36] Rolp toprak ve emek faktörleri sahiplerinin

[36] Rolph bu hatayı Knut Wicksell'e atfeder, fakat böyle bir karışıklığın sermaye ve üretimin yapısı ile üretimde zamanın rolüne dair fevkalâde bir tartışmayla iştigal etmiş olan Wicksell'e atfedilmesi mümkün değildir. Wicksell emek ve toprağın tek

"iskonto edilmiş bir pay elde ederken", sermayenin "iskonto edilmemiş bir pay kazanması" nedeniyle koordinasyonsuzluğun var olduğuna inanır. Fakat bu, sonucu ifade etmenin yanlış bir yoludur. Toprak ve emek faktörü sahipleri iskonto edilmiş bir pay alırlar, fakat sermaye (parasal sermaye) sahipleri *iskonto* elde ederler.

Rolph'un makalesinin geri kalanı büyük ölçüde, faktör sahiplerine giden ödemelere bir zaman gecikmesinin (lag) girmediğini ispat etmeye yönelik bir teşebbüse tahsis edilmiştir. Rolph her firma içinde neredeyse anlık adımlara ayrılmış olan, anlık üretimde bulunan ve sonra üstü kapalı olarak yine anlık ödeme elde eden "üretim merkezlerinin" var olduğunu düşünür. Bu çarpık ve gerçek dışı yapı tüm meseleyi kaçırır. Atomize olmuş "üretim merkezleri" olsa bile, esas mesele nihai ürünün tüketicilere satılmasına kadar, bazı kişi ya da kişilerin, hangi düzende olursa olsun, bugünkü parayı bu güzergâh boyunca avans olarak vermek zorunda olacaklarıdır. Rolph, kendisinin varlığını reddettiği bugünkü mallar (parasal sermaye) avanslarını kimsenin yapmadığı, duruma göre atomize olmuş ya da entegre olmuş bir üretim sistemi resmeder. Ve, emek sahipleri ve toprak sahipleri yıllar boyunca ödeme olmaksızın ara mallar üzerinde çalışırlarken, nihai ürün tüketiciler için hazır hale gelinceye kadar, Rolph onları endişe etmemeye teşvik eder, çünkü onlar çalışırlarken, kendilerine zımnen eş zamanlı olarak ödemede bulunulmuştur. Çünkü bu, Knight-Rolph pozisyonunun mantıksal sonucudur/gereğidir.[37]

nihai faktörler olduğunu ve dolayısıyla sermaye mallarının marjinal verimliliğinin emek ve toprak faktörlerinin marjinal verimliliğine indirgenebileceğini, böylece parasal sermayenin faiz (ya da iskonto) farkı (differential) kazandığını doğru olarak gösterir.

Wicksell'in bu ve bunlarla ilgili meselelere dair tartışmasının temel bir önemi vardır. Mesela o, toplam piyasayı bütün karşılıklı ilişkileri içinde dikkate aldığımız zaman değil, *sadece bireysel firma açısından* değerlendirdiğimiz zaman, sermaye mallarının emek ve toprak faktörleriyle tam ve esaslı biçimde koordineli olduğunu idrak etmiştir. Mevcut iktisadi teorileştirme kendi zararına, birbiriyle bağlantılı piyasa yerine, izole olmuş bir firmanın incelenmesiyle, Wicksell'in zamanının yazarlarından bile daha fazla meşgul olmuştur. Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, 148–54, 185–95.

[37] Rolph, makalesini tutarlı bir şekilde zaman-tercihinin faiz üzerindeki etkilerinin reddiyle bitirir ki o, faizi yeni sermaye malları üretmenin "maliyeti" vasıtasıyla Knight'çı yapı içinde açıklar.

Sekizinci Bölüm

Üretim: Girişimcilik ve Değişim

1. Girişimsel Kâr ve Zarar

Önceki bölümlerde piyasa ekonomisine dair temel analizimizi geliştirdikten sonra, şimdi daha dinamik ve spesifik uygulamaların yanı sıra piyasaya müdahalenin sonuçlarını tartışmaya başlıyoruz.

Muntazaman dönen ekonomide, üretici fiyatlarının ve gelirlerinin sadece iki nihai kategorisi vardır: faiz (ekonominin her tarafında aynı) ve "ücretler" (çeşitli emek faktörleri hizmetlerinin fiyatları). Bununla birlikte, değişen bir ekonomide ücret hadleri ve faiz oranı değişebilen tek unsurlar değildir. Hem pozitif hem de negatif başka bir gelir kategorisi kendini gösterir: ***girişimsel kâr ve zarar***. Biz ekonomik olarak daha önemli girişimci tipi olan ***kapitalist-girişimciler*** üzerine yoğunlaşacağız. Bunlar üretken süreçte kullanılan "sermayeye" (toprak ve/veya sermaye mallarına) yatırım yapan insanlardır. Onların fonksiyonu tarif ettiğimiz gibidir: ***daha yakın bugünkü*** ürün ileride satılıncaya kadar, paranın faktör sahiplerine avans verilmesi ve bunun neticesinde malların kullanılması. ERE'nin kanunlarını detaylı olarak belirlemiştik: faktör fiyatları DMVP'ye eşit olacak, her faktör kendi en üretken-değerli kullanımlarına tahsis edilecek, sermaye değerleri

DMVP'lerin toplamlarına eşit olacak, faiz oranı tekdüze olacak ve sadece zaman tercihleri tarafından yönetilecek, vs.

Dinamik, reel dünyadaki fark şudur. Bu gelecek değerlerin ya da olayların hiçbiri bilinmemektedir; bunların hepsi kapitalistler tarafından varsayımlar üzerine, ***tahmin edilmelidir***. Kapitalistler, müstakbel mamulün kazançlı bir fiyatla satılacağı beklentisiyle bilinmeyen geleceğe, bir spekülasyonla bugünkü parayı avans vermelidirler. O halde gerçek dünyada, değerlendirmenin kalitesi ve tahminin doğruluğu kapitalistler tarafından elde edilen gelirlerde muazzam bir rol oynar. Girişimcilerin arbitrajı sonucunda, *eğilim* daima ERE'ye yöneliktir; sürekli değişen gerçeklik ve değer ölçeklerinde ve kaynaklarda (meydana gelen) sürekli değişiklerin neticesinde, ERE'ye hiçbir zaman varılmamaktadır.

Kapitalist-girişimci, faktörleri ya da faktör hizmetlerini bugün satın alır; onun ürünü ise gelecekte satılmalıdır. Şu halde o, farklılıklara karşı, geçerli faiz oranından daha fazla kazanabileceği alanlar için daima tetiktedir. Diyelim ki faiz oranı %5'tir; Jones 100 ons karşılığında belli bir faktörler bileşimini satın alabilir; o, bu bileşimi iki yıl sonra 120 ons karşılığında bir mamul satmak için kullanabileceğine inanmaktadır. Onun *beklenen* gelecek getirisi yıllık %10'dur. Eğer onun beklentileri gerçekleşirse, o zaman yıllık %5 yerine %10 getiri elde edecektir. Genel faiz oranıyla onun fiili getirisi arasındaki fark, onun ***parasal kârıdır*** (parasal kâr ile ruhsal kâr arasında spesifik bir ayrım olmadıkça, bundan sonra sadece "kâr" denilebilir). Bu örnekte, onun parasal kârı iki yıl boyunca 10 ons, veya yıllık %5 bir ekstra kazançtır.

Bu gerçekleşen kâra, üreticinin ***dönem başı*** beklentilerini yerine getiren bu ***dönem sonu*** kâra sebep olan şey nedir? Cevap, ***bu süreçte, üretim faktörlerinin eksik fiyatlandırılması ve eksik kapitalize edilmesidir*** ki, faktörlerin birim hizmetleri satın alındığı müddetçe eksik fiyatlandırma, faktörler bütünler halinde (wholes) satıldığı müddetçe de eksik kapitalize söz konusu olmuş demektir. Her iki durumda da, piyasanın genel beklentileri, faktörlerin gelecek kiralarını (MVP'ler) eksik tahmin etme yanılgısına düşmüştür. Ancak, bu belirli girişimci muhataplarına göre daha iyi öngörüde bulunmuş ve bu sezgi üzerine hareket etmiş, böylece kendi üstün öngörüsünün ödülünü kâr şeklinde elde etmiştir. Onun davranışı ve üretken faktörlerin genel eksik-değerlendirilmesini idraki, kârların nihai eliminasyonuyla, veya daha doğrusu eliminasyonuna yönelik bir eğilimle sonuçlanır. Bu belirli süreçteki üretimi artırmak suretiyle, o, bu faktörlerin talebini artırır ve onların fiyatlarını yükseltir. Bu sonuç, yüzde 10'luk getiri oranının

cezbettiği rakiplerin aynı sahaya girmeleriyle gerçekleşecektir. Bu süreçle birlikte sadece talepteki artış faktör fiyatlarını ***yükseltmeyecek***, fakat üretimdeki artış da ürünün fiyatını ***düşürecektir***. Neticede verim oranında, pür faiz oranına doğru bir düşme eğilimi olacaktır.

Girişimci hangi fonksiyonu yerine getirmiştir? Kâr arayışı içinde o, belli faktörlerin kendi potansiyel ürün değerlerine göre eksik fiyatlandırıldığını görmüştür. Girişimci bu farklılığı idrak etmek ve ona dair bir şeyler yapmak suretiyle, üretim faktörlerini (açıkça söylemek gerekirse gayri spesifik faktörleri) diğer üretken süreçlerden bu sürece kaydırmıştır. O, bu faktörlerin fiyatlarının, kendi potansiyel DMVP'lerini yeterince yansıtmadığını fark etmiş; onlar için daha yüksek fiyat teklif ederek ve onları istihdam ederek, daha düşük DMVP'li üretimden daha yüksek DMVP'li üretime tahsis edebilmiştir. O, bu faktörlerin daha değerli olduğu yeri tahmin etmek suretiyle tüketicilere daha iyi hizmet etmiştir. Çünkü bu faktörlerin daha büyük değere sahip olması yalnızca, onların tüketiciler tarafından daha fazla talep edilmesinden, yani tüketicilerin ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilmesinden dolayıdır. Bu, daha büyük bir iskonto edilmiş marjinal ürün değeri anlamına gelir.

Her seferinde geçerli bir ***kâr oranı***ndan söz etmenin manasız olduğu açıktır. Geçici ve anlık olmanın ötesinde böyle bir oran mevcut değildir. Çünkü gerçekleştirilmiş bir kâr, yarattığı girişimsel davranışlar nedeniyle ortadan kalkma eğilimindedir. O halde temel ***oran faiz oranıdır*** ve bu, ortadan kalkmaz. Dinamik bir ekonomiyle başlarsak ve muayyen değer ölçeklerini ve muayyen orijinal faktörleri ve her tarafta var olan teknik bilgiyi önerme olarak alırsak, sonuç pür faiz oranına sahip bir ERE'ye ulaşacak şekilde kârların ortadan kalkması olacaktır. Bununla birlikte, zevklerde ve kaynaklardaki sürekli değişmeler nihai denge hedefini mütemadiyen kaydırır ve girişimsel davranışın yöneldiği yeni bir hedef kurar –ve yine ERE'de nihai eğilim kârların ortadan kalkması olacaktır. Çünkü ERE belirsizliğin ortadan kalkması demektir, ve kâr belirsizlikten gelen bir sonuçtur.

Bir sürü yazar ve iktisatçı ekonomide sadece kârları dikkate almakla büyük bir hata yapmaktadır. *Zararlar* neredeyse hiç hesaba katılmamaktadır. Ekonomi bir "kâr ekonomisi" olarak değil, bir "kâr ve zarar ekonomisi" olarak nitelendirilmelidir.[1]

[1] "Genel olarak bu alandaki tartışmada... gözden kaçırdığım bir şey, kârın kâr ***ya da zarar*** anlamına geldiğini ve aslında bir kazanç kadar bir kaybın da mümkün olduğunu

Bir girişimci kendi müstakbel satış fiyatları ve hasılatıyla ilgili kötü bir tahmin yaptığı zaman bir *zarar* ortaya çıkar. Mesela o, 1000 ons karşılığında faktör satın almış, onları bir ürüne dönüştürmüş ve ardından 900 ons karşılığında satmıştır. Bu girişimci, faktörlerin piyasada, kendi iskonto edilmiş marjinal ürün değerlerine, yani kendi üretiminin fiyatlarına göre *aşırı fiyatlandırılmış* ve *aşırı kapitalize edilmiş* olduğunu idrak edememe hatası yapmıştır.

Dolayısıyla, her girişimci, kâr etme beklentisi, yani *piyasanın, faktörleri* onların müstakbel kiraları bakımından *eksik fiyatlandırdığına ve eksik kapitalize ettiğine inanması nedeniyle* bir sürece yatırımda bulunur. Eğer onun inandığı şey gerçekleşirse, kâr elde eder. Eğer bu inancı yerine gelmez ise ve piyasa mesela faktörleri gerçekten *aşırı fiyatlandırmışsa*, o zaman bu girişimci zarara maruz kalacaktır.

Zararın doğası dikkatle tanımlanmalıdır. Varsayalım ki piyasa faiz oranı %5 iken, bir girişimci 1000 onsa faktörleri satın alır ve onların ürününü bir yıl sonra 1020 onsa satar. Şimdi o, "kâr" mı yapmış yoksa "zarara" mı uğramıştır? İlk bakışta, o, zarar etmemiş gibi gözükebilir. Ne de olsa, o, ana para artı 20 ons ekstra kazançla, %2'lik bir net getiri ya da kazanç elde etmiştir. Bununla birlikte, daha dikkatli bir inceleme, onun kendi sermayesinden başka bir yerde, %5'lik bir net getiri elde edebileceğini açığa çıkarır, çünkü geçerli faiz oranı bu düzeydedir. Mesela girişimci, onu başka bir teşebbüse yatırabilir ya da parayı tüketici-borçlananlara ödünç olarak verebilirdi. Bu girişimde o, faiz kazancı dahi elde etmemiştir. Dolayısıyla, onun yatırımının "maliyeti", sadece faktör harcamalarına yaptığı 1000 ons değil, fakat aynı zamanda vazgeçmiş olduğu %5 faiz, yani ilave 50 ons kazanma fırsatıdır. Bu nedenle o, 30 onsluk bir zarara maruz kalmıştır.

"Kâr oranı" kavramının saçmalığı *bir zarar oranı* getirmeye kalkışırsak, daha da açık hâle gelir. Açıkçası, "zarar oranı" kavramının anlamlı bir kullanımı olamaz; girişimciler, kaybettiren yatırımı çok hızlı biçimde terk edecek ve kendi sermayelerini başka yere aktaracaklardır. Girişimcilerin üretim

idrak eden bir ifade kullanmaktır"." Frank H. Knight, "An Appraisal of Economic Change: Discussion," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, May, 1954, s. 63. Professor Knight'ın kâr teorisine yaptığı büyük katkılar sermaye ve faiz teorisindeki yanlışlarıyla derin bir zıtlık göstermektedir. Onun meşhur çalışmasına bakınız, *Risk, Uncertainty, and Profit* (3rd ed.; London: London School of Economics, 1940). Belki de kâr teorisinin en iyi takdimi Ludwig von Mises'tedir, "Profit and Loss", *Planning for Freedom* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952), içinde, s. 108–51.

hattını terk etmeleriyle birlikte, bu üretim kolundaki net getiri her branştaki getiriyle aynı oluncaya kadar, faktör fiyatlarında düşme ve ürün fiyatında (azalan arzla birlikte) ise yükselme olacaktır. Bu getiri ERE'nin tek düze faiz oranı olacaktır. Dolayısıyla, getiri oranlarının ekonominin her tarafında eşitlenmesi sürecinin, ki bu tekdüze bir faiz oranıyla sonuçlanır, *ERE'de kârların ve zararların ortadan kalkmasını sağlayan sürecin tam aynısı olduğu* açıktır. Diğer bir deyimle, başka üretim hatları %5 getiri sağlarken, A hattının bir girişimciye %10, B hattının %2 net bir getiri kazandırdığı gerçek bir ekonomi, faiz oranının %5 olduğu, A'nın %5'lik pür bir kâr elde ettiği, B'ninse %3'lük pür bir zarara maruz kaldığı bir ekonomidir. A, piyasanın, kendi faktörlerini onların gerçek DMVP'lerine nazaran eksik fiyatlandırdığını doğru biçimde tahmin etmiştir, B ise piyasanın *kendi* faktörlerini eksik fiyatlandırdığı (veya en azından doğru fiyatlandırdığı) konusunda yanlış tahminde bulunmuş, fakat faktörlerin, onlarla yapmış olduğu kullanımlara nazaran aşırı fiyatlandırılmış olmasının kendisine verdiği sıkıntıyı keşfetmiştir. Bütün gelecek değerlerin bilindiği ve dolayısıyla eksik ya da aşırı fiyatlandırmanın olmadığı ERE'de, girişimsel kârlar ya da zararlar yoktur; sadece pür faiz oranı vardır.

Gerçek dünyada, kârlar ve zararlar neredeyse her zaman faiz getirileriyle iç içe geçer. Onlarla ilgili ayrımımız kavramsal olarak geçerlidir ve çok önemlidir, fakat onun pratikte kolayca ve kantitatif biçimde yapılması mümkün değildir.

Gelin şimdi muntazaman dönen bir ekonominin özünü özetleyelim. O şudur: bütün üretim faktörleri, kendi iskonto edilmiş marjinal ürün değerlerinin en büyük olduğu alanlara tahsis edilir. Bunlar tüketici talep şedülleri tarafından belirlenir. İşbölümü ve uzmanlaşmanın modern dünyasında, karar veren neredeyse her zaman yalnızca tüketicilerdir ve bu aslında kendilerine ait ürünlerin çok cüzi bir miktarından daha fazlasını çok nadir olarak tüketen kapitalistleri hariçte bırakır. O zaman kaynak stoklarıyla ilgili "doğal" gerçekler (özellikle emek ve toprak faktörleri) veri iken, ekonomik sistemin kararlarını verenler tüketicilerdir. Kendi satın alımları ve satın alımdan kaçınmaları yoluyla, tüketiciler, aynı esnada üretime katılan bütün faktörlerin gelirlerini belirleyerek, neyin ne kadar üretileceğine karar verirler. Ve her insan bir tüketicidir.

Bu "kuralın" açık bir istisnası ya kapitalistlerin ya da emek sahiplerinin belirli bir üretim hattı için güçlü tercihlere ya da antipatilere sahip olması halinde ortaya çıkar. ERE'de güçlü biçimde antipati duyulan bir üretim

hattının denge getiri oranı tekdüze orandan büyük ölçüde daha yüksek olacak ve güçlü biçimde hoşlanılan hattın denge getiri oranı ise daha düşük olacaktır. Bununla birlikte, söz konusu tercihler, getiri oranında bir değişme olarak kaydedilmeleri için önemli sayıda potansiyel yatırımcının ya da çalışanın yatırım ya da üretken davranışlarını etkilemeye yetecek kadar güçlü olmalıdırlar.

Kârların sosyal bir fonksiyonu var mıdır? Birçok eleştirmen, kârların (ya da zararların) olmadığı ERE'ye işaret ettikten sonra, gerçek dünyada kâr elde eden girişimcilere kötü ya da en iyi ihtimalle gereksiz bir şey yapıyorlarmış gibi saldırır. Kârlar ekonomide yanlış bir şeyin, bir intibaksızlığın (maladjustment) göstergesi/indeksi değil midir? Bunun cevabı evettir; kârlar bir intibaksızlık indeksidir, fakat genellikle onunla kastedilen şeyin tam tersi anlamında böyledir. Yukarıda görmüş olduğumuz üzere, ***kârlar kâr elde eden girişimciler tarafından karşılaşılan ve mücadele edilen bir intibaksızlıklar indeksidir***. Bu intibaksızlıklar gerçek değişim dünyasının kaçınılmaz sonuçlarıdır. Bir insan, sadece üstün tahmin ve değerlendirme sayesinde bir intibaksızlığı -spesifik olarak piyasanın belli faktörleri eksik kıymetlendirdiğini- açığa çıkardığı zaman kâr elde eder. Bu duruma el atmak ve kâr etmek suretiyle, o herkesin dikkatini bu intibaksızlığa çekmiş olur ve nihayetinde onu ortadan kaldıran güçleri harekete geçirir. Eğer birisini kınamamız gerekiyorsa, bu ***kâr-eden*** girişimci değil, zarar eden kişi olmalıdır. Çünkü zararlar o kişinin, tüketicilerin onun ürününe olan isteğiyle karşılaştırıldığında, faktörleri, onların aşırı kıymetlendirildiği yere tahsis etmek suretiyle bir intibaksızlığa ilave katkı yaptığına dair bir işarettir. Öte yandan, kâr-eden kişi, faktörleri, tüketicilerin ihtiyaçlarıyla karşılaştırıldığında, eksik kıymetlendirildikleri yere tahsis etmektedir. Bir kişinin kârı ne kadar fazla gerçekleşmişse onun rolü o kadar övülmeye değerdir, çünkü bu durumda onun tek başına açığa çıkardığı ve mücadele ettiği intibaksızlık o kadar büyük olur. Bir insanın zararı ne kadar fazlaysa, o kişi o kadar kusurludur, çünkü onun intibaksızlığa katkısı o kadar büyük olmuştur.[2]

[2] Tabiî, bu tür değer yargılarını sadece, intibaksızlıkları düzeltmenin ve tüketicilere hizmet etmenin "iyi" olduğuna ve bu tür intibaksızlıkları yaratmanın da "kötü" olduğuna inanmamız ölçüsünde yapabiliriz. Dolayısıyla, muhtemelen çoğu insan onları destekleyecek olmasına karşın, bu değer yargıları kesinlikle praxeological gerçekler değildir. Tüketicilere hizmet etmede intibaksızlıkları *tercih eden*ler, ters yönde değer yargılarını benimseyeceklerdir.

Tabiî, kaybeden başarısız kişiye karşı çok katı da olmamalıyız. O, cezasını zarar şeklinde görür. Bu zararlar onu üretimdeki verimsiz/yoksul rolünden uzaklaştırır. Eğer o, girdiği her üretim sürecinde sürekli kaybeden biri olursa, girişimcilik rolünden tümüyle uzaklaşır ve ücret kazanan işe geri döner. Aslında piyasa, orantılı biçimde, kendi etkin girişimcilerini ödüllendirme ve kendi etkin olmayan girişimcilerini de cezalandırma eğilimindedir. Bu şekilde, daima ihtiyatlı olan girişimciler kendi sermayelerinin ve kaynaklarının büyüdüğünü, buna karşılık sürekli tedbirsiz olanlar ise kendi kaynaklarının küçüldüğünü görürler. Böylece birinciler üretim sürecinde giderek artan bir rol oynarken, ikinciler girişimciliği tümüyle terk etmeye zorlanırlar. Bununla birlikte, bu süreçle ilgili olarak kaçınılmaz bir kendi kendini-güçlendiren eğilim yoktur. Eğer daha öncenin iyi bir girişimcisi birdenbire kötü bir hata yaparsa, yaptığı hatayla münasip bir zarara maruz kalacak; eğer daha öncenin kötü girişimcisi iyi bir tahminde bulunursa, buna orantılı kazançlar sağlayacaktır. Ne kadar büyük olursa olsun, piyasa geçmiş şöhretlere itibar etmez. Üstelik bir insanın yatırımının ölçeği, büyük bir kâr ya da ağır/feci zararlar için bir garanti değildir. Sermaye kâr "doğurmaz". Sadece ferasetli girişimsel kararlar bunu yapar. Sağlam olmayan bir işe yatırım yapan bir kişi, sağlam bir işle meşgul olan bir adamın 50 onsluk bir yatırımdan kâr edebilmesi kadar kesin bir şekilde 10.000 ons altın kaybedebilir.[3]

Piyasa cezalandırma sürecinin ötesinde, bizim zarara maruz kalan talihsiz kapitalisti ayıplamamız mümkün değildir. O, girişimsel riskleri gönüllü olarak üstlenmiş ve kendi hatasıyla mütenasip zararlara maruz kalarak, kendi yoksul değerlendirmesinden kayba uğramış bir kişidir. Hariçten eleştiri yapanların o kişiyi daha fazla suçlamaya hakları yoktur. Mises'in dediği gibi:

> Hiç kimse müteşebbisler tarafından iş davranışında yapılan hatalardan dolayı gücenme ve eğer girişimciler daha vasıflı ve ileri görüşlü olsalardı insanlara daha iyi tedarikte/arzda bulunmuş olurlardı gibi bir şey söyleme hakkına sahip değildir. Şikayette bulunan eğer daha iyisini biliyor idiyse, neden bizzat bu açığı kapatıp kâr etme fırsatını değerlendirmemiştir? Gerçekten de olaydan sonra öngörüde bulunmak kolaydır.[4]

[3] Bütün bunlar hakkında, *bkz.,* Mises, "Profit and Loss". Sermayenin kamu hizmetlerinin regülasyonunda otomatik olarak kâr getirdiği yanılgısının rolü hakkında, *bkz.,* Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations* (5th ed.; New York: Ronald Press, 1953), I, 308–53.

[4] Mises, *Planning for Freedom*, s. 114.

2. Net Yatırımın Etkisi

ERE'yi ve onun spesifik girişimsel kâr ve zararla olan ilişkisini gördükten sonra, şimdi şu probleme dönelim: Ekonomide *toplam* kârlar ya da zararlar ne zaman olacaktır? Bu, şu soruyla bağlantılıdır: Ekonomide toplam tasarruf ya da yatırım seviyesindeki bir değişmenin etkisi nedir?

Beşinci ve altıncı bölümlerde tasvir edilen dengedeki bir ekonomiyle başlayalım. Üretim, toplam uzunluk itibariyle altı yıla kadar uzanan süreçler içinde vuku bulur; toplam gayrisafi gelir 418 ons altın, gayri safi tasarruf-yatırım 318 ons, toplam tüketim 100 ons, net tasarruf-yatırım ise sıfırdır. 100 onsluk gelirden 83 onsluk net gelir toprak ve emek sahipleri tarafından, 17 ons sermaye sahipleri tarafından kazanılır. Doğal faiz oranlarının bir olması nedeniyle üretim yapısı sabit kalır ve bunun sonucunda fiyat marjları ekonomideki bireysel zaman-tercihi şedüllerinin toplamına intibak eder. Hayek'in dediği gibi;

> Üretim yapısının aynı kalıp kalmayacağı, tamamen girişimcilerin aynı çeşit ara malları dönüştürmede, ürünün satışından sağlanan olağan getiri oranını yeniden yatırıma aktarmayı kârlı bulup bulmadığına bağlıdır. Bunun kârlı olup olmadığı da yine bir yandan bu belirli üretim aşamasının ürünü için elde edilen fiyatlara diğer yandan ise bir önceki üretim aşamasından alınan ara mallar ve orijinal üretim araçları için ödenen fiyatlara bağlıdır. Bundan dolayı, mevcut kapitalistik organizasyon derecesinin devam etmesi her bir üretim aşamasının mamulü için elde edilen ve ödenen fiyatlara bağlıdır ve dolayısıyla, bu fiyatlar üretimin yönünün belirlenmesinde çok önemli ve gerçek bir faktörüdür.[5]

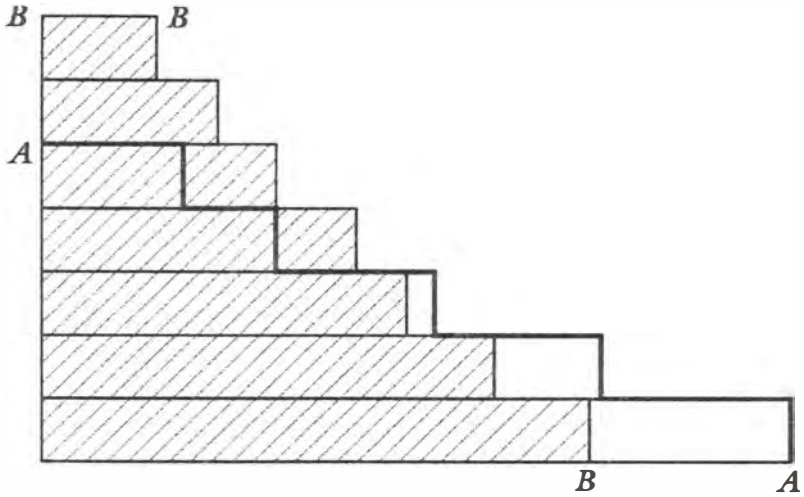
Eğer belli bir dönemde, zaman-tercihi şedüllerinde bir azalmanın sonucu olarak şimdi net tasarruf varsa ne olur? Mesela, diyelim ki tüketim 100'den 80'e düşerken, tasarruf edilen 20 ons zaman piyasasına girer. Gayri safi tasarruflar 20 ons artış göstermiştir. Geçiş dönemi esnasında net tasarruf sıfırdan 20'ye bir değişiklik göstermiştir; ancak, yeni tasarruf seviyesine ulaşıldıktan sonra, gayrisafi tasarrufların 338'e ve net tasarrufların sıfıra eşitlenmesiyle birlikte yeni bir denge olacaktır. Yüzeysel bakıldığında, her şeyin kaybolduğu gözükebilir. Tüketim 100'den 80 onsa düşmemiş midir? O zaman, nihai tüketim satışlarına bağlı olan üretken faaliyetlerin mütemmim karmaşıklığına ne olacaktır? Bu, tüm firmalar için feci bir dep-

[5] Hayek, *Prices and Production*, s. 48–49.

resyona yol açmayacak mıdır? Ve *azalan* bir tüketim, nasıl olur da kârlı bir şekilde, üretim mallarına yönelik *artan* bir harcamalar hacmini destekleyebilir? İkincisi Hayek tarafından yerinde bir ifadeyle "tasarruf paradoksu" olarak isimlendirilmiştir, yani tasarruflar üretim artışı için gerekli ve yeterli koşuldur; ancak öyle gözüküyor ki bu tür bir yatırım kendi içinde, yatırımcılar açısından finansal yıkım tohumları içermektedir.[6]

Eğer yukarıda Şekil 40'taki grafiğe bakarsak, Kapitalistler$_1$'e giden parasal gelirler hacminin şiddetli biçimde azalacağı açıktır. Kapitalistler$_1$ 100 ons yerine 80 onsluk bir toplam elde edeceklerdir. Dolayısıyla, onların, orijinal faktörlerle ve Kapitalistler$_2$'ye pay etmeleri gereken miktar da büyük ölçüde azalmaktadır. Böylece nihai tüketim harcamaları yönünden, üretim yapısı boyunca parasal gelirlerin ve fiyatların azalmasına yönelik bir itici güç gönderilmiş olur. Ancak, bu arada *başka bir güç* eş zamanlı olarak devreye girer. 20 ons, sistem için kaybolmuş değildir. Bu para ekonomiye yatırılma süreci içindedir ki, onun sahipleri ekonominin her tarafına yayılmış durumda olup kendi yatırımlarından maksimum faiz getirisini ararlar. Yeni tasarruflar gayri safi yatırımın tüketime oranını 318:100'den 338:100'e çıkaracak şekilde değiştirmiştir. "Daha dar" bir tüketim tabanı daha büyük bir üretici harcaması miktarıyla desteklenmelidir. Özellikle daha alt-sıradaki kapitalistlerin aynı zamanda daha düşük bir toplam gelir elde etmesi gerektiği için bu nasıl olabilir? Cevap bunun sadece tek bir yolla olabileceğidir: yatırımı, daha üst-düzey üretim aşamaları için daha üst basamaklara kaydırmak suretiyle. Basit bir inceleme her bir aşamada tekdüze (düşüş göstermiş) faiz farklılıkları (kümülatif fiyat marjları) varlığını devam ettirirken, bu kadar çok yatırımı daha düşük aşamalardan daha yüksek aşamalara kaydırabilmenin tek yolunun, *ekonomideki üretken aşamalar miktarını artırmak*, yani üretimin yapısını uzatmak olduğunu açığa vuracaktır. Net tasarrufların ekonomi üzerindeki etkisi, yani artan toplam tasarrufların etkisi üretim yapısını daraltmak ve uzatmaktır ve bu prosedür, varlığını sürdürebilir ve kendi-kendini destekleyebilirdir, çünkü o, aşamadan aşamaya temel/gerekli fiyat marjlarını muhafaza eder. Şekil 60'taki grafik net tasarrufun etkisini gösterir.

[6] *Bkz.,* Hayek, "The 'Paradox' of Saving", *Profits, Interest, and Investment*, içinde, s. 199–263.



Şekil 60: Net Tasarrufun Etkisi

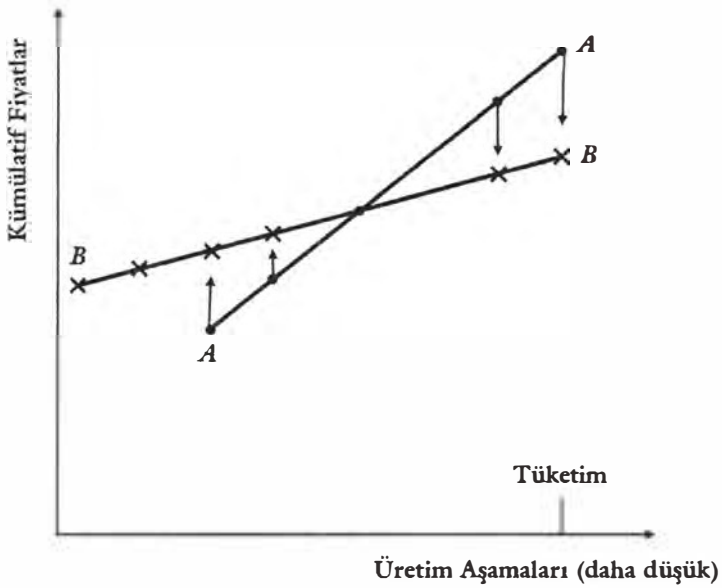
Bu grafikte üretim yapısının daralmasını ve uzamasını görüyoruz. *AA* kalın çizgisi orijinal yapının çerçevesini gösterir. En alt dikdörtgen (tüketim) net tasarrufların ilavesiyle birlikte daralır. Adım adım tarzda yukarıya doğru gittiğimizde (bu grafiklerde adımlar, faiz marjlarını açıklar)[7] yeni üretim yapısı *BB* (gölgeli alan), orijinal yapıyla karşılaştırıldığında, daha üst satırlarda (register) daha geniş oluncaya ve en sonunda yeni ve daha yüksek aşamalar ekleninceye kadar, nispi olarak giderek daha az dar hale gelir.

Okuyucu *BB* yeni üretim yapısındaki adımların (aşamalar arasındaki farklar) *AA*'dakilerden belirgin biçimde daha dar olduğunu fark edecektir. Bu tesadüf değildir. Eğer *BB*'deki adımlar *AA*'dakilerle aynı genişlikte olsaydı, yapının uzaması söz konusu olmayacak ve toplam yatırım artma yerine azalacaktı. Fakat bu yapıda daralan adımların önemi nedir? Grafiği, üzerine bina ettiğimiz varsayımlara göre, o, faiz marjlarında yani doğal faiz oranındaki bir düşmeye denktir. Fakat yukarıda görmüştük ki toplumda daha düşük zaman-tercihi oranlarının sonucu, kesin olarak faiz oranının düşmesidir. Böylece düşen zaman-tercihleri tasarruf-yatırımın tüketime olan oranında bir artış anlamına gelir ve daha düşük fiyat marjlarına ve faiz oranında buna denk bir düşüşe yol açar.

[7] Bu üretim yapısı grafiği bizim alışılagelmiş grafiklerimizden farklıdır; o, her bir aşamadaki toplam yatırımı temsil etmek için, aynı çizgiyle (bar) birleştirilmiş olarak, hem orijinal faktörlerin sahiplerine giden ödemeyi hem de sermaye yapısını temsil eder. O zaman, grafikteki basamaklar kapitalistlere giden faiz marjlarını (kesin değil, yaklaşık biçimde) gösterir.

Faiz marjlarının düşmesi Şekil 61'deki gibi bir başka grafikle ortaya konabilir.

Bu grafikte, kümülatif fiyatlar üretim aşamalarına karşı çizilmiştir ve tüketime ulaşıncaya kadar, ne kadar sağa gidersek üretim aşaması o kadar düşük olur. *AA* ilk eğri olup, onun en üst noktası en yüksek kümülatif fiyatı -tüketilen nihai ürünün fiyatı- temsil eder. Sola doğru uzanan noktalar daha yüksek aşamaların daha düşük kümülatif fiyatlarıdır ve noktalar arasındaki farklar faiz marjlarını ve dolayısıyla aşamadan aşamaya faiz getirisi oranını temsil ederler. *BB* tasarrufun artmasından sonra yeni duruma uygulanabilir eğridir. Tüketim azalmıştır, bu nedenle *B*'nin en sağdaki noktası *A*'nın en sağdaki noktasından daha düşüktür ve ok, bu değişimi gösterir. *BB* eğrisi üzerinde hemen solda yer alan nokta doğal olarak en sağdaki noktadan daha düşüktür, fakat *AA*'da ona karşılık gelen noktadan küçük bir miktar daha düşüktür; çünkü daha düşük faiz oranı iki aşamanın kümülatif fiyatları arasında daha küçük bir marjın olduğuna işaret eder. Aynı faiz getirisi oranına sahip olan soldaki müteakip nokta aşağı yukarı aynı eğimde olacaktır. Dolayısıyla, *BB* eğrisi daha düşük faiz marjları nedeniyle *AA* eğrisinden daha yatık olduğu için, *AA* eğrisiyle kesişir ve bu noktanın solunda, yani daha yüksek üretken aşamalarda, onun fiyatları *A*'nınkilerden daha yüksek olur. Oklar bu değişimi de göstermektedir.



Şekil 61: Faiz Marjlarının Azalması

Şekil 60'ta ilave tasarrufun, yani pozitif net tasarrufların üretim yapısı ve faiz oranı üzerindeki etkisini gördük. Burada faiz oranındaki değişmenin kümülatif fiyat marjlarını azalttığını görüyoruz, bu nedenle eğriler kesişinceye kadar toplam tüketim daha düşüktür, hemen ardından gelen daha yüksek aşamalar giderek daha düşük olur ve daha yüksek aşamalardaki fiyatlar öncekinden daha yüksektir. Gelin çeşitli aşamalardaki fiyat değişmelerini ve onların meydana geldiği süreçleri değerlendirelim. Daha düşük aşamalarda fiyatlar, daha düşük tüketici talebinden ve onun sonucunda yatırım sermayesinin en yakın tüketim aşamalarını terk etmesinden dolayı düşer. Öte yandan, daha yüksek aşamalarda yeni tasarrufların ve daha düşük seviyelerden gelen yatırımların etkisi altında faktör talebi artış gösterir. Daha yüksek seviyelerde artan yatırım harcaması bu aşamalardaki faktörlerin fiyatlarını yükseltir. Daha düşük tüketici talebinin etkisi adeta daha yüksek aşamalarda kaybolma eğilimi göstermekte ve yatırım fonlarındaki artış ve kayma ile giderek daha etkisiz hale getirilmektedir.

Artan gayrisafi tasarrufun neden olduğu daha düşük fiyat marjlarına yönelik bu yeniden ayarlanma süreci Hayek tarafından çok sarih biçimde tarif edilmiştir. Ona göre;

> Nihai etki şu olacaktır: daha erken üretim aşamalarında fiyatların yükselmesi ve daha ileri üretim aşamalarında fiyatların düşmesi vasıtasıyla, farklı üretim aşamaları arasındaki fiyat marjları her turda azalmış olacaktır.[8]

Çeşitli sektörlerde kümülatif fiyatlardaki değişmeler faktörlerin birikimine giren belirli malların fiyatlarında değişmeye neden olacaktır. Tabiî, bu faktörler sermaye malları, toprak ve emek faktörleridir ve nihayetinde (onlar) son zikredilen iki faktöre indirgenebilir; çünkü sermaye malları üretilmiş (ve yeniden üretilmiş) faktörlerdir. Daha düşük aşamalarda daha düşük toplam talebin, orada çeşitli faktörlerin fiyatlarının azalmasına neden olacağı açıktır. *Spesifik* faktörler bu azalmanın en ağır kısmını yüklenmek zorunda kalacaktır, çünkü onların başka hiçbir yere gitmemesi gereklidir. Öte yandan, gayri spesifik faktörler başka yere, faktörlerin parasal talebinin arttığı daha erken aşamalara *gidebilir* ve pekâlâ gider.

Sermaye mallarının fiyatlandırılması en nihayetinde bu bağlantıda önemsizdir, çünkü o toprak, emek ve zamanın fiyatlarına indirgenebilirdir ve yine eğrilerin eğimleri ve faiz marjı sermaye mallarının fiyatlandırılma

[8] Hayek, *Prices and Production*, s. 75–76.

biçimini gösterir. O halde nihai olarak önemli faktörler toprak, emek ve zamandır. Zaman unsuru kapsamlı biçimde incelenmiş olup, faiz marjının nedenini oluşturur. Toprak ve emek unsurları üretimde kalan ya da yer değiştirmekte olan temel kaynakları oluşturur. Bir kısım toprak spesifik bir kısım da gayri spesifiktir; bir kısım toprak birkaç alternatif üretken süreç türünde kullanılabilir; bir kısmını ise sadece tek bir tipte kullanmak mümkündür. Öte yandan, emek neredeyse her zaman gayri spesifiktir; gerçekten de sadece tek tip vazife görebilecek bir kişiyi tasavvur etmek çok nadiren mümkün olabilir.[9] Tabiî, herhangi bir faktör için farklı gayri spesifiklik *dereceleri* mevcuttur ve daha az spesifik olanlar, bir aşamadan ya da üründen diğerine daha kolay kaydırılacaktır.

Dolayısıyla sadece tek bir belirli aşamaya ya da sürece özgü olan faktörlerin fiyatlarında, daha ileri aşamalarda düşme daha erken aşamalarda ise yükselme olacaktır. Bütün emek faktörlerini içine alan gayri spesifik faktörler hakkında ne denebilir? Bunlar daha ileri aşamalardan daha erken aşamalara kayma eğiliminde olacaktır. Öncelikle, her bir gayri spesifik faktörün fiyatında bir fark olacaktır; fiyat daha düşük aşamalarda daha düşük daha yüksek aşamalarda ise daha yüksek olacaktır. Bununla birlikte, defalarca gördüğümüz üzere, dengede, ekonominin her yerinde herhangi bir faktör için tekdüze bir fiyat olmalıdır. Daha düşük aşamalarda daha düşük talep ve ondan kaynaklanan daha düşük fiyat daha yüksek aşamalarda daha yüksek talep ve daha yüksek fiyatla birleşerek, faktörün daha ileri aşamalardan daha erken aşamalara kaymasına yol açar. Bu kayma, faktör fiyatı tekrar her tarafta tekdüze olduğu zaman kesilir.

Yeni tasarrufun yani tüketimden yatırıma yönelik bir kaymanın çeşitli seviyelerde, malların fiyatları üzerindeki etkisini görmüştük. Bununla birlikte, daha yüksek bir gayri safi tasarruf seviyesine yönelik bir değişmenin faktör fiyatları üzerindeki *toplam* etkisi nedir? Burada paradoksal bir durumla yüz yüze geliyoruz. *Net gelir* nihayetinde toprak, emek ve zaman faktörlerine giden toplam para miktarıdır. Herhangi bir denge durumunda net tasarruf, tanımı gereği sıfırdır (çünkü net tasarruf, daha önceki zaman dönemi boyunca gayri safi tasarruf seviyesinde bir değişme anlamına gelir)

[9] Tabiî, bir emek faktörünün verimliliği bir görevden diğerine değişiklik gösterecektir. Bundan kimsenin şüphesi olamaz; gerçekten de eğer bu böyle olmasaydı, bu faktör *tamamen gayri spesifik* olacaktı ve biz bunun bir imkânsızlık olduğunu görmüştük. "Spesifik" burada bir üretim süreci için pür spesifikliği kastetmek için kullanılmaktadır.

ve net gelir sadece ve sadece tüketime eşittir. Eğer biz yukarıda Şekil 41'e tekrar bakarsak, faiz ve orijinal faktörlere ait toplam gelirinin gayrisafi gelirden ziyade sadece net bir gelirden gelebileceğini görürüz. Daha yüksek bir tasarruf seviyesine yönelik bir değişmenin gerçekleşmesinden *sonra*, yeni ERE'yi ele alalım (bir an için değişim dönemi *esnasında* ilgili koşulları göz ardı ederek). Gayrisafi tasarruflar = gayrisafi yatırım, 318'den 338'e yükselmiştir. Fakat tüketim 100'den 80'e düşmüştür, ve denge durumunda net gelir sağlayan unsur tüketimdir. Net gelir, bir bakıma orijinal faktörlere ödenen gelirin ve parasal fiyatların doğduğu bir "fon"dur. Ve bu fon *azalmıştır*.

Net gelir fonunun alıcıları orijinal faktörler (emek ve toprak) ve zamanın faizidir. Faiz oranının azaldığını biliyoruz; bu, düşen zaman tercihinin sebep olduğu, üretken sistemdeki artan tasarrufun ve yatırımların doğal bir sonucudur. Bununla birlikte, faiz *gelirinin* mutlak miktarı gayrisafi yatırımla faiz oranının çarpımıdır. Gayrisafi yatırım azalmıştır, öyleyse faiz *geliri* düştü mü, arttı mı, yoksa aynı mı kaldı sorusunu belirlemek iktisadi analiz için imkânsızdır. Bu alternatiflerden herhangi biri bir ihtimaldir.

Toplam orijinal-faktör gelirine ne olduğu da belirsizdir. *İlerleyen bir ekonomide* (gayrisafi yatırımın *arttığı* bir ekonomi) iki güç farklı yönlerde hareket yaratır. Bir taraftan, toplam net gelir para fonu düşer; diğer taraftan, eğer faizdeki azalma yeteri kadar büyük ise, faiz gelirlerindeki düşmenin toplam net gelirdeki düşüşü aşması mümkün olacaktır, böylece toplam faktör geliri fiilen yükselir. Bunun meydana gelmesi mümkündür, ancak ampirik olarak hayli imkân dışıdır.

Belli bir olasılık faktörlerin *ve* faizin toplam net gelirinin düşmesidir. Eğer toplam orijinal-faktör geliri düşerse, o zaman biz üstü kapalı olarak muayyen bir orijinal faktörler arzı olduğunu varsaydığımız için, bu faktörlerin fiyatlarının yanı sıra faiz oranı da "genel olarak" düşme gösterecektir.

Orijinal-faktör gelirleri ile fiyatların genel trendinin pekâlâ aşağı doğru eğimli olabilmesi şaşırtıcı bir sonuçtur, çünkü *ilerleyen* bir ekonomiyi ücret oranları, arsa kiraları gibi faktör fiyatlarının durmadan *azaldığı* bir ekonomi olarak tasavvur etmek zordur. Bununla birlikte, bizi ilgilendiren şey *parasal* gelirlerin ve faktör fiyatlarının seyri değil, fakat *reel* gelirlerin ve fiyatların, yani faktörlerde biriken "mal-gelirinin" seyridir. Eğer parasal ücret oranları ya da ücret gelirleri düşerse ve tüketim malları arzı bu malların fiyatlarının daha da düştüğü bir şekilde artarsa, bunun sonucu, "reel" ücret oranlarında ve faktörlere giden "reel gelirlerde" bir yükselmedir.

Meydana gelen şeyin kesin olarak bu olması ilerleyen bir ekonominin düşen ücretlerle ve kiralarla karşılaşması paradoksunu çözer. Parasal terimlerle bir düşme olabilir (tasavvur edilebilir bütün örneklerde olmasa da); fakat daima *reel terimlerle* bir *yükselme* olacaktır.

Reel oranlardaki ve gelirlerdeki yükseliş faktörlerin marjinal fiziki verimliliğindeki artıştan kaynaklanır ki, o da daima tasarrufta ve yatırımdaki bir artıştan ortaya çıkar.[10] Daha uzun üretim süreçlerinin artan verimliliği tüketim malları fiyatlarında nihai bir düşmeyle birlikte, daha büyük bir fiziki sermaye malları, ve daha da önemlisi tüketim malları arzına yol açar. Netice olarak, emeğin ve toprağın parasal fiyatları düşse bile, tüketim mallarının parasal fiyatları *daima* daha fazla düşecektir, böylece reel faktör gelirleri yükselecektir. İlerleyen bir ekonomide bunun her zaman doğru olduğunu aşağıdaki değerlendirmelerden görmek mümkündür.

Herhangi bir zamanda orijinal bir üretim faktörü hizmetinin ücreti ya da kirası kendi DMVP'sine, yani iskonto edilmiş marjinal ürün değerine eşit olacaktır. Bu DMVP de doğrudan doğruya faiz oranına bağlı olan bir iskonto faktörüyle, sözgelimi (*d* ile) bölünen MVP'ye (marjinal ürün değeri) eşittir. Bu MVP de sonuçta, yaklaşık olarak faktörün MPP'sinin (marjinal fiziki ürün) satış fiyatıyla, yani tüketim malı ürününün nihai fiyatıyla çarpımına eşittir. Bu nedenle,

$$\text{Faktör hizmetinin fiyatı} = \frac{\text{MPP} \times P}{d} \text{ dir.}$$

Bu tartışmada tüketim malları fiyatlarını "genel olarak" ya da toplam itibariyle değerlendiriyoruz. Orijinal faktörlerin "reel" fiyatları parasal fiyatların tüketim malları fiyatlarıyla bölünmesine eşittir. Doğrusu, paranın satın alma gücündeki değişmelere dayalı olan bu toplamları, veya "reel" geliri ölçmenin tam/kesin bir praxeological yolu yoktur, fakat biz tam/kesin kantitatif ölçümler yapamasak bile bu unsurlar hakkında kalitatif açıklamalar yapabiliriz.

$$\text{O zaman faktör hizmetinin } \textit{reel} \text{ fiyatı} = \frac{\text{MPP} \times P}{d \times P} \text{ dir.}$$

P'ler birbirini götürür ve, sonuç:

$$\text{Faktör hizmetinin reel fiyatı} = \frac{\text{MPP}}{d} \text{ olur (yaklaşık olarak).}$$

[10] Bu noktayla ilgili tartışma için aşağıya bakınız.

Şimdi, ilerleyen ekonomi iki önde gelen özellikten oluşur: daha üretken ve daha uzun üretim süreçlerinin sonucunda orijinal faktörlerin MPP'sinde meydana gelen bir artış, ve zaman tercihinin düşmesinin ve gayrisafi yatırımın artmasının eşlik ettiği iskonto ya da faiz oranındaki bir düşüş. Her iki unsur -MPP'deki artış ve *d*'deki düşüş- ilerleyen bir ekonomide faktör hizmetlerinin reel fiyatlarında bir artışı harekete geçirir.

Sonuç olarak ilerleyen bir ekonomide, yani gayrisafi tasarruflarda ve yatırımda artışların olduğu bir ekonomide parasal ücretler ve arsa kiraları pekâlâ düşebilir, fakat *reel* ücretler ve kiralar yükselecektir.[11]

Burada bir soru doğrudan doğruya kendini belli ediyor: gayrisafi gelir aynı kalırken ve hatta gayrisafi yatırım artarken, faktörlerin fiyatları nasıl azalabilir? Bunun cevabı yatırımdaki artışın, üretim aşamalarını geriye iterek ve daha uzun üretim süreçleri kullanarak, aşamaların sayısının artmasına gittiğidir. Sermayedeki her artışın –teknolojik *bilgi*deki bir ilerlemeyle birlikte olmasa bile- orijinal faktör başına daha yüksek fiziki verimliliğe yol açmasına neden olan şey, bu artan "dolambaçlılık"tır. Gayrisafi yatırımlardaki artış, bilhassa yeni aşamaları teşvik ederek ve girişimcileri, faktörleri bu yeni ve filizlenen alana kaydırmaya teşvik ederek, en yüksek aşamalardaki sermaye mallarının fiyatlarını yükseltir. Daha büyük gayrisafi yatırım fonu tabir-i caizse, daha yüksek üst-düzey sermaye mallarının fiyatları ve bunun sonucunda bu malların dönüşünün (turnover) yeni aşamaları tarafından absorbe edilir.[12]

3. Değişen Bir Ekonomide Sermaye Değerleri ve Toplam Kârlar

Görmüş olduğumuz gibi net tasarruf ekonomide gayrisafi yatırımı artırır. Gayrisafi yatırımdaki bu artış ilk başta, kâr olarak artan işi yapan firmalara gider. Bu kârlar özellikle eski sermayenin kaymakta olduğu ve yeni serma-

[11] Tarihsel olarak, ilerleyen kapitalist ekonomi genişleyen bir para arzıyla bir arada olmuştur, öyle ki biz, metinde tanımlanan yukarıdaki "pür" sürecin ampirik bir tezahürüne nadiren sahip olduk. Her tarafta, "parasal ilişki"nin –para talebi ve özellikle de arzı- değişmeden kaldığı şeklinde üstü kapalı bir varsayım yaptığımız hatırlanmalıdır. Bu ilişkideki değişmelerin etkileri 11. bölümde incelenecektir. Burada bu varsayıma dair tek gevşeme aşama sayısının artmasıdır, ve bu, para talebini bu boyutta artırma eğiliminde olur.

[12] Para talebi, her bir altın biriminin artan aşama miktarında kaç kere "devridaimi" gerekiyorsa o kadar artar, böylece o, fiyatlar "genel seviyesini" düşürme eğilimi yaratır.

yenin yatırıldığı daha yüksek aşamalarda elde edilir. Nasıl ki zararlar sermaye değerini azaltırsa, aynı şekilde bir firmanın kârlarındaki bir çoğalma da onun varlıklarının sermaye değerini bu miktar kadar artırır. O halde yeni yatırımın ilk etkisi, daha yüksek aşamaların yeni üretim süreçlerinde yoğunlaşmış olan, ekonomide *toplam kârların* gün yüzüne çıkmasına neden olmaktır. Bununla birlikte, yeni ERE'ye geçiş gerçekleşmeye başlarken, bu kârlar bu girişimcilerin üretimde ödeme yapmak zorunda oldukları faktörlere giderek daha fazla *bağlanmış* hale gelir. En sonunda, araya giren başka değişmeler vuku bulmazsa, sonuç ekonomide kârların ortadan kaybolması, yeni ERE'de bir iskân (settling), reel ücretlerde ve diğer reel kiralarda bir artış ile arsa toprağın reel sermaye değerinde bir artış olacaktır. Tabiî, bu ikinci sonuç, ilerleyen bir ekonominin arsa topraklarının reel kiralarında bir artışa ve faiz oranında bir düşüşe yol açacağı şeklinde daha önceki sonuçla tam bir uyum içindedir. Bu iki faktörün ikisi de müşterek olarak arsa toprakların reel sermaye değerinde bir artışı harekete geçirirler.

Kiraların reel değerindeki gelecek artışlar hem tahmin edilebilir hem de edilemez. Onlar *tahmin edildiği ölçüde* gelecek kiralardaki yükseliş, mütemmim toprağın sermaye değeri içinde zaten yer almış ve iskonto edilmiş olur. Uzak gelecekteki bir artış öngörülebilir, fakat bu, toprağın bugünkü değeri üzerinde hissedilir bir etkiye sahip olmayacaktır, bunun tek nedeni zaman tercihinin bugünün efektif "zaman boyutu"nun ötesinde çok uzak bir tarihi değerlendirmesidir. Tabiî, o zaman, reel orandaki yükselişler öngörüle*me*diği ölçüde girişimsel hatalar icra edilmiştir ve piyasa bugünkü fiyat yönüyle eksik kapitalizasyon yapmıştır.[13] Dolayısıyla, bütün toprak sahipliği tarihi boyunca *temel toprak*tan sağlanan gelir sadece üç şekilde kazanılabilir (toprağın *iyileştirilmesini* göz ardı ediyoruz). (1) başkalarının tahmin hatalarını düzeltmedeki girişimsel kâr vasıtasıyla; (2) faiz getirisi olarak; veya (3) toprağın *ilk* bulucusuna ve kullanıcısına giden sermaye değerindeki bir artış ile.

Gelirin birinci türü açıktır ve müstesna bir şey değildir. O, herhangi bir girişim alanında her zaman hissedilirdir. Gelirin ikinci türü arsa topraklar tarafından kazanılan genel gelirdir. Piyasanın kapitalizasyon fenomeni nedeniyle arsa topraktan (edinilen) gelir aynen diğer herhangi bir işte olduğu gibi büyük ölçüde yatırımın faiz getirisidir. Dolayısıyla, arsa toprakların ihsan ettiği tek müstesna gelir unsuru ilk kullanıcının (3) payına düşer ki, onun

[13] Burada sunulmuş olana benzer bir kapitalize edilmiş kazançlar görüşü için, *bkz.*, Roy F. Harrod, *Economic Essays* (New York: Harcourt, Brace & Co.,1952), s. 198–205.

toprağının değeri sıfırdan başlar ve pozitif hale gelir. Ondan sonra toprağın alıcısı onun kapitalize olmuş değerini ödemelidir. Diğer bir deyimle, arsa topraklardan kira kazanmak için, bir insanın onu ya satın alması ya da bulması gerekir ve birinci durumda o, pür kira değil sadece faiz kazanır. Kapitalize olmuş değer zamandan zamana artabilir ve sadece eğer yeni ve beklenmeyen bir gelişme vuku bulursa (ya da eğer geleceğe dair daha iyi/kesin bir bilgi gün ışığına çıkarsa) peşin olarak iskonto edilemez –ki bu durumda, önceki sahip yeni durumu öngörememe nedeniyle vazgeçilen kâr olarak girişimsel bir kayba maruz kalmış olur, ve cari sahip girişimsel bir kâr kazanır.

Demek ki, arsa toprağın tek müstesna yönü onun bulunması ve belirli bir zamanda ilk olarak piyasaya çıkarılmasıdır, böylece *ilk kullanıcı* toprağı ilk önce keşfinin ve kullanmasının bir sonucu olarak pür kira kazanır. Toprağın sermaye değerinde daha sonraki bütün artışlar ya daha iyi tahminde bulunmaktan gelen girişimsel kârlar olarak ya da faiz getirisi olarak değer içinde yer alır.

İlk kullanıcı kendi kazancını daha sonraki bir tarihte fiilen toprağı sattığında değil, sadece ilk başta kazanır. Sermaye değeri arttıktan sonra onun toprağı satmayı kabul etmemesinin bir fırsat maliyeti vardır –toprağı kendi sermaye değeri karşılığında satmanın vazgeçilen faydası. Dolayısıyla, onun gerçek kazancı, daha sonraki bir tarihte kazancını para şeklinde "aldığı" zaman değil, daha önce kendi toprağının sermaye değeri arttığı zaman elde edilmiştir.

Eğer biz bir an için belirsizliği ve girişimsel kârları bir kenara bırakırsak ve hayli ihtimal dışı bir durum olarak bütün müstakbel değişmelerin piyasa tarafından doğru biçimde tahmin edilebildiğini farz edersek,[14] o zaman arsa kiraların değerindeki bütün gelecek artışlar, toprak ilk bulunduğu ve kullanıma geçirildiği zaman, ona geriye doğru kapitalize edilecektir. İlk bulan hemen/doğrudan net kazanç sağlayacaktır ve ondan sonra onun tarafından ya da müteakip mirasçılar ya da alıcılar tarafından kazanılacak olan her şey bildik faiz getirisidir. Müstakbel artışlar kapitalize olmuş fiyata girmek için çok uzak olduğu zaman bu, piyasanın ayarlanma sürecinde gizemli bir çöküşün işareti değil, sadece bir zaman tercihi fenomenidir. Tam iskontonun asla meydana gelmemesi belirsizliğin var olmasından do-

[14] Bu, bir ERE varsayımında bulunmakla aynı şey değildir, çünkü ERE'de öngörülecek *değişiklikler yok*tur.

layıdır ve sonuç, toprağın sermaye değerlerinin yükselmesi vasıtasıyla girişimsel kazançların sürekli bir büyümesidir.

Böylece görüyoruz ki, bu kez toprak sahibi bakımından, sermaye değerindeki toplam kazançlar toplam kârlarla aynı şey demektir. Toplam kârlar üst-düzey firmalarla başlar ve ardından, reel ücretleri ve toprak sahiplerinin özellikle de üst-düzey üretim aşamalarına özgü toprak sahiplerinin toplam kârlarını artırıncaya kadar süzülüp gider. (Tabiî, daha düşük aşamalara özgü toprak, ilerleyen ekonomide sermaye değerindeki azalışların, yani zararların en önemli kısmını üstlenecektir).

Arsa toprak için kâr ya da faiz olmayan tek gelir olarak, biz toprağın ilk bulucusunun kazançlarıyla baş başa kalıyoruz. Fakat ***burada yine*** pür bir kazanç değil kapitalizasyon vardır. Öncülük etmek –yeni toprak, yani yeni doğal kaynaklar bulmak- diğer herhangi bir iş gibi bir meşgaledir. Ona yatırım yapmak sermaye, emek ve girişimsel kabiliyet gerektirir. Bulmanın ve kullanmanın beklenen kiraları yatırımlar ile keşif ve kullanıma hazır hale getirmenin masrafları yapıldığı zaman hesaba katılır. Dolayısıyla, bu kazançlar da orijinal yatırımda geriye doğru kapitalize edilir ve eğilim onlar için de yatırımın bildik faiz getirisi olma yönündedir. Bu getiriden sapmalar girişimsel kârları ve zararları oluşturacaktır. Dolayısıyla, arsa topraktan doğan gelirler hakkında pratik olarak emsalsiz/müstesna hiçbir şey olmadığı ve üretken sistemdeki bütün net gelirlerin ücretlere, faize ve kâra gittiği sonucuna ulaşıyoruz.

İlerleyen bir ekonomi toplam net kârlarla kendini belli eder. Bir tasarruf-yatırım seviyesinden daha yüksek bir diğer seviyeye yönelik bir kayma (dolayısıyla, ilerleyen bir ekonomi) olduğu zaman, toplam kârlar ekonomide, özellikle daha yüksek üretim aşamalarında kazanılır. Artan gayrisafi yatırım ilk önce net kâr kazanan firmaların toplam sermaye değerini artırır. Üretim ve yatırım daha yüksek aşamalarda artış gösterirken ve yeni tasarrufun etkileri devam ederken, kârlar ortadan kalkar ve reel ücret oranlarıyla reel arsa kiralarındaki artışlara bağlanmış hale gelir. İkinci etki, faiz oranındaki bir düşmeye eklenerek, arsa toprağın reel sermaye değerlerinde bir yükselişe yol açar.

Ters yönde bir kayma –gayrisafi tasarrufu ve yatırımı ***azaltacak*** ve tüketimi ***artıracak*** şekilde oransal bir değişiklik- yaşandığı zaman ne olur? Büyük ölçüde sadece yukarıdaki analizi tersine çevirebiliriz –yani, bir 338:80 durumundan bir 318:100 durumuna kaymayı değerlendirebiliriz. Bu yeni dengeye geçiş esnasında, gayrisafi tasarruf 100'den 80'ene düştüğü için, 20

onsluk bir ***net eksi tasarruf*** olacaktır. Aynı zamanda aynı miktar bir ***net eksi yatırım*** da olacaktır. Böyle bir kaymanın nedeni piyasadaki bireylerin zaman tercihi şedüllerindeki bir artış olacaktır. Bu, faiz oranını artıracak ve üretim aşamalarında kümülatif fiyatlar arasındaki faiz marjını genişletecektir. Tüketim tabanı genişleyecek, fakat tasarruf ve yatırım için elde edilebilir daha az para kalacaktır. Biz kolaylıkla yukarıdaki grafikleri ters çevirebiliriz ve bu ters yönde kaymayı, mesela daha az sayıda üretken aşamaları olan daha dik bir fiyat eğrisi için, daha kısa ve daha geniş bir üretim yapısı için değerlendirebiliriz. Faiz marjı yükselir, fakat yatırım tabanı azalır. Tüketim malları için daha yüksek fiyatlar olacak ve dolayısıyla bu ve daha düşük diğer aşamalardaki faktörler için daha büyük bir talep olacaktır; öte yandan, daha sonraki aşamaların parasal çekicilikleri karşısında daha yüksek aşamaların genel olarak terk edilmesi, yatırım fonlarının azalması ve bu fonların daha yüksek aşamalardan daha düşük aşamalara kayması söz konusu olacaktır. Spesifik faktörler düşen gelirlerin ve daha yüksek aşamalardaki ani terkin en büyük kısmını üstlenecek, ve onlar daha düşük aşamalarda kazanç sağlayacaktır.

Parasal terimlerle net gelirde ve tüketimde bir artış ve dolayısıyla toplam faktör gelirinde bir yükseliş olacaktır. Gayrisafi yatırım temeli azalırken, faiz oranı artar. Reel terimlerle önemli olan sonuç en üretken üretim süreçlerinin –en uzun olanların- terki nedeniyle emeğin (ve toprağın) fiziki verimliliğindeki bir düşüştür. Her aşamada daha düşük üretim, daha düşük sermaye malları arzı ve sonuçta daha düşük tüketim malları üretimi "hayat standartlar"ında bir düşmeye yol açar. Parasal ücret oranları ve parasal kiralar yükselebilir (daha yüksek faiz oranı nedeniyle bunun gerçekleşmeme ihtimali olmasına rağmen), fakat tüketim malları fiyatları azalan fiziki mallar arzı nedeniyle daha da yükselecektir.[15]

Gayrisafi sermaye yatırımının azalması durumu ***gerileyen bir ekonomi*** olarak tanımlanır.[16] Azalan yatırım öncelikle ekonomide toplam zararlar, bil-

[15] Parasal terimlerle, genel parasal fiyatlardaki yükselişe parasal birimin, içinde "devridaim" ettiği daha az sayıda aşamanın bir sonucu olarak azalan para talebi neden olmaktadır.

[16] İlerleyen ve gerileyen ekonomi tanımları Mises'in ***İnsan Davranışı***'nda yaptığı tanımlardan farklıdır. Mises onları toplumda ***kişi başına*** toplam sermayedeki bir artış ya da azalış olarak tanımlamıştır; ancak onlar burada toplumda sermayedeki bir artış ya da azalış olarak tanımlanırlar. Şu anki tanımlar konunun çok farklı bir aşaması olan nüfus artışı ya da azalışı, tasarruf ve yatırım analizi üzerine yoğunla-

hassa en üst üretim aşamalarındaki firmaların, şu anda müşteri kaybetmekte olan firmaların zararları olarak açığa çıkar. Zaman geçtikçe bu zararlar, firmaların endüstriden ayrılması ve artık kârsız olan üretim süreçlerini terk etmesiyle birlikte kaybolma eğiliminde olacaktır. Böylelikle bu zararlar daha düşük reel ücret oranları ve daha düşük reel kiralar biçiminde faktörlere bağlanacaktır ki bu, daha yüksek faiz oranıyla birleşerek, arsa topraklar için daha düşük reel sermaye değerlerine neden olur. Özellikle kayba uğrayan bu üretim hatlarına özgü faktörler olacaktır.

İlerleyen ekonomide toplam kârların ve gerileyen ekonomide toplam zararların olmasının sebebi aşağıdaki gibi açıklanabilir. Kârların meydana çıkması için piyasada üretken faktörlerde eksik kapitalizasyon, veya aşırı iskonto olması gerekir. Zararların gün yüzüne çıkması için piyasada faktörlerin aşırı kapitalizasyonu, veya eksik iskontosu gerekir. Fakat eğer ekonomi durağan ise, yani bir dönemden diğer döneme toplam gayrisafi yatırımlar sabit kalırsa, sermayenin toplam değeri sabit kalır. Bir üretim hattında bir yatırım artışı olabilir, fakat bu ancak başka yerdeki bir azalma ile mümkün olabilir. Toplam sermaye değerleri sabit kalır ve dolayısıyla (hatalı eksik kapitalizasyon sonucu) herhangi bir kârın (hatalı aşırı kapitalizasyon sonucu) eşit bir zararla denkleştirilmesi gerekir. Öte yandan, ilerleyen bir ekonomide yeni tasarruflar vasıtasıyla elde edilebilir hale gelen ilave yatırım fonları vardır ve bu, sistemde başka bir yerde henüz kapitalize edilmemiş yeni gelir için bir kaynak sağlar. Bunlar, bu değişim dönemi esnasında toplam net kârları oluşturur. Gerileyen bir ekonomide, yatırım fonları azalır ve bu, ekonomide faktörlerin aşırı kapitalizasyonu için net alanlar bırakır. Onların sahipleri bu değişim dönemi esnasında toplam net zararlara maruz kalırlar.[17]

Böylece analizimizin bir diğer sonucu, toplam kârların, *durgun* yani kârların ve zararların sıfıra eşit olacağı bir *ekonomide* toplam zararlara eşit ola-

şır. Bununla birlikte, biz ekonominin koşullarının tarihsel bir "refah" kıymetlendirmesini yaptığımız zaman, *kişi başına* üretim sorunu önemli hale gelir.

[17] Yatırımdaki değişmelerin piyasada tahmin edilmiş olması mümkündür. Bir artış ya da azalış tahmin edildiği ölçüde, toplam kârlar ya da zararlar, yatırımda fiili değişme meydana gelmeden önce sermaye değerinde bir kazanç şeklinde tahakkuk edecektir. Daha önce kullanılan süreçlerin terk edilmesi nedeniyle gerileme esnasında zararlar ortaya çıkar. En yüksek aşamalarda halihazırda başlamış olan terk edilme olayı bu kaymanın üreticiler tarafından tam olarak tahmin edilmediğinin bir göstergesidir.

cağıdır. Bu durgun ekonomi, analizimizde bu kadar büyük bir rol oynamış olan muntazaman dönen ekonomiyle aynı yapı değildir. Durgun ekonomide, belirsizlik ortadan kalkmaz ve bitmeyen sabit döngü sistemdeki bütün öğelere nüfuz etmez. Aslında sadece tek ***bir*** değişmezlik (constancy) vardır: yatırılan toplam sermaye. Açıkçası durgun ekonomi (diğer bütün ekonomiler gibi) özgül sabit verilere sahip ERE'ye doğru evirilme temayülündedir. Bir zaman sonra, piyasa güçleri bütün ***bireysel*** kârların ve zararların yanı sıra toplam kârları ve zararları da elimine etme eğiliminde olacaktır.

Burada eski problemi kısaca değerlendirmeye ara verebiliriz: "Sermaye kazançları" –sermaye değerindeki artışlar- ***gelir*** midir? Kârların ve sermaye kazançlarının, ve zararların ve sermaye kayıplarının özdeş olduğunu tam olarak idrak edersek çözüm açık hale gelir. Kimse işletme kârlarını parasal gelirin dışında tutamaz. Aynı şey sermaye kazançları için de doğru olmalıdır. Tabiî, ERE'de, ne sermaye kazançları ne de sermaye kayıpları vardır.

Şimdi gerileyen ekonomi durumuna ve sermaye yatırımındaki bir azalmaya geri dönelim. Tasarruftan tüketime olan kayma ne kadar büyük olursa, bu etkiler o kadar şiddetli olma eğiliminde olacak ve verimlilik ve hayat standartlarındaki düşme o kadar büyük olacaktır. Bu tür kaymaların olabilmesi ve pekâlâ olması bizim sermaye yapımızın, bir kere inşa edildikten sonra, sihirli bir tedarik ya da gizli bir el tarafından daimi ve ebedi olarak kendi kendini yeniden ürettiği şeklindeki moda varsayımın kolaylıkla çürütülmesine hizmet eder. Kapitalistlerin pozitif tasarruf davranışları onu sürdürmek için zorunlu görülemez.[18,19] Roma harabeleri bu varsayımın yanlışlığının sessiz örnekleridir.[20]

[18] "Tüketim malları sanayileri" ile "sermaye malları sanayileri"nin tamamen haksız bir şekilde ayrıştırılmasını (halbuki, aslında keyfi bir ikiye ayrılma değil, tüketim mallarına yol açan sermaye malları ***aşamaları*** vardır) beraberinde getiren bu varsayım, Nurkse'un, üretim yapısı analizine yaptığı eleştirinin temelinde yer alır. *Bkz.*, Ragnar Nurkse, "The Schematic Representation of the Structure of Production," *Review of Economic Studies*, II (1935).

[19] Şimdi, aslında popüler varsayım, gizli bir elin bir biçimde faktör verimliliğini "yıllık yüzde 2-3" kadar artıracak şekilde, sermayenin otomatik olarak sürekli artacağını garanti ettiğidir.

[20] Modern zamanlardan bir örnek:

> Avusturya dünyanın her tarafında popüler olan politikalar kabul ettirmede başarılı oldu. Avusturya beş alanda çok etkileyici kayıtlara sahiptir: o, kamu harcamalarını artırmış, ücretleri artırmış, sosyal

Sermaye değerinin devam ettiğinin reddi, yani net eksi tasarruf süreci *sermayenin tüketimi* olarak bilinir. Toplumda sermayenin değerini belirli bir kesinlikle ölçmenin imkânsız olduğu varsayıldığında, bu yine hayli önemli bir kavramdır. Tabiî, "sermaye tüketimi" bazı eleştirmenlerin dalga geçerek niteledikleri gibi "makinelerin yenmesi" değil, fakat mevcut gayrisafi yatırımın ve mevcut sermaye malları yapısının sürdürülememesi, bu fonların bir kısmının burada değil de tüketim harcaması için kullanılmasıdır.[21]

Profesör Frank H. Knight sermayenin otomatik olarak daimi olduğunu varsayan düşünce okulunun lideri olmuştur. Knight, kâr teorisi ve girişimcilikle ilgili analizinde iktisada büyük bir katkıda bulunmuştur, fakat onun sermaye ve faiz teorileri bir Amerikan iktisatçılar kuşağını yanıltmıştır. Knight kendi doktrinini Böhm-Bawerk ve Hayek'e ait "Avusturya" yatırım teorisine yaptığı bir saldırıda kısaca özetlemiştir. Knight ikincisinin iki hata içerdiğini söyledi. Birincisi Böhm-Bawerk'in, üretimi somut/maddi mallar üretimi olarak görmesiydi; oysa "gerçek hayatta, üretilen ve tüketilen şey hizmetlerdir". Ancak burada gerçek bir problem yoktur. Mallara *kendi hizmetlerinden dolayı* değer verildiğinin –aslında buna, burada işaret edilmiştir– reddedilmesi söz konusu değildir. Fakat somut/maddi sermaye malları yapısının, onun hizmetlerinin elde edilmesinden önce üretilmesi gerektiği de reddedilemezdir. Güya ikinci düzeltme, ve burada doğrudan doğruya sermaye tüketimi sorununa geliyoruz, şudur: "herhangi bir hizmetin üretimi, süreçte kullanılan şeylerin bakımını/sürdürülmesini içerir, ve bu, bitip tükenen herhangi bir şeyin yeniden üretimini..., gerçekten bir bakım/sürdürme

ödemeleri (benefits) artırmış, banka kredilerini artırmış, tüketimi artırmıştır. Bütün bu başarılardan sonra, o çöküşün eşiğindeydi (Fritz Machlup, The Consumption of Capital in Austria", *Review of Economic Statistics,* II [1935], s.19).

[21] Dayanıklı sermaye malları açısından, tek yıpranma fonlarının sermaye tüketimi için mevcut olduğu sıklıkla varsayılır. Fakat bu, –"döner/mütedavil sermaye" denilen- sermayenin çok büyük bir bölümünü, bir aşamadan diğer aşamaya hızla geçen daha az dayanıklı sermaye mallarını gözden kaçırmaktadır. Her bir aşama, bu ya da diğer malların satışından gelen fonları elde ederken, üreticinin döner/mütedavil sermayeyi yeniden satın almayı sürdürmesi zorunlu değildir. Bu fonlar da direkt olarak tüketime harcanabilir. Sermayeye yönelik doğru ve moda yaklaşımlar arasında bir karşılaştırma için *bkz.*, Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 47 ff.

detayını kapsar".[22] Açıkça söylemek gerekirse bu yanlıştır. Hizmetler, en azından bizim tartışmamızla ilgili örneklerde eşyalar tarafından sağlanır, ve onlar *eşyanın* ve sermaye mallarının tüketilmesi yoluyla üretilir. Ve bu üretim mutlaka "bakım/sürdürme ve yeniden üretim"i ihtiva etmez. Bu sözde "ayrıntı" tamamen ayrı bir seçim alanıdır ve daha ileri bir tarihte, tükenen sermayeyi yenilemek için daha fazla sermaye teşekkülünü gerektirir.

Gerileyen ekonomi hâli, bir *kriz durumu* diyebileceğimiz şeyin ilk örneğidir. Bir kriz hâli firmaların, bir bütün halinde, zarara maruz kaldıkları bir durumdur. Durumun kriz yönü en üst üretim aşamalarının terki vasıtasıyla üretimdeki bir azalmayla şiddetlenir. "Eksik tasarruf"tan ve "eksik yatırım"dan, yani insanların değerlerinde, geçmişte başlayan üretim süreçlerinin *sürdürülmesine* imkân verecek kadar tasarruf ve yatırım yapmayı *şimdi* seçmeyecek şekilde bir kayma olmasından sıkıntılar doğar. Bununla birlikte, biz basite inerek bu kaymayı eleştiren olmamalıyız, çünkü mevcut koşullar veri iken, insanlar kendi zaman tercihlerinin daha yüksek olmasına ve gelecekteki verimliliğin düşmesi pahasına bile olsa bugün oransal olarak daha fazla tüketim yapmak istediklerine gönüllü biçimde karar vermişlerdir.

Dolayısıyla, daha büyük bir gayrisafi yatırım seviyesine doğru bir artış bir kere vuku bulduğu zaman, otomatik olarak sürdürülemez. Üreticiler gayrisafi yatırımı sürdürmek zorundadır ve bu, sadece onların zaman tercihlerinin daha düşük oranlarda kalması ve yine onların gayrisafi parasal gelirlerinin daha büyük bir kısmını tasarruf etmek istemeyi sürdürmesi halinde yapılacaktır. Ayrıca gösterdik ki, bu bakım ve daha fazla ilerleme para arzında bir artış ya da para ilişkisinde (relation) başka bir değişme olmaksızın meydana gelebilir. Aslında ilerleme bütün ürün ve faktör fiyatlarının düşmesiyle birlikte meydana gelebilir.[23]

4. Sermaye Birikimi ve Üretim Yapısının Uzunluğu

Yatırımın üretim yapısını uzattığını gösteriyorduk. Şimdi bu yaklaşıma yönelik bazı tenkitleri değerlendirebiliriz.

Böhm-Bawerk üretim-yapısı analizinin büyük kurucusudur, fakat ne yazık ki o, sermaye birikimini "daha dolambaçlı" üretim metotlarının benim-

[22] Frank H. Knight, "Professor Hayek and the Theory of Investment," *Economic Journal,* March, 1935, s. 85 n. *Keza bkz.,* Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, s. xxxvii–xxxix.

[23] Çok az yazar bunu idrak etmiştir. *Bkz.*, Hayek, "The 'Paradox' of Saving," s. 214 ff., 253 ff.

senmesiyle bir tutmak suretiyle yanlış yorumlara açık kapı bırakmıştır. Böylece onun, hiçbir sermaye olmaksızın yakalayabileceği balık miktarından daha fazla balık tutmayı arzu etmesi halinde önce bir ağ yapmak (ve sonra bakımını yapmak) zorunda olan meşhur Crusoe örneğini inceleyelim. Böhm-Bawerk şunu söylüyor: "Dolambaçlı sermaye yolları verimli fakat uzundur; onlar bize daha çok ya da daha iyi tüketim malları sağlar, ancak sadece daha sonraki bir zaman döneminde".[24] Bu metotlara "dolambaçlı" demek kesinlikle çelişkilidir; çünkü insanların, kendi amaçlarına daima mümkün olan en direkt ve en kısa tarzda ulaşmaya gayret ettiğini bilmiyor muyuz? Mises'in gösterdiği gibi, dolambaçlı üretim metotlarının daha yüksek verimliliğinden söz etmekten ziyade "daha çok zaman gerektiren üretim süreçlerinin (daha uzun süreçler) daha yüksek fiziki verimliliğinden bahsetmek daha uygundur".[25]

Şimdi biz fiziki verimliliklerine dayalı olarak, muhtemel bir üretim süreçleri dizisiyle karşılaştığımızı varsayalım. Bu süreçleri kendi ***uzunluk***larına bağlı olarak, yani kaynakların girmesi ile nihai ürünün sağlanması arasındaki bekleme zamanı açısından da sıralayabiliriz. *Diğer şartlar sabit iken*, ilk girdi ile nihai çıktı arasındaki bekleme dönemi ne kadar uzun olursa, faydasızlık o kadar büyük olur, çünkü tatminin elde edilmesinden önce daha fazla zamanın geçmesi gerekir.

Kullanılacak ilk süreçler en üretken (değer ve fiziksel olarak) *ve* en kısa süreçler olacaktır. Hiç kimse *bütün* uzun süreçlerin *bütün* kısa süreçlerden daha üretken olduğunu söyleyemez.[26] Bununla birlikte, esas mesele bütün kısa *ve* aşırı prodüktif süreçlerin, yatırım yapılan ve tesis edilen ilk süreçler olacağıdır. Bugünkü bir üretimin yapısı veri iken, yeni bir yatırım *daha kısa* bir sürece olmayacaktır, çünkü daha kısa, daha üretken süreç ilk önce seçilmiş olacaktır.

[24] Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, s. 82.

[25] Mises, *Human Action*, s. 478–79.

[26] *Bkz.,* Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 60 ff. Benzer şekilde, hiç üretken olmayan ya da daha kısa süreçlerden daha az üretken olan sayısız uzun süreç vardır. Açıkçası, *bu* daha uzun süreçler hiç seçilmeyecektir. Özetle, yeni yatırımın hepsi daha uzun süreçlere olacaktır, ancak bundan mutlaka bütün daha uzun süreçlerin daha üretken ve dolayısıyla yatırıma değer olduğu anlamı çıkmaz. Böhm-Bawerk'in bu noktayla ilgili eleştirileri için *bkz.*, Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest,* Vol. 3: *Further Essays on Capital and Interest* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959), s. 2.

Görmüş olduğumuz gibi insanın aşırı ilkel seviyeden kurtulmasına imkân veren tek bir yol vardır: sermaye yatırımı vasıtasıyla. Fakat bu, kısa süreçler vasıtasıyla başarılamaz, çünkü en değerli malları üretmeye dönük kısa süreçler ilk önce benimsenmiş olanlar olacaktır. Sermaye mallarındaki bir artış sadece bu yapıyı uzatmaya, yani giderek daha uzun üretken süreçlerin benimsenmesine imkân vermeye hizmet edebilir. İnsanlar, daha önce benimsenmiş olanlardan daha üretken olan daha uzun süreçlere yatırım yapacaklardır. Onlar iki şekilde daha üretken olacaktır: (1) daha önce üretilmiş bir maldan ***daha fazla*** üretilmesiyle, ve/veya (2) daha kısa süreçlerle hiç üretilememiş olan yeni bir malın üretilmesiyle. Bu çatı içinde bu daha uzun süreçler hedefe ulaşmak için kullanılması gereken ***en direkt süreçlerdir*** –daha dolambaçlı değil. Böylece eğer Crusoe sermayesiz, doğrudan doğruya günlük 10 balık yakalayabiliyorsa ve bir ağla birlikte günde 100 balık tutabiliyorsa, bir ağ yapmak "balık yakalamanın daha dolambaçlı bir yöntemi" olarak değil, fakat "bir günde 100 balık yakalamanın en direkt metodu" olarak görülmelidir. Dahası sermaye olmaksızın hiç bir toprak ve emek miktarı, bir insana bir otomobil üretme imkânı vermez; bunun için belli bir sermaye miktarı gereklidir. Gerekli sermaye miktarının üretilmesi bir otomobil elde etmenin en kısa ve en direkt metodudur.

Dolayısıyla yeni bir yatırım daha uzun ve daha üretken bir üretim metoduna olacaktır. Fakat eğer zaman tercihi olmasaydı, zaman dikkate alınmaksızın, en üretken metotlara ***ilk önce*** yatırım yapılırdı ve sermayedeki bir artış daha üretken metotların kullanılmasına yol açardı. Zaman tercihinin mevcudiyeti daha üretken ancak daha uzun süreçlerin kullanılmasında bir fren olarak işlev görür. Bir denge durumu zaman-tercihi oranı veya pür faiz oranına dayalı olacak, ve bu oran tasarrufların ve yatırılan sermayenin miktarını belirleyecektir. O, üretim süreçlerinin uzunluğu ve dolayısıyla üretilen maksimum miktar üzerine bir limit koyarak, sermayeyi belirler. Bu nedenle, zaman tercihindeki bir düşme ve onun sonucunda pür faiz oranındaki bir düşme, insanların şimdi, muayyen bir gelecek üretim miktarı için beklemeye, yani şimdikinden daha uzun süreçlere ve oransal olarak daha fazla yatırım yapmaya, daha istekli olduklarını gösterir. Zaman tercihinde ve pür faiz oranındaki bir yükselmenin anlamı insanların beklemeye daha az istekli oldukları, ve oransal olarak tüketim mallarına daha fazla ve daha uzun üretim süreç-

lerine ise daha az harcama yapacakları, böylelikle en uzun süreçlerdeki yatırımların terk edilmesi gerekeceğidir.[27]

Artan yatırımın üretim süreçlerini uzatması kanununun bir özelliği yatırımın, daha önceden elde edilmiş olan mallardan daha az faydalı, ancak diğerlerinin bir kısmından daha kısa bir üretim sürecine sahip bir mal türüne dönüştüğünde gün yüzüne çıkar. Burada bu sürece olan yatırım, sürecin uzunluğu tarafından değil, fakat onun düşük verimliliği (değeri) tarafından engellenmiştir. Fakat burada bile üretimin yapısı uzatılmıştır, çünkü insanlar yeni *ve* eski mallar için, daha önce eski mal için beklediğinden daha uzun süre beklemek zorundadır. Yeni sermaye yatırımı daima toplam üretim yapısını uzatır.

Teknolojik bir icadın daha az miktarda bir sermaye yatırımıyla daha üretken bir sürece imkân verdiği bir durum için ne söylemek gerekir? Bu, artan yatırımın üretim yapısını ***kısalttığı*** bir durum değil midir? Bu noktaya kadar biz teknolojik bilgiyi veri olarak kabul ediyorduk. Fakat o, dinamik dünyada veri değildir. Teknolojik ilerleme değişim dünyasının en dramatik özelliklerinden biridir. O zaman bu "sermaye-tasarrufu sağlayan" icatlar hakkında ne demelidir? İlginç bir örnek Horace White tarafından bir Böhm-Bawerk eleştirisinde belirtilmiştir.[28] Petrol ilk kez balinalardan, Kuzey Kutbunda avlanan gemiler tarafından üretildi, balina yağı balinalardan işlenerek elde edildi, vs. –açıkça söylemek gerekirse bu uzunca bir üretim süreciydi. Daha sonraki bir icat insanlara yerin zeminine petrol için sondaj imkânı vermiştir ki, böylelikle üretim dönemi inanılmaz ölçüde kısalmıştır.

Ampirik olarak çoğu icadın fiziki üretim süreçlerini kısaltmamasına ilaveten, biz herhangi bir zamanda yatırım ve verimlilik üzerindeki sınırların teknolojik bilginin durumu ***değil, tasarruf edilmiş sermayenin kıtlığı*** olduğu

[27] Mises'in sarahaten izah ettiği üzere, açık olmalıdır ki,

> Birincil (originary) [pür] faiz, sermaye ya da sermaye malları arzı ve talebinin karşılıklı etkileşimiyle piyasada belirlenen bir fiyat değildir. Onun yüksekliği bu talep ve arzın hacmine bağlı değildir. O, daha ziyade sermaye ve sermaye mallarının hem arzını hem de talebini belirleyen birincil faiz oranıdır. O, elde edilebilir mallar arzının ne kadarının çok yakın gelecekteki tüketime ve ne kadarının da daha uzak gelecek dönemler için tedarike ayrılacağını belirler (Mises, *Human Action,* s. 523–24).

[28] Eugen von Böhm-Bawerk, "The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III," *Quarterly Journal of Economics,* January, 1896, s. 121–35. *Keza bkz. idem*, *Further Essays on Capital and Interest*, s. 31 ff.

cevabını vermemiz gerekir. Diğer bir deyimle, elde edilebilir ve atıl duran bir kullanılmamış teknolojik projeler dizisi (shelf) daima vardır. Bu, yeni bir buluşun derhal ve direkt olarak toplumdaki bütün firmalar tarafından benimsenmemesi ile kanıtlanabilir. Dolayısıyla, daha ileri bir yatırım, üstün teknik nedeniyle çoğu daha üretken olan üretim süreçlerini uzatacaktır. Yeni bir buluş otomatikman kendini üretime yöneltmez, fakat önce kullanılmamış sıralamaya dahil olur. Ayrıca yeni buluşun kullanılması için *daha fazla sermayenin yatırılması gerekir. Balina avlamak için gemiler zaten inşa edilmiştir; petrol kuyularının ve makinelerin vs. yeni olarak yaratılması icâb eder.* Yeni bulunmuş bir metot bile sadece, daha uzun süreçlere ilave yatırım yoluyla daha büyük bir ürün sağlayacaktır. Diğer bir deyimle, şimdi daha fazla petrol elde etmenin tek yolu petrol sondaj işinde daha çok makineye ve daha uzun üretim dönemlerine daha çok sermaye yatırmaktır. Böhm-Bawerk'in vurguladığı gibi, White'ın eleştirisi sadece eğer yenilik, *artan bir oranda* sermaye-tasarrufu sağlasaydı ve böylece sürecin kısalmasıyla birlikte ürün daima artsaydı geçerli olurdu. Fakat bu takdirde, sermayenin yardımı olmadan insanın çıplak elleriyle petrol sondajı yapmasının makineyle petrol sondajından daha üretken olması gerekecekti.[29]

Böhm-Bawerk, daha önce birinci kalite/derece toprağın 100 kile, daha düşük kalite toprağın ise 80 kile buğdaylık bir marjinal ürün sağladığı iki farklı toprak kalitesine uygulanan bir tarımsal yenilik benzetmesini kullanır. Şimdi yeniliğin kullanımının daha düşük-dereceli toprağın marjinal ürününü 110 kileye yükselttiğini varsayalım. Bu, artık daha yoksul/verimsiz toprağın verimli topraktan daha çok ürün verdiği ve tarımsal icatların etkisinin daha yoksul toprakları verimli topraklardan daha üretken hâle getirmek olduğu anlamına mı gelir? Fakat bu, icatların daha kısa üretim süreçlerinin daha üretken olmasına yol açabileceğini öne süren White'ın pozisyonuyla tamamen benzerdir! Böhm-Bawerk'in vurguladığı gibi, hatanın kaynağının şu olduğu açıktır: buluşlar *her iki kalitedeki* toprağın da fiziki verimliliğini artırır. Daha iyi toprak *yine* daha iyi hâle gelir. Benzer şekilde bir buluşun, daha kısa bir sürecin, daha önceden daha uzun olan bir süreçten, şimdi daha üretken olmasına yol açacağı belki de doğrudur. Fakat bu, onun *bütün* daha uzun süreçlerden üstün olduğu anlamına gelmez; icadı kullanan daha uzun süreçler kısa süreçlerden yine daha üretken olacaktır. (Makinelerle petrol sondajı yapmak makineler olmadan petrol sondajı yapmaktan daha üretkendir).

[29] Böhm-Bawerk, "The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III," s. 128 ff.

Teknolojik buluşlar iktisat teorisinde hak ettiğinden çok daha önemli bir yer elde etmiştir. Üretimin, "sanatların (art) durumu" tarafından – teknolojik bilgi tarafından- sınırlandığı ve dolayısıyla teknolojideki bir ilerlemenin kendini doğrudan doğruya üretimde göstereceği sıklıkla düşünülmüş bir şeydir. Tabiî, teknoloji üretim üzerine bir sınır koyar; üretim süreci onun nasıl uygulamaya konacağına dair teknik bilgi olmaksızın hiç kullanılamaz. Fakat bilgi bir sınır iken, *sermaye* daha dar bir sınırdır. Sermayenin, mevcut elde edilebilir bilginin sınırlarını aşan üretimle iştigal etmesi mümkün değilken, bilginin onu uygulamaya geçirmek için gereken sermaye olmaksızın mevcut olabileceği ve pekâlâ olacağı mantıksal olarak aşikârdır. Dolayısıyla, teknoloji ve onun ilerlemesi yatırım ve üretim sürecinde *direkt* bir rol oynamaz; teknoloji, önemli olmasına rağmen, daima bir sermaye yatırımı *vasıtasıyla çalışma*lıdır. Yukarıda belirtildiği üzere, petrol-sondajı gibi en dramatik sermaye-tasarrufu sağlayan icat bile yalnızca tasarrufla ve sermaye yatırımıyla kullanıma geçirilebilir.

Tasarruf edilen sermaye arzıyla karşılaştırıldığında üretimde teknolojinin nispi önemsizliği Mises'in vurguladığı gibi, sadece "geri kalmış" ya da "azgelişmiş" ülkelere bakmak suretiyle açık hale gelir.[30] Bu ülkelerde eksik olan şey, Batılı teknolojik metotların bilgisi ("teknik-bilgi") değildir; o, yeteri kadar kolaylıkla öğrenilir. İnsan ya da kitap biçiminde bilgi aktarma hizmetinin bedeli kolaylıkla ödenebilir. Eksik olan şey, ileri metotları uygulamaya geçirmek için ihtiyaç duyulan tasarruf edilmiş sermaye arzıdır. Afrikalı çiftçi Amerikan traktörlerinin resimlerine bakmaktan çok az kazanç elde edecektir; onun elinde olmayan şey onları satın almak için gerekli olan tasarruf edilmiş sermayedir. Bu, onun yatırımı ve üretimi üzerinde önemli bir sınırdır.[31]

Dolayısıyla bir iş adamının daha uzun ve fiziki olarak daha üretken bir sürece yeni yatırımı, daha önce bilinen fakat zaman tercihi sınırlaması nedeniyle kullanılabilir olmayan bir süreçler demetinden yapılacaktır. Zaman

[30] Mises, *Human Action*, s. 492 ff.

[31] Geri kalmış ülkelerde üretimin geliştirilmesi amacına dönük "Point 4" ve "teknik yardım"ın saçmalığı bu tartışma ile açık hale gelmiş olmalıdır. Böhm-Bawerk'in ileri teknoloji tartışmasında yorumladığı gibi: "Makinelerin varlığını bilen, onları kullanma avantajını elde etmekten mutlu olacak fakat onların alımı için gereken sermayeden vazgeçmeyecek binlerce insan her zaman vardır". Böhm-Bawerk, "The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III," s. 127. *Keza bkz.*, *idem*, *Further Essays on Capital and Interest*, s. 4–10.

tercihlerinde ve pür faiz oranındaki bir düşme, yatırımlar üzerindeki zaman sınırlamasını zayıflattıktan sonra, yatırımcıların emrindeki tasarruf edilmiş sermayede bir büyümeye ve dolayısıyla daha uzun süreçlerde bir büyümeye delalet edecektir.

Bazı eleştirmenler net yatırımların tamamının bu yapıyı uzatmaya gitmediği suçlamasını yaparlar –yeni yatırımlar önceden var olan süreçleri kopyalayabilir. Ancak bu eleştiri isabetsizdir, çünkü bizim teorimiz net tasarrufun, spesifik bir üretim hattında fiilen daha uzun bir sürece yatırılması gerektiğini varsaymaz. Daha uzun bir üretim yapısı tüketimden yatırıma bir kayma ile de başarılabilecektir ki, bu kayma mevcut daha kısa süreçlere daha az yatırım eşliğinde halihazırda mevcut daha uzun süreçlere daha büyük yatırımla birlikte *toplam* üretim yapısını uzatacaktır. Böylece yukarıda zikredilen Crusoe örneğinde, şimdi Crusoe'un, kendisine günde toplam 150 balık yakalama imkânı verecek olan *ikinci* bir ağa yatırım yaptığını varsayalım. İkinci ağın birinciden daha üretken olmama ihtimali olsa bile, üretim yapısı şimdi uzamış olur. Çünkü, kendi toplam sermayesini inşa ve yeniden inşa etmesi gereken zamandan kendi ürününe ulaşıncaya kadar (süren) toplam üretim dönemi şimdi önemli ölçüde daha uzundur. Şimdi o, tekrar bugünkü tüketimini (boş zaman dahil) kısması ve ikinci ağı üzerinde çalışması gerekir.[32]

[32] Hayek'in ifade ettiği gibi:

> Sıklıkla düşünülmüştür ki kişi başına sermaye miktarındaki bütün artışlar ... bazı malların şimdi öncekinden daha uzun süreçlerle üretileceği anlamına gelmelidir. Fakat farklı sanayilerde kullanılan süreçler farklı uzunluklara sahip olduğu müddetçe, bu kesinlikle zorunlu bir sonuç değildir... Eğer girdi, daha kısa süreçler kullanan sanayilerden daha uzun süreçler kullanan sanayilere transfer edilirse, ne herhangi bir sanayide üretim döneminin uzunluğunda bir değişme ne de belirli bir malın üretim metotlarında bir değişme olacaktır, fakat sadece belirli girdi birimlerine yatırım yapılan dönemlerde bir artış olacaktır. Bununla birlikte, belirli girdi birimlerinin yatırım dönemlerindeki bu değişmelerin önemi, eğer onlar belirli üretim süreçlerinin uzunluğundaki bir değişmenin sonucu olsalardı, bununla tamamen aynı olurdu (Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 77–78).

Keza bkz., Hayek, *Prices and Production*, s. 77, ve Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest,* s. 57–71.

5. Yeni Bir Tekniğin Benimsenmesi

Şu halde muayyen bir zamanda eski metotlarla devam eden çok sayıda firma tarafından, kullanılmadan bekleyen bir elde edilebilir ve daha üretken teknikler dizisi (shelf) olacaktır. Bu firmaların yeni ve daha üretken teknikleri hangi ölçüde benimseyeceğini belirleyen şey nedir?

Firmanın kendi eski metotlarını aniden atmayıp yeni bir başlangıç yapmamasının nedeni onların ve onların atalarının belli bir sermaye malları yapısına yatırım yapmış olmalarıdır. Zaman ve zevkler, kaynaklar, ve teknikler değiştikçe bu sermaye yatırımının çoğu *dönem sonu* bir girişimsel hata haline gelir. Diğer bir deyimle, eğer yatırımcılar değerlerin ve metotların değişen yapısını öngörebilmiş olsalardı, çok daha farklı bir tarzda yatırım yapmış olurlardı. Ancak şimdi, yatırım yapılmıştır, ve ortaya çıkan sermaye yapısı yatırımcıların, onlarla çalışmak zorunda oldukları kaynakları arz eden, geçmişten kalma veri bir tortudur. *Şu andaki* maliyetler sadece vazgeçilen bugünkü ve gelecek fırsatlar olduğu için ve geçmiş geçmiş olduğu için, mevcut teçhizat en kârlı biçimde kullanılmalıdır. Böylece, eğer yatırımcılar kamyon ve uçak rekabetinin yükselişini öngörselerdi, şüphesiz ki geç on dokuzuncu yüzyıl Amerika'sında demiryollarına çok daha az yatırım yapmış olurlardı.[33] Ancak madem ki mevcut demiryolu teçhizatı duruyor, o zaman onun ne kadarının kullanılacağıyla ilgili kararlar geçmiş masraflara ya da zararlara değil, cari ve beklenen müstakbel maliyetlere dayalı olmalıdır.

Eski bir makine, eğer yeni makinenin ya da metodun üstünlüğü bu makineyi satın almak için gereken ilave harcamayı telafi edecek kadar büyükse yeni ve daha iyi bir ikamesiyle değiştirilecektir. Aynı şey bir fabrikanın, eski bir mevkiden daha üstün (faktörlere ya da tüketicilere daha büyük giriş nedeniyle üstün) yeni bir mevkie kaymasına uygulanır. Ne olursa olsun, yeni tekniklerin ya da mevkilerin benimsenmesi halihazırda veri (ve spesifik) sermaye-malları yapısının faydalılığı tarafından sınırlanır. Bunun anlamı bu süreçlerin ve metotların, tüketicilerin ihtiyaçlarını en iyi karşılayacak bir zamanda benimseneceğidir. Yeni bir tekniğe ya da mevkie yatırımın kârsız olması demek, eski teçhizatı bir kenara atma pahasına yeni süreçte sermaye kullanmanın, tüketici ihtiyaçlarını karşılama bakımından bir israf

[33] *Ve* eğer demiryollarına daha az arazi ihsanları ve diğer hükümetsel sübvansiyonlar olsaydı! Böylece, *bkz.*, E. Renshaw, "Utility Regulation: A Reexamination," *Journal of Business,* October, 1958, s. 339–40.

anlamına gelmesi demektir. O zaman, teçhizatın ya da mevkiin demode olarak hangi hızla atılacağına işadamları tarafından keyfi olarak karar verilmez; o, çeşitli malların fiyatına ve kârlılığına ve bu malları üretmek için kullanılan zorunlu gayri spesifik faktörlerin değerlerine karar veren, tüketicilerin değerleri ve ihtiyaçları tarafından belirlenir.[34]

Çoğu zaman gerçek olduğu üzere serbest piyasayı eleştirenler ona çelişkili iki açıdan saldırmışlardır: birincisi onun, teknolojik ilerleme oranını olabilecek ve olması gereken düzeye göre aşırı derecede/gereksiz yere yavaşlatmasıdır; ve ikincisi teknolojik ilerleme oranını aşırı derecede hızlandırmasıdır ve böylelikle toplumun barışçıl seyrini sarsmasıdır. Görmüştük ki serbest bir piyasa girişimcilerin bilgileri ve önsezileri imkân verdiği ölçüde, faktörleri, tüketici ihtiyaçlarının karşılanmasına en iyi tahsis edecek şekilde üretim yapar. Yeni teknikler ve mevkiler yoluyla verimlilikteki gelişme, mevcut eski tesisi/fabrikayı kullanmaktan dolayı ürün değeri olarak vazgeçilen fırsat maliyetlerine karşı dengelenecektir.[35] Ve girişimsel önsezi kabiliyeti, piyasanın oransal olarak iyi tahmincileri "ödüllendirmeye" ve kötü tahmincileri "cezalandırmaya" dayalı "seleksiyon" süreci tarafından mümkün olduğu kadar garanti/temin edilecektir.

---

[34] *Bkz.,* Mises, *Human Action:*

> Her teknolojik gelişmenin/ilerlemenin bütün alana anında uygulanmaması, daha iyi bir araba piyasaya çıkar çıkmaz ya da yeni tarzlar/kalıplar moda haline gelir gelmez, herkesin eski arabasını ya da eski elbisesini atmamasından daha aşikâr/bariz değildir (s. 504).

Keza bak. *Ibid.,* s. 502-10. Spesifik olarak eski teçhizat, onu faal tutmanın maliyetleri yeni teçhizatı kurmanın toplam maliyetlerinden daha düşük olduğu müddetçe kullanılmaya devam edilecektir. Ayrıca eğer toplam maliyetler (sermaye mallarının yıpranması ve aşınması nedeniyle ortaya çıkan yenileme maliyetleri dahil) eski teçhizat için daha büyük ise, o zaman firma eski teçhizatı, yıprandıkça yavaş yavaş terk edecek ve yeni tekniğe yatırım yapacaktır. Kapsamlı bir tartışma için, *bkz.,* Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 310-20.

[35] "Teknokratlar", piyasayı, yatırımları kendi (marjinal) ***fiziki verimliliği*** yerine (marjinal) ***verimlilik-değerine*** göre ödüllendirmesi nedeniyle kınarlar. Fakat burada fiziki olarak daha verimli ancak daha düşük üretken-değeri olan bir teknikle alakalı harika bir örnek görüyoruz, ve çok iyi bir nedenden dolayı: halihazırda üretilmiş veri spesifik sermaye malları eski tekniğe bir avantaj sağlar, öyle ki eski tekniğin "peşin" faaliyet maliyetleri, teçhizat yıpranıp eskiyene kadar, yeni projenin toplam maliyetlerinden daha düşüktür. Onlar kârlı kalırken, tüketiciler eski teknikleri sürdürerek menfaat sağlarlar, çünkü o zaman faktörler başka yerde daha değerli üretim için tutulurlar.

Girişimci ve Yenilik

Merhum profesör Schumpeter'in yaptığı uyarımlar (stimulus) altında, girişimciliğin özünün *yenilik* olduğu düşünülmüştür –barışçıl, değişmeyen iş yordamının yeni metotları kuran ve yeni ürünleri geliştiren atılgan yenilikçiler tarafından bozulması. Tabiî, bir ürün elde etmede ya da kıymete haiz yeni ürünleri geliştirmede daha üretken metotları keşfetmenin ve tesis etmenin önemi reddedilmemektedir. Bununla birlikte, analitik olarak bu sürecin önemini abartma tehlikesi vardır. Çünkü yenilik, girişimcinin icra ettiği faaliyetlerden sadece biridir. Yukarıda görmüş olduğumuz üzere, çoğu girişimci yenilikçi değildir, fakat onlar geniş bir elde edilebilir teknolojik fırsatlar çatısı içinde sermaye yatırma sürecinde yer alırlar. Ürün arzı elde edilebilir teknolojik bilgiden ziyade sermaye malları arzı tarafından sınırlanır.

Girişimsel faaliyetler ***belirsizliğin*** varlığından doğar. Girişimci tüketicilerin ihtiyaçlarının daha fazla karşılanması doğrultusunda bir piyasa farklılıkları (discrepancy) ayarlayıcısıdır. O, yenilik yaptığı zaman ***yine*** bir ayarlayıcıdır, çünkü o, piyasanın farklılıklarını, onlar kendilerini yeni bir metot ya da ürün potansiyeli içinde gösterirken düzeltir. Diğer bir deyimle, eğer geçerli (doğal) faiz getirisi oranı %5 ise ve bir iş adamı yeni bir süreç ya da ürün tesis ederek %10 kazanabileceğini tahmin ederse, o zaman o, diğer durumlarda olduğu gibi, piyasada bir farklılık keşfetmiş olup onu düzeltmeye başlar. Daha çok yeni süreç getirmek ve üretmek suretiyle o, tüketici ihtiyaçları için girişimsel ayarlanma fonksiyonunu yerine getirir, yani onun tahmin ettiği şey, tüketici ihtiyaçlarının ne olacağıdır. Eğer o, tahmininde başarılı olursa ve bir kâr elde ederse, o zaman o ve diğerleri, gelir farklılığı yok edilinceye kadar ve bu alanda "pür" kâr ya da zarar kalmayıncaya kadar, bu faaliyet hattında olmaya devam edecektir.

6. Tasarruf-Yatırımdan Yararlananlar

Görmüştük ki tasarruf ve yatırımdaki bir artış emek ve toprak faktörleri sahiplerinin reel gelirlerinde bir artışa neden olur. İkincisi arsa toprakların sermaye değerindeki artışlara yansır. Bununla birlikte, toprak faktörlerine ait yararlar sadece belirli topraklar için tahakkuk eder. Toplam (aggregate) bir kazanç mevcut olmasına rağmen, diğer topraklar değer kaybedebilir. Bunun böyle olmasının nedeni toprakların genellikle nispeten spesifik faktörler olmasıdır. *Mükemmel* bir gayri spesifik faktör hükmündeki emek için, bunun tersine, reel ücretlerde genel bir artış vardır. Bu çalışanlar artan yatırımın "dışsal menfaatlananları" dır, yani onlar bu menfaatler için bir ödeme yapmaksızın başkalarının davranışlarından yararlananlardır. Bizzat

yatırımcılar hangi yararları elde ederler? Uzun dönemde, onlar büyük değildir. Aslında onların faiz getirisi oranı azalır. Bununla birlikte, bu bir zarar değildir, çünkü o, onların değişen zaman tercihlerinin sonucudur. Esasında, faiz oranındaki düşme büyüyen bir ekonomide parasal biriminin satın alma gücündeki artışla dengelenebildiği için, onların *reel* faiz getirisi de pekâlâ artabilir.

Dolayısıyla, yatırımcılar tarafından kazanılan ana yararlar kısa-dönem girişimsel kârlardır. Bunlar belli bir alanda yatırım yaparak bir kâr sağlamayı arayan yatırımcılar tarafından kazanılır. Değişen veriler girişimde bulunan yatırımcılar için daima yeni kâr fırsatları sunmasına rağmen, bir süre sonra daha çok yatırımcı bu alana girerken bu kârlar ortadan kalkma eğiliminde olur. Fakat çalışanlar ve toprak sahipleri tarafından kazanılan kısa-dönem yararlar daha bellidir. Girişimci-kapitalistler belirsiz piyasada spekülasyon yapmanın risklerini alırlar; onların yatırımı kârla, hiç kârın olmadığı başa baş durumuyla, veya tam/açık zararla sonuçlanabilir. Kimse onlar için kârı garanti edemez.[36] Toplam yeni yatırım elbette ki toplam net kârlarla sonuçlanabilir, fakat hiç kimse kârların hangi alanlarda ortaya çıkacağını kesin olarak tahmin edemez. Öte yandan, yeni yatırım daha uzun süreçlerde ücretleri ve kiraları yükseltirken, yeni yatırım alanlarında çalışanlar ve toprak sahipleri *doğrudan doğruya* kazanç sağlarlar. Onlar yatırımın gayri iktisadi ve kârsız olduğu meydana çıkmış olsa bile kazanç elde ederler. Çünkü bu durumda, tüketicilerin (ihtiyaçlarını) karşılamadaki hata, kapitalist-girişimcilerin ağır zararları tarafından üstlenilir. Bu arada, çalışanlar ve toprak sahipleri bir kazanç elde etmiştir. Ancak bu, pek de açık bir kazanç değildir, çünkü tüketiciler bir bütün olarak, yanlış tür mallar üretmenin girişimsel hatası yüzünden reel gelir itibariyle bir kayba maruz kalırlar. Fakat hata yapmaktan doğan zararın en büyük kısmına girişimcilerin maruz kalacağı açıktır.

7. İlerleyen Ekonomi ve Pür Faiz Oranı

Açıkçası ilerleyen ekonominin bir özelliği pür faiz oranında mutlaka bir düşmenin olmasıdır. Görmüştük ki daha çok sermayenin yatırılması için zaman tercihlerindeki genel azalışları yansıtan pür faiz oranında bir düşme olmalıdır. Eğer pür faiz oranı aynı kalırsa, bu, yeni yatırımın ya da eski yatırımın olmayacağının, zaman tercihlerinin genel olarak istikrarlı oldu-

[36] Aşağıda görüleceği gibi, aktüeryal riskler "sigorta edilebilir", ancak piyasanın girişimsel belirsizliği için bu mümkün değildir.

ğunun ve ekonominin *durgun* olduğunun bir göstergesidir. Pür faiz oranındaki bir düşme zaman tercihindeki bir düşüşün ve gayrisafi yatırımlardaki bir yükselişin doğal bir sonucudur. Pür faiz oranındaki bir yükseliş zaman tercihlerinde ve net eksi yatırımda bir yükselişin doğal bir neticesidir. Bu nedenle, ekonomiyi ilerler vaziyette tutmak için zaman tercihleri ve pür faiz oranı düşmeye devam etmelidir. Eğer pür faiz oranı aynı kalırsa, sermaye sadece aynı reel seviyesinde kalmaya devam edecektir.

Praxeology hiçbir zaman kantitatif kanunlar ihdas etmediği için, pür faiz oranındaki değişmelerle sermayenin değişeceği miktar arasında herhangi bir tür *sayısal* ilişki belirlememize imkân veren bir yol yoktur. Söyleyebileceğimizin hepsi niteliksel ilişkidir.

Neyi söyle*me*diğimizin fark edilmesi gerekir. Biz pür faiz oranının elde edilebilir sermaye mallarının miktarı ya da değeri tarafından belirlendiğini iddia e*tmi*yoruz. Dolayısıyla, biz faizin "sermayenin fiyatı" olması nedeniyle (ya da başka bir nedenle) sermaye mallarının miktarındaki ya da değerindeki bir artışın pür faiz oranını düşürdüğü sonucuna ulaşmıyoruz. Aksine, *tamamen bunun tersini* öne sürüyoruz: yani *daha düşük bir pür faiz oranı elde edilebilir sermaye mallarının miktarını ve değerini artırır*. Ettirgen ilke genel olarak inanılanın tam tersidir. Şu halde pür faiz oranı herhangi bir zamanda değişebilir olup, zaman tercihleri tarafından belirlenir. Eğer o düşerse, yatırılan sermaye stoku artacak; eğer yükselirse yatırılan sermaye stoku düşecektir.

Pür faiz oranındaki bir değişmenin sermaye stoku üzerinde *ters yönde* bir etkiye sahip olması, belirsiz ve karmaşık ampirik verilerden ulaşılan bir sonuç değil, kabul edilmiş aksiyomlardan tümdengelimle keşfedilmiş bir neticesidir.[37] Bu kanun mesela, geri kalmış uluslarda *piyasa* faiz *oranının* gelişmiş milletlerdeki orandan daha yüksek olduğunu gözlemleyerek türetilemez. Açıktır ki bu fenomen en azından kısmen geri kalmış ülkelerdeki daha yüksek girişimsel risk unsurundan kaynaklanır ve ona *mutlaka pür* faiz oranındaki farklılıklar sebebiyet vermez.

8. Piyasa Faiz Oranında Girişimsel Unsur

Gördüğümüz gibi, ERE'de ekonominin her tarafında faiz oranı tekdüze olacaktır. Gerçek dünyada özellikle riskli işlerdeki/yatırımlardaki faiz ora-

[37] Besbelli ki Mises'in *İnsan Davranışı*'ndaki (s. 530) eleştirileri bu argümana değil, sermaye miktarının pür faiz oranını belirlediği doktrinine uygulanır.

nına, riskin derecesine bağlı olarak *eklenen* ilave bir *girişimsel (ya da "risk") unsur* vardır. ("Risk" aktüer olarak "belli/kesin" bir anlama sahip olduğu için, ona "belirsizlik derecesi" demek daha yerinde olur). Böylece ekonomide temel sosyal zaman-tercihi oranının, veya *pür* faiz oranının yüzde 5 olduğunu farz edelim. Kapitalistler bir yıl sonra 105 onsa daha az uzak gelecek malları satmak için, 100 onsluk gelecek mal satın alacaklardır. Böylece yüzde 5'lik bir getiri pür bir getiridir, yani 105 onsun *kesin olarak* tahakkuk edeceği düşünüldüğünde sağlanacak getiridir. Diğer bir deyimle, pür faiz herhangi bir girişimsel belirsizlikten doğar. O, müstakbel malların *belli/kesin olarak* geleceğinin bilinmesi varsayımıyla, bugünkü malların gelecek mallar üzerindeki primini ölçer.

Tabiî, gerçek dünyada hiçbir şey mutlak olarak belli değildir ve dolayısıyla (zaman tercihinin sonucu) pür faiz oranı hiçbir zaman tek başına zuhur etmez. Şimdi varsayalım ki belirli bir işte ya da endüstride bir yıl sonra bir ürünün satışından 105 ons kazanılacağı az çok bellidir. O zaman yüzde 5'lik bir sosyal zaman tercihi oranıyla, kapitalist-girişimciler faktörlere 100 ons ödemeye ve yüzde 5'lik bir getiri sağlamaya istekli olacaklardır. Fakat farz edelim ki girişimciler tarafından çok riskli görülen başka bir muhtemel yatırım vardır. Ürünün 105 ons karşılığında satılması umulmaktadır, fakat ürün fiyatının baş aşağı düşebileceğine dair açık/belli ihtimaller vardır. Bu takdirde, girişimciler faktörler için 100 ons ödemeye istekli olmayacaklardır. Onların, taşıdıkları ekstra riskler için telafi edilmeleri gerekecektir; faktör fiyatları en sonunda 90 ons olabilir. Böylece belli bir yatırım *dönem başı* ne kadar riskli gözükürse, kapitalistlerin yatırım yapmadan önce isteyecekleri beklenen faiz getirisi o kadar yüksek olacaktır.

O zaman piyasada bütün bir faiz oranları yapısı, her bir girişimin beklenen risklerine bağlı olarak pozitif biçimde değişen pür faiz oranı üzerine eklenecektir. Bu yapının emsali ödünç piyasasında faiz oranlarının benzer bir çeşidi olacaktır, ki o da, genelde olduğu üzere, mal piyasasından gelen türev bir unsur olacaktır.[38] Tabiî, uzun dönemde, özgül veri (data) değişik-

[38] Ödünç piyasası, ödünçlerin geri ödenmesi koşullarının vs. bu tür farklar yaratması ölçüsünde "doğal" piyasadan uzaklaşacaktır. Açıkçası, eğer ödünçler girişimsel olarak idrak edilseydi, ikisi aynı şey olurdu, dolayısıyla bilinçli bir sahtekârlığın olmadığı durumlarda, borç alan eğer ödüncü geri ödemeseydi suçlu olarak görülmeyecekti. Bununla birlikte, yukarıda ikinci bölümde tartışıldığı gibi, eğer iflas kanunları olmasa ve ödeme yapamayan borçlular suçlu olarak görülmese, o zaman açıkçası, bütün ödünçlerin "güvenliği" "doğal yatırımlara" nazaran artacak ve

likleri olmazken, insanların filanca bir yatırımın gayet istikrarlı olarak yüzde 5'ten daha yüksek bir getiri sağladığını fark etmeleri yönünde bir eğilim olacaktır. O zaman bu yatırım için risk unsuru düşecek, öteki müteşebbisler bu yatırım türüne girecek ve faiz oranı tekrar yüzde 5'e geri düşme eğiliminde olacaktır. Böylece faizin değişken risk yapısı faiz oranının tekdüzeliğine dönük eğilimi geçersiz kılmaz. Aksine, herhangi bir farlılık, piyasada hâlâ varlığını sürdürmekte olan ve eğer veriler donmuş ve bir ERE'ye ulaşılmış olsaydı o zaman ortadan kalkmış olacak olan çeşitli belirsizlik "risklerinin" indeksi gibi bir şeydir. Eğer veriler *gerçekten* sabit kalsaydı, o zaman bunun sonucunda ERE'nin tekdüzeliliği ortaya çıkardı. Verilerin sürekli olarak değişmesi ve böylece eskinin yerinde yeni belirsizlikler ortaya çıkması nedeniyle biz ERE'nin tekdüzeliliğine sahip değiliz.

9. Risk, Belirsizlik ve Sigorta

Girişimcilik geleceğin kaçınılmaz belirsizliğiyle ilgilenir. Ancak, bazı belirsizlik biçimleri *aktüeryal* riske dönüştürülebilir. "Risk" ile "belirsizlik" arasındaki ayrım Profesör Knight tarafından geliştirilmiştir.[39] "Risk" bir olay çok sayıda homojen olaylar sınıfının bir üyesi olduğu zaman ve bu olaylar sınıfının vuku bulma sıklığıyla ilgili iyi kötü belli bir bilgi bulunduğu zaman ortaya çıkar. Böylece bir firma cıvata üretebilir ve uzun tecrübelerden, bu cıvataların belli bir yaklaşık sabit miktarının, sözgelimi yüzde 1'inin kusurlu olacağını bilir. Firma muayyen bir cıvatanın kusurlu olup olmayacağını bilmeyecek, fakat toplam kusurlu cıvata oranını bilecektir. Bu bilgi, özellikle yeteri kadar vakanın bir firmanın *içinde* vuku bulması halinde, kusurların yüzdesini firma faaliyetleri için belli bir maliyete dönüştürebilir. Diğer durumlarda, belirli bir zarar ya da tehlike, bir firmanın faaliyetlerine nazaran büyük ve nadir olabilir (yangın riski gibi), fakat o, çok sayıda firma açısından "ölçülebilir" ya da aktüeryal bir risk olarak görülebilir. Bu tür durumlarda, firmalar bizzat kendi risklerini birleştirebilir/havuzlayabilir, veya uzman bir firma, "bir sigorta şirketi" onlar için bu birleşmeyi/havuzlamayı organize edebilir.

ödünçlerin faiz oranları da buna paralel azalacaktır. Ancak, hür toplumda ödünç alanların ve verenlerin sözleşmenin yapıldığı tarihte, borçluların kriminal olarak sorumlu tutula*maya*cakları ve ödüncün gerçekte girişimsel bir şey olacağı hususunda anlaşmalarına hiçbir şey engel olmayacaktır. Ya da onlar kazançların ya da kayıpların paylaşımında tercih edebilecekleri herhangi bir tür anlaşma yapabilirler.

[39] Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, s. 212–55, özellikle, s. 233.

Sigorta prensibi firmaların ya da bireylerin, toplam itibariyle, bir homojen vakalar sınıfı oluşturan risklere bağımlı olmalarıdır. Böylece bin firmalık bir sınıftan hiçbirinin, gelecek yıl bir yangına maruz kalıp kalmayacağıyla ilgili bir fikri yoktur; fakat onlardan onunun buna maruz kalacağı az çok pekâla bilinir. Bu takdirde, firmalardan her biri için kendi kayıp risklerini birleştirmek/havuzlamak amacıyla "sigorta yaptırması" avantajlı olabilir. Her bir firma, yangın mağduru olan firmaların kayıplarını tazmin etmek için bir havuza gidecek olan belli bir prim ödeyecektir.

Rekabet nedeniyle sigorta hizmetini organize eden firma kendi yatırımından olağan faiz gelirini –daha fazlasını ve daha azını değil- elde etme eğiliminde olacaktır.

Risk ile belirsizlik arasındaki zıtlık Ludwig von Mises tarafından harikulade biçimde analiz edilmiştir. Mises onların "sınıf ihtimali" ve "vaka ihtimali" olarak daha genel kategoriler altında sınıflandırılabileceğini göstermiştir.[40] "Sınıf ihtimali" "olasılık" teriminin tek bilimsel kullanımıdır ve sayısal ifadeye tâbi tek olasılık biçimidir.[41] Olasılık hakkındaki karmaşık literatürde, hiç kimse sınıf ihtimalini Ludwig von Mises kadar ikna edeci biçimde tanımlamamıştır:

> Sınıf ihtimali şu manaya gelir: Biz, ilgili probleme dair bütün bir olaylar ya da fenomenler sınıfının davranışı hakkında her şeyi biliriz ya da bildiğimizi düşünürüz; fakat fiili tekil olaylar ya da fenomenler hakkında, onların bu sınıfın öğeleri oldukları dışında hiçbir şey bilmeyiz.[42]

Sigorta edilebilir risk sınıf ihtimalinin bir örneğidir. İşadamları toplam bir cıvata miktarından kaç tanesinin kusurlu olacağını bildiler, fakat (hangi) belirli cıvataların kusurlu olacağı hakkında hiçbir bilgileri yoktu. Hayat sigortasında ölüm tabloları nüfusta her bir yaş grubunun ölüm oranlarını gösterir, fakat onlar özgül herhangi bir bireye mahsus özel/belirli hayat beklentisi hakkında hiçbir şey anlatmazlar.

Sigorta firmalarının kendilerine ait sorunları vardır. Bireysel vakalar hakkında spesifik bir şey bilinir bilinmez, firmalar bu vakaları, sınıfların

---

[40] Mises, *Human Action*, s. 106-16, ki bu çalışma "ihtimal hesaplamasını" insan davranışına tatbik etmenin yanlışlarına dair bir tartışmayı da ihtiva etmektedir.

[41] *Bkz.*, Richard von Mises, *Probability, Statistics, and Truth* (2nd ed.; New York: Macmillan & Co., 1957).

[42] Mises, *Human Action*, s. 107.

homojenliğini, yani bilindiği kadarıyla söz konusu özellik bakımından sınıftaki bütün bireysel üyelerin benzerliğini sürdürme/koruma çabası içinde alt kümelere ayırırlar. Böylece bir yaş grubu içinde belli alt gruplar, kendi işlerinden dolayı daha yüksek bir ölüm oranına sahip olabilirler; bunlar ayırt edilecek ve iki duruma farklı primler uygulanacaktır. Eğer alt gruplar arasındaki farklılıklar hakkında bilgi olsaydı ve sigorta firmaları aynı prim oranını hepsine yükleseydi, o zaman bu, sağlıklı ya da "daha az riskli" grupların daha risklileri sübvanse ediyor olacağı anlamına gelirdi. Onlar spesifik olarak bu tür sübvansiyonlar ihsan etmek istemedikçe, rekabetçi serbest piyasada bu sonuç asla sağlanamayacaktır. Serbest piyasada her bir homojen grup kendi aktüeryal riskiyle mütenasip prim oranları, artı faiz geliri ve sigorta firmalarının zorunlu maliyetleri için bir meblağ ödeme eğiliminde olacaktır.

Çoğu belirsizlik müstesna, tekil vakalar olmaları ve bir sınıfın üyeleri olmamaları nedeniyle sigorta edilemezdir. Onlar her birey ya da işletmenin karşılaştığı müstesna/özel vakalardır; onlar diğer vakalarla benzerlik taşıyabilir, fakat onlarla homojen değildirler. Bireyler ya da girişimciler belirli olayın akıbeti hakkında bir şeyler bilirler, fakat her şeyi değil. Mises'in tarif ettiği üzere:

> Vaka ihtimalinin anlamı: Biz, belirli bir hadiseyle ilgili olarak, onun sonucunu belirleyen faktörlerden bazılarını biliriz; fakat hakkında hiçbir şey bilmediğimiz başka belirleyici faktörler vardır.[43]

Müteşebbisler tarafından gelecek maliyetler, talepler, vs. ile ilgili tahminlerin hepsi, müstesna/özel belirsizlik vakaları/durumlarıdır ki, burada objektif olarak ölçülebilir ya da sigorta edilebilir "risk"ten ziyade, spesifik anlayış yöntemleri ve bireysel durum değerlendirmesi uygulanmalıdır.

"Kumar" ya da "bahis" gibi terimleri belirsizlik ya da risk durumundan herhangi birine tatbik etmek doğru değildir. Bu terimler uygunsuz hissi anlamlara sahiptir. Bu nedenle, onlar *yeni* risklerin ya da belirsizliklerin, bizzat belirsizliklerin hazzı için *yaratıldığı* durumları ifade ederler. Zar atarak kumar oynama ve at yarışları üzerine bahse tutuşma, başka türlü mevcut olmayacak olan yeni belirsizliklerin, bahisçisi ya da kumarcısı tarafın-

[43] *Ibid.*, s. 110.

dan bilinçli olarak yaratıldıkları örneklerdir.[44] Öte yandan, girişimci eğlence olsun diye belirsizlik yaratmaz. Aksine, o onları mümkün olduğu kadar çok azaltmaya çalışır. Onun karşılaştığı belirsizlikler zaten piyasa şartlarının doğasında, aslında insan davranışının doğasında vardır; birinin onlarla uğraşması gerekir, ve o kişi en vasıflı ya da en istekli adaydır. Aynı şekilde bir kumar kuruluşunun ya da bir yarış pistinin *işletmecisi* yeni riskler yaratmamaktadır; o ne bir kumarbaz ne de bir bahisçidir, piyasadaki durumu değerlendirmeye çalışan bir girişimcidir.

Kâr ve zarar girişimsel *belirsizliğin* sonuçlarıdır. Aktüeryal *risk* bir işletme etkinliği maliyetine dönüştürülür ve bu risk, aktüeryal tahminlerin hatalı olduğu kadarı hariç, kâr ve zararlardan mesul değildir.

[44] Kumarla bahis arasında bir fark vardır. Kumar, zar atışları gibi, özel/müstesna olaya dair bir bilginin olmadığı sınıf olasılığı hadiseleri üzerinde bahse tutuşmayı ifade eder. Bahis ise hakkında, bahse giren iki tarafın da bir şey bildiği (bir at yarışı ya da bir başkanlık seçimi gibi) müstesna hadise üzerine iddialaşmayı niteler. Bununla birlikte, iki durumda da bahse giren yeni bir risk ya da belirsizlik yaratmaktadır.

Dokuzuncu Bölüm

Üretim: Belirli Faktör Fiyatları ve Prodüktif Gelirler

1. Giriş

Bu noktaya kadar biz piyasada faiz oranının ve üretken faktörlerin fiyatlarının belirlenmesini analiz ettik. Aynı zamanda değişen dünyada girişimciliğin rolünü ve tasarruf ve yatırımdaki değişimlerin sonuçlarını tartıştık. Şimdi belirli nihai faktörlerin –emek ve toprak- analizine ve girişimsel gelirlerin daha detaylı bir tartışmasına dönüyoruz. Yedinci bölümdeki genel faktör fiyatlandırması analizimiz, fiyatları, onların daima kendisine doğru meyletme eğiliminde olduğu bir durumu temsil eden ERE'de olacağı biçimiyle ele almıştı. Sekizinci bölümdeki girişimcilik tartışmamız bu eğilimin, kapitalist-girişimcilerin kâra yönelme ve zarardan kaçınma dürtülerinin bir neticesi olduğunu göstermişti. Şimdi gelin belirli faktörleri ve onların fiyatlandırılmasını, onların arzlarını ve gelirlerini ve değişen bir ekonominin onlar üzerindeki etkilerini analiz edelim.

2. Toprak, Emek ve Kira

A. Kira

Kira terimini analizimizde malların hizmetlerini kiralama/istihdam etme fiyatını göstermesi için kullanıyoruz. Bu fiyat, hizmeti sağlayan ***mütemmim/yekpare faktörlerin*** fiyatlarından ayrı olarak ***birim hizmetler*** için ödenir. Bütün malların birim hizmetleri olduğu için, onlar ister tüketim malları isterse başka tür üretim malları olsun kira kazanacaklardır. Dayanıklı malların müstakbel kiraları kendi sermaye değerlerinde ve dolayısıyla o anda onları elde etmek için ihtiyaç duyulan parada kapitalize edilme ve somutlaşma temayülündedirler. Sonuç olarak, bu malların yatırımcıları ve üreticileri, kendi yatırımlarından sadece bir faiz getirisi kazanma eğiliminde olurlar.

Bütün mallar ***gayrisafi kira*** kazanır, çünkü hepsinin birim hizmetleri ve bunlara ait fiyatları vardır. Eğer bir mal "kiraya verilirse", istihdam bedeli olarak gayrisafi kira kazanacaktır. Eğer o satılırsa, o zaman onun bugünkü fiyatı iskonto edilmiş müstakbel kiraları içerir, ve gelecekte o, üretime katılmak/katkı yapmak suretiyle bu kiraları elde edecektir. O halde bütün mallar gayrisafi kira kazanır ve burada bir faktörle diğeri arasında analitik bir ayrım yoktur.

Ancak, ***net kiralar*** sermaye malları tarafından değil, sadece emek ve toprak faktörleri tarafından kazanılır.[1] Çünkü bir sermaye malı tarafından kazanılan gayri safi kiralar onu üreten faktörlerin sahiplerine ödenen gayrisafi kiralara atfedilecektir (impute). Bu nedenle, net olarak, sadece emek ve toprak faktörleri –nihai faktörler- kira kazanır ve ERE'de bunlar, zamanın faiziyle beraber, ekonomide yegâne gelirler olacaktır.

Marshall'cı teori dayanaklı sermaye mallarının geçici olarak "kira benzeri" (quasirent) kazandıklarını, buna karşılık daimi/kalıcı toprakların tam kira elde ettiklerini kabul eder. Bu teorinin yanlışlığı açıktır. Dayanıklılıkları ne olursa olsun sermaye malları, ister değişen gerçek dünyada isterse ERE'de, aynen toprak gibi gayrisafi kira elde eder. ERE'de onlar hiç ***net*** kira elde etmezler, çünkü bunlar emek ve toprağa atfedilirler. Gerçek dünyada, onların sermaye değeri değişir, fakat bu, onların net kira kazandığı anlamına gelmez. Bilâkis, bu değişmeler girişimciler olarak onların sahiplerine giden ***kârlar ya da zararlardır***. O halde, eğer girişimsel kârlar ERE'de kaybolurken gerçek dünyadaki gelirler (toprak ve emek faktörlerinde biri-

[1] *Net* kiralar kazanılmış ***gayrisafi*** kiralar eksi faktörlerin sahiplerine ödenen gayrisafi kiralardır.

ken) net kiralar ile girişimsel kârlar ise, "kira benzeri" kavramı için *iki* dünyada da bir mahal yoktur. Bu özel gelir türü hiçbir yerde mevcut değildir.

Bir *ücret* bir *emek* faktörünün birim hizmeti için gerekli ödemeyi tanımlayan terimdir. *Dolayısıyla, bir ücret özel bir kira durumudur*; o, emeğin "kira"sıdır. Tabiî, serbest piyasada bu kira kapitalize edilemez, çünkü mütemmim haldeki emek faktörü –insan- bir fiyat yani, sahibine gidecek bir gelir karşılığında alınıp satılamaz. Bununla birlikte, bir kölelik rejimi altında vuku bulan şey tam olarak budur. Gerçekten de ücret, serbest piyasada kapitalize edilmesi imkânsız olan tek kira kaynağıdır, çünkü her insan mutlaka devredilemez bir iradeyle birlikte kendi kendinin sahibidir.

Şu halde ücretlerle toprak kiraları arasında mevcut olan bir fark, ikincinin kapitalize edilmesine ve faiz kazançlarına dönüşmesi karşılık, birinci için böyle bir şeyin olmamasıdır. Diğer bir fark tamamen *ampiriktir* ve insanlık için itiraz edilemez olarak doğru değildir. *Emek faktörlerinin toprak faktörlerinden daima nispeten daha kıt olması* sadece tarihsel-ampirik bir gerçek olmuştur. Toprak ve emek faktörleri kendi marjinal verimlilik değerlerinin düzenine göre sıralanabilir. Toprak faktörlerinin nispi bir fazlalığının neticesi toprak faktörlerinin tamamının kullanılmayacak olması, yani en yoksul toprak faktörlerinin boş bırakılması olacaktır, bu sayede emek en üretken toprağı (mesela en üretken tarımsal arazi, şehir sahaları/siteleri, balık üretme çiftlikleri,"doğal kaynaklar", vs.) işlemek için serbest olacaktır. Çalışanlar en üretken-değerli toprağı ilk, ikinci en üretken toprağı ikinci vs. olarak kullanma temayülünde olacaklardır. Şu halde muayyen bir zamanda, bir kısım arazi (en üretken değerli) ekimde ve kullanımda olacak, bir kısım da olmayacaktır. İkincisi ERE'de, serbest/boş arazi olacaktır, çünkü onun kiralık kazançları sıfırdır ve dolayısıyla onun fiyatı da sıfır olacaktır.[2] Birinci arazi "marjinal üstü", ikinci arazi ise "marjinal altı" olacaktır. Ayırt edici çizgi üstünde, en yoksul araziler şimdi kullanılıyor olacaktır; bu, marjinal arazi olacaktır ve sıfır kiraya *yakın* bir kazanç sağlayacaktır.

Marjinal toprağın *sıfır* kira *değil*, fakat sadece sıfıra *yakın* bir kira kazanacağı şartını idrak etmek önemlidir.[3] Bunun nedeni, insan davranışında son-

[2] Bununla birlikte, eğer yakın gelecekte insanlar toprağın kira kazanmasını *ümit ediyorlarsa*, onun sermaye değeri pozitif olacaktır.

[3] Frank Fetter'ın "The Passing of the Old Rent Concept," *Quarterly Journal of Economics,* May, 1901'de söylediği gibi:

> Sonlu miktarı olan bir ürünün son birimine ... ona tekabül eden kendi kirasının ödenmesi gerekecektir. Katı vaka teorisinde, kira ödemeksizin

suz sürekliliğin olmaması ve davranışın sonsuz küçük adımlar içinde ilerleyememesidir. Matematiksel-zihinli yazarlar bu tür terimlerle düşünme eğilimindedir, öyle ki onlar, incelenen noktanın önündeki ve arkasındaki bütün noktaları bir yerde birleştirme eğilimindedirler. Bununla birlikte, marjinal toprağı kullanmak, küçük bile olsa, sadece *bir* kira getirmesi halinde kazançlı olacaktır. Ve farklı toprakların MVP'lerinin sıralamasında büyük kesikliklerin (discontinuities) olduğu durumlarda, marjinal toprak önemli bir meblağ kazanıyor olabilir. "Yakın", "önemli" vs. gibi terimlerde praxeolagical bir kesinlik olmadığı ortadadır. Kesinlik/belirlilik ile ilgili söyleyebileceğimiz tüm şey, eğer toprakların MVP'lerini bir tertipte sıralarsak, marjinal-altı toprakların kiralarının sıfır olacağıdır. Sıfıra, marjinal üstü toprakların kirasından daha yakın olacağı dışında, marjinal toprağın kirasının ne olacağını söylememiz mümkün değildir.[4]

Şimdi yukarıda görmüştük ki bir faktörün marjinal ürün değeri onun toplam arzı artarken azalır, ve arz azalırken artar. Ekonomideki üç ana faktör kategorisi toprak, emek ve sermaye mallarıdır. İlerleyen bir ekonomide kişi başına sermaye arzı artar.[5] Sermaye mallarının bütün sıralamalarının arzı artar, böylelikle sermaye mallarının marjinal verimlilik değerleri azalır, bu sayede sermaye mallarının fiyatları düşer. Toplam itibariyle, toprak ve emek faktörlerinin *nispi* MVP'leri yükselme eğilimindedir, öyle ki onların geliri reel terimlerle, değilse, parasal terimlerle yükselecektir.

Emek ya da toprak faktörlerinin arzı değişmişken sermaye arzı aynı kalırsa ne olur? Böylece diyelim ki, aynı sermaye yapısıyla birlikte, nüfus artar ve bu sayede toplam emek faktörleri arzı da artar. Neticede *emeğin MVP'sinde genel bir düşüş* ile *toprak faktörlerinin MVP'sinde bir yükseliş* olacaktır. Bu yükselme daha evvel marjinal altı olup kira-getirmeyen toprakla-

elde edilen tek ürün, parçalara ayrılamayacak derecede küçük bir birim olacaktır –yalın Anglo-Sakson (ifadeyle) hiçbir şey olmayacaktır. Ürünün sonlu biriminin kirasız bir birim olduğu gösterilemez. (s. 489).

[4] "Marjinal", "marjinal üstü" vs. terimler burada, yukarıda kullanıldıkları biçimden oldukça farklı şekilde kullanılmaktadır. Homojen bir malın ya da faktörün arzı ve talebiyle ilgilenmek yerine, biz burada toprak gibi bir faktörler *sınıfına* gönderme yapıyoruz ve o sınıf içinde çeşitli faktörlerin farklı *kalitelerini* karşılaştırıyoruz. Sıfıra-yakın kazanan toprak "marjinal"dir, çünkü o zar zor kullanıma geçirilen topraktır.

[5] Biz burada *kişi başına düşen* sermaye artışını kastetmek için, ilerleyen ekonominin tanımını farklılaştırıyoruz, böylece bir faktör türünün arzındaki değişmelerin etkilerini diğerinin arzındaki değişmelerle karşılaştırabiliriz.

rın kira kazanmasına ve yeni emek arzı tarafından ekime sokulmamasına neden olacaktır. Bu, bilhassa Ricardo tarafından vurgulanmış olan bir süreçtir: toprak arzı üzerinde nüfusun baskısı. Bununla birlikte, emeğin MVP'sinin düşme eğilimi emeğin MPP şedüllerindeki bir artışla pekâlâ telafi edilebilir, çünkü nüfustaki bir artış işbölümü ve uzmanlaşmanın avantajlarından daha fazla yararlanmaya imkân verecektir. Sabit sermaye arzının değişmiş koşullara yeniden yönlendirilmesi gerekecektir, fakat o zaman sabit parasal sermaye miktarı fiziksel olarak daha üretken olacaktır. Bu nedenle, emeğin MVP'leri için denkleştirici bir yükselme eğilimi olacaktır. Herhangi bir zamanda, özgül bir sermaye ve üretim süreci koşulları için, ekonomide kişi başına düşen toplam tüketim malları miktarını maksimize edecek bir "optimum" nüfus düzeyi olacaktır. Daha düşük bir düzey, yeterli iş bölümü ve çalışma fırsatlarından yararlanamayacak, böylece emek faktörlerinin MPP'si optimum noktadakinden daha aşağı olacaktır; daha yüksek bir nüfus seviyesi emeğin MVP'sini azaltacak ve dolayısıyla kişi başına reel ücretleri düşürecektir.[6]

Mevcut toprak ve sermaye veri iken, kişi başına reel üretimi maksimize eden teorik "optimum" bir nüfusun var olduğunun idrak edilmesi iktisat teorisinde kötümser Malthus'çu münakaşaları bertaraf edecektir. Çünkü herhangi bir zamanda nüfustaki veri bir artışın kişi başına reel üretimde bir artışa mı yoksa azalışa mı yol açacağı somut verilere bağlı olan *ampirik* bir sorundur. Onun, iktisat teori tarafından cevaplandırılması mümkün değildir.[7]

Nüfusun artmasının MPP ve MVP'leri artırabileceği ifadesinin yukarıda faktörlerin daima *azalan* fiziki verimler sahasında işe konulacağının izah edilmesiyle nasıl uyumlaştırılabildiği merak edilebilir. Ancak, buradaki koşullar tamamen farklıdır. Önceki problemde biz çeşitli faktörlerden özgül bir toplam arzı almış ve onların en iyi nispi tanzim metodunu incelemiştik. Burada ise biz belirli üretim süreçleriyle ve faktörlerin özgül arzla-

[6] Tabiî, kişi başına düşen maksimum reel gelirin mutlaka en iyi ahlâkî ideal olduğunu düşünmek için bir neden yoktur; çünkü bazıları için ideal, maksimum reel gelir artı maksimum nüfus olabilir. Hür bir toplumda, ebeveynler bu konuda kendi ahlâkî ilkelerini seçmekte serbesttirler.

[7] İktisat nüfus ve onun büyüklüğü hakkında çok az şey söyleyebilir. Bir "nüfus teorisi" külliyatının biyoloji ya da psikolojiye değil de iktisada dahil edilmesi erken dönem iktisatçıların, ilk başta demografik problemleri araştırdıkları tarihsel rastlantının talihsiz bir sonucudur.

rıyla değil, genel olarak müphem "üretim" kavramıyla ve bir faktörün toplam arzındaki bir değişmenin etkisiyle ilgileniyoruz. Üstelik gerçek (kendi arzı itibariyle homojen) bir faktörle değil, fakat genel olarak emek ya da genel olarak toprak gibi bir "faktörler sınıfıyla" ilgileniyoruz. Muğlaklık meselesinden başka, şu anki problemimizin koşullarının tamamen farklı olduğu açıktır. Çünkü eğer bir faktörün ***toplam*** arzı değişirse ve bunun emek faktörünün verimliliği üzerinde bir etkisi olursa, bu, yukarıda gördüğümüz türde ***eğriler üzeri***nde bir hareketten ziyade MPP eğrilerinde (ya da şedüllerinde) bir ***kaymaya*** denktir.[8]

Üstü kapalı olarak emeğe toprak faktörlerinden daha kıt diye bakmaya alışık olduğumuz için, ***sıfır-kiralı*** toprak açısından konuşuyoruz. Eğer durumlar tersine dönseydi ve topraklar emek faktörlerinden daha kıt olsaydı, sıfır-ücretli çalışanlardan, marjinal altı emekten vs. bahsetmek zorunda kalacaktık. Nazari olarak bu, elbette mümkündür ve antik Sparta ve ortaçağ ya da ortaçağ-sonrası Avrupa gibi kurumsal olarak sınırlanmış piyasalara sahip statik toplumlarda, bu durumun gerçekten hüküm sürdüğü söylenebilir, öyle ki "fazla emek" üretimde geçimlik-düzeyin altında bir ücret elde ediyordu. "Fazla" olanlar ve yatırılmış sermayesi bulunmayanlar bebek öldürmeyle engellenmiş ya da sefalete itilmişti.

Marjinal altı toprağın kira kazanmaması salt kira kavramına "diferansiyel" bir şey olarak, özellikle de faktörler arasındaki ***kalite farklarına*** işaret eden bir kavram olarak bakılması gibi talihsiz bir eğilimin yükselmesine neden olmuştur. Bazen "mutlak" ya da pür kira kavramı bütünüyle atılmaktadır ve biz sadece aşağıdaki ifadelerde olduğu gibi "diferansiyel anlamda" bir kirayı işitiyoruz.

> Eğer toprak A bir ayda 100 ons altın ve toprak B sıfır (altın) kazanırsa, toprak A 100 (onsluk) diferansiyel kira kazanır.

[8] Bu ayrımı kelimelere dökmenin Lozan (Walras ve Pareto) yolu, birinci durumda (eğri üzerinde hareket ettiğimiz zaman), bizim üstü kapalı olarak "zevklerin, tekniklerin ve kaynakların (arzının) ekonomide veri olarak kaldığını" varsaydığımızı söylemek olacaktır. Şu anki durumda, biz bir kaynaktaki bir değişmeyi (mesela, emeğin arzındaki bir artış) değerlendiriyoruz. Biz, bunu sadece ***zevklerin*** ve kaynakların veri olarak düşünüldüğünü söylemek için değiştireceğiz. Önceki bölümde gördüğümüz gibi, teknikler üretim değişmelerinin direkt determinantları değildir. Teknikler tasarruf ve yatırım yoluyla kullanıma geçirilmelidir. Aslında, biz zaman tercihlerini "zevklerin" içine dahil etmek koşuluyla, *yalnızca* zevklerle ve kaynaklarla da ilgilenebiliriz.

> Eğer A çalışanı aylık 50 ons altın ve B çalışanı 30 ons altın kazanırsa, A 20 onsluk bir "kabiliyet kirası" kazanır.

Buradakinin aksine, kiralar mutlaktır ve aynı genel kategoride daha yoksul bir faktörün varlığına bağlı değildir. Kiranın "diferansiyel" temeli tamamıyla mutlak kiralara bağlıdır ve ondan türer. O, sadece aritmetik bir çıkarma meselesidir. Böylece, toprak A 100 onsluk bir kira ve toprak B sıfır bir kira kazanabilir. Açıkçası, 100 ile sıfır arasındaki fark 100'dür. Bununla birlikte, çalışanlar örneğinde, çalışan A'nın "kira"sı, yani ücreti 50 B'ninki ise 30'dur. Eğer biz iki kazancı karşılaştırmak istersek, A'nın B'den 20 (ons) daha fazla kazandığını söyleyebiliriz. Ancak, "kira"yı bu anlamda kullanarak karışıklığı daha da artıran küçük bir nokta vardır.

"Diferansiyel kira" kavramı aynı zamanda bir faktörün bir kullanımdaki kazançlarını aynı faktörün başka bir kullanımdaki kazançlarıyla karşılaştırmak için de kullanılmıştır. Böylece bir faktör ister toprak isterse emek olsun, bir kullanımda aylık 50 ons kazanırsa ve eğer başka bir kullanımda 40 ons kazanacak *olursa*, o zaman onun "kirası" 10 onstur. Burada, "diferansiyel kira" fiili DMVP ile vazgeçilen fırsatın ya da sonraki en iyi kullanımın DMVP'si arasındaki farkı kastetmek için kullanılmaktadır. Bazen 10 onsluk farkın/diferansiyelin bir yönüyle "gerçekte" girişimci için bir maliyet unsuru olmadığına, onun faktör tarafından elde edilen fazla ve hatta "kazanılmamış" kira olduğuna inanılır. Genellikle kabul edilen, onun ***bireysel firmalar*** için maliyetsiz olmadığıdır, ki onlar faktörün fiyatını, onun MVP'si 50 oluncaya kadar yükseltmiştir. Bununla birlikte, "endüstri açısından" onun maliyetsiz olduğu varsayılır. Fakat endüstri "açısı" diye ***bir şey*** yoktur. Satın alımda bulunan, satış yapan ve kâr kollayan "endüstriler" değil, fakat ***firmalar***dır.

Aslında kiranın "maliyetsiz" olup olmadığı ya da maliyete girip girmediğiyle ilgili bütün tartışma kıymetsizdir. O, kiraların "fiyatı mı belirlediği" yoksa "fiyat tarafından mı belirlendiği"ne dair eski klasik tartışmalara aittir. *Bir* maliyetin fiyatı belirleyebileceği görüşü değere ve fiyatlara ait eski üretim maliyeti-teorisinin bir ürünüdür. Maliyetlerin fiyatları belirlemediğini, fakat bunun tersinin doğru olduğunu görmüştük. Ya da daha doğru olarak, tüketim mallarının fiyatları piyasa süreçleri vasıtasıyla, üretken faktörlerin (nihayetinde toprak ve emek faktörleri) fiyatlarını belirler ve fiyat değişmelerinin en ağır kısmı çeşitli alanlardaki *spesifik* faktörler tarafından yüklenilir.

B.Emeğin Doğası

Daha önce söylemiş olduğumuz gibi, "emek" binlerce çeşit hizmeti kapsayan bir kategoridir. Genel olarak, emek pür insan enerjisinin bir üretim sürecine harcanmasıdır. Parasal mübadele (catallactic) açısından, emek girişimci-kapitalistler tarafından kiralanır/istihdam edilir.[9] Diğer grup başka bazı isimleri alırken, çalışanları keyfi kategorilere ayırmak ve "emek" ve "çalışanlar" gibi bir gruba gönderme yapmak tamamen bilim dışıdır. Onlara başka isimler vermek onların katkısı ile başkalarının katkısı arasında *tür* olarak bir farkın olduğu anlamına gelir, fakat bu fark mevcut değildir. Böylece popüler alışkanlık diğerlerini "işletmeciler (manager)", "yöneticiler (executives)", vs. diye isimlendirirken, istihdam edilmiş/kiralanmış işgücünü "emek" diye adlandırır. "Yönetim" "emek"le karşılaştırıldığında bilhassa popüler bir kategoridir ve biz ekseriyetle "emek-yönetim ilişkileri" deyimini işitiriz. Fakat bu kategoriler değersizdir. "Yönetim", üretimi sevk ve idare etmek için sahip ya da sahipler tarafından istihdam edilir; yöneticilerin kendi üstlerinin emirlerine itaat etmesi gerekir (bu, onların, kendi istihdam koşullarının gereği olarak yapmayı kabul ettikleri bir şeydir). Ölçeğin en altına kadar giden düşük-vasıflı çalışanlar ("emek sahipleri"), bu yazarlar tarafından farklı bir sınıf olarak değerlendirilir.[10] Onların fonksiyonunun emirlere uymak ve üretim süreciyle iştigal etmek değil, fakat bir şekilde farklı olduğu düşünülür -"yönetimden" şikayet ederek, kendi "haklarını" ön plana çıkaran, bağımsız bir varlık gibi davranmak vs.

Fakat tür olarak "çalışanlar"la "yönetim" arasında fark yoktur. Bir şirketin ikinci başkanı, eğer şirket sahiplerince istihdam edilmişse, istihdam edilmiş bir makine ustası ile bir sendikaya katılmak açısından tamamen aynı meşruiyet derecesine, veya meşruiyetsizliğe sahiptir. Her ikisinin de kendi istihdam koşullarına itaat etmesi, yani kendi üstlerinin ilgili emirlerine riayet etmesi gerekir. Aynen piyasada diğer herhangi bir gönüllü müba-

[9] Bir sahip ***aynı zamanda*** bir çalışan olarak (mesela sahip-yönetici) yapabildiği gerekli bir emek aktivitesini ifa eder ve karşılığında bir getiri kazanırsa, bu getiri üstü kapalı bir ücrettir. "Emeğin" tanımları hakkında, *bkz.*, Spencer Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Baltimore: Science of Society Foundation, 1957), s. 235–36.

[10] Burada ve catallactic (parasal mübadele) analizin diğer kısımlarında "kalite" terimine yer verdiğimiz zaman, onu metafizik bir manada ya da "daha yüksek" bir ahlâkî bakış açısıyla kullanmıyoruz. Biz kaliteyi, daha yüksek bir MVP ve dolayısıyla daha yüksek bir ücret biçiminde, ***piyasanın tercihi tarafından açığa çıkarılmış*** bir anlamda kullanıyoruz.

delede olduğu gibi, her ikisi de istedikleri zaman kendi istihdam koşulları üzerinde sıkı pazarlık yapmakta serbesttirler. Her ikisi de insan enerjisini malların üretimine sarf eden *emek sahipleridir*. Bir ya da başka bir çalışanlar dizisine, kendileri açısından bir sendikaya katılmayı daha fazla ya da daha az meşru kılan özel bir nitelik atfedilemez.

Sendika meselesi aşağıda Tekel ve Rekabet başlıklı bölüm 10'da açığa kavuşturulacaktır. Burada bu yanlış "emek-yönetim" ikileminin ilginç bir şekilde usta birlikleri (foremen's unions) üzerindeki mücadelede birden bire zuhur ettiği söylenebilir.[11] Nasıl oluyorsa, en ateşli sendika savunucusu bile ikinci başkanların sendikalaşma fikrinin saçma olduğunu düşünür. Sendikalar konusunda daha eleştirel olanlar, eğer düşük "yönetim" basamaklarında bulunan ustaları örgütlemeye teşebbüs ederlerse, onların anormal bir biçim alacağını düşünürler ve doğal olarak onlar ikinci-başkanların sendikalaşma düşüncesinden dehşete düşeceklerdir. Fakat eğer gerçek bir ikilem yoksa ve tüm çalışanlar emek sahibi ise, o zaman bizim sendikalarla ilgili fikirlerimiz de buna paralel olarak değiştirilmelidir. Çünkü eğer herkes ikinci başkanların sendikalaşmasının saçma ya da kötü olduğunu kabul ediyorsa, o zaman belki de aynı sıfatı *herhangi* bir işçinin sendikalaşmasına da uygulamak gerekecektir.

C. Toprağın Arzı

Toprağın ve emeğin birim hizmetleri için fiyat belirlenme süreçlerinin her tarafta tamamen aynı olduğunu görmüştük. Her iki faktör dizisi de kendi DMVP'sini kazanma eğilimindedir; her ikisi de bugünkü para avanslarını kapitalist-girişimcilerden alır; vs. Orijinal ya da "daimi" faktörlerin birim hizmetlerinin fiyatlandırılması analizi eşit biçimde her birine uygulanır. Bununla birlikte, toprağın koşulları ile emeğin koşulları arasında iki önemli ayrım meydana getiren üç temel fark vardır. Halihazırda bunlardan birisiyle ayrıntılı ilgilenmiştik ki bu, (serbest ekonomide) emek kapitalize edilemezken; toprağın bir "bütün olarak" kendi fiyatı içinde kapitalize olabildiği ve dolayısıyla sadece faiz ve varlık değerindeki girişimsel değişmeleri kazandığıdır. İncelemekte olduğumuz ikinci bir fark, emeğin toprak fak-

[11] Tamamen yanıltıcı emek-yönetim ayrışmasına dayalı olan sendikalı pazarlık hakkında ilginç bir çalışmaya dair bir örnek için, *bkz.*, Lee H. Hill ve Charles R. Hook, Jr., *Management at the Bargaining Table* (New York: McGraw-Hill, 1945). Usta birlikleri hakkında, *bkz.*, Theodore R. Iserman, *Industrial Peace and the Wagner Act* (New York: McGraw-Hill, 1947), s.49–58.

törlerinden daha kıt olduğu yönündeki ampirik gerçektir. Bunun doğal bir sonucu emeğin bütün üretim süreçlerine uygulanabilir olan, en üst seviyede gayri spesifik bir faktör olmasıdır, halbuki toprak çok daha fazla spesifik olma eğilimindedir. Üçüncü bir fark, çalışanların insan olmasından ve yine –aynı zamanda ampirik bir gerçek olan- boş zamanın daima bir tüketim malı olmasından ileri gelir. Sonuç olarak, emeğin boş zamana karşı rezerv fiyatları olacaktır, oysa toprak -en geniş manada- bir rezerv fiyata sahip olmayacaktır. Biz birazdan bu ayrımın etkileriyle ilgileneceğiz.

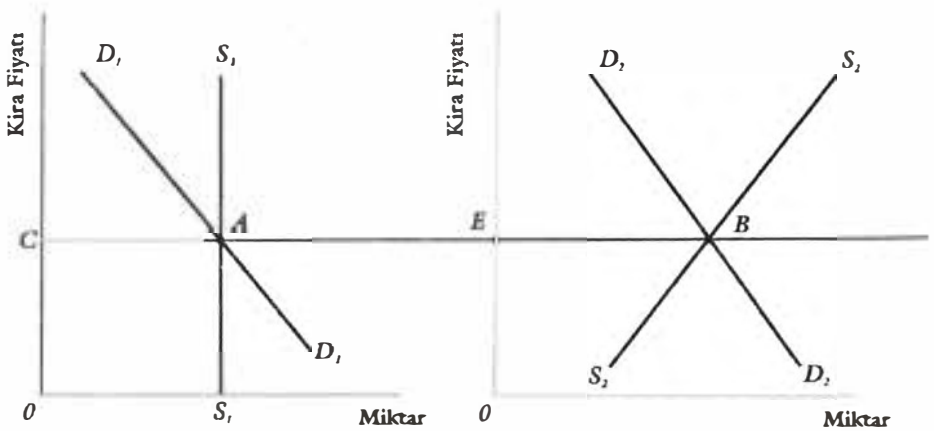
Emeğin daha kıt ve gayri spesifik olması ***kullanılmamış toprağın*** daima mevcut olacağı anlamına gelir. Sadece en iyi ve en üretken toprak, yani en yüksek DMVP'lere sahip olan toprak kullanılacaktır. Benzer şekilde, yanlışların yapıldığı gerçek belirsizlik dünyasında, kullanılmamış ***sermaye malları*** da (kârsız hale dönüşen ve daha önce yapılmış yanlış yatırımların olduğu yerlerde) olacaktır.

Şimdi toprak faktörleri için arz ve talep eğrilerini çizebiliriz. Yukarıda görmüştük ki bir faktör için herhangi bir kullanımın ***belirli/özel*** talep eğrisi, yani o kullanımda bir faktörün belirli MVP eğrisi faktörün çalıştığı bölgede aşağı doğru eğilimli olacaktır. Yine, görmüştük ki faktörün, kendi bütün kullanımları aralığında ***genel*** talep eğrisi aşağı doğru eğimli olacaktır. Toprak faktörlerinin ***arz eğrileri hakkında ne söylemelidir?*** Eğer biz ***genel*** arz eğrisini ele alırsak (bütün kullanımları yönüyle değerlendirilen faktör), o zaman toprağın rezervasyon talebinin olmadığı açıktır; bu en azından ERE'de doğru olacaktır. Her bir kullanımın ***özel*** arz eğrileri bir toprak parçasının sahip olabileceği alternatif kullanımlara bağlı olacaktır. Eğer onun alternatif kullanımları varsa, onun her bir kullanıma ait arz eğrisi toprağın fiyatı artarken yukarı doğru eğimli olacaktır, çünkü o, bir kullanımdan -daha yüksek kira getirisi sağlayan bir kullanım olarak- diğerine kaydırılabilir.

Toprağın ***belirli*** kullanımlarında toprak sahibinin bir rezervasyon talebi olacaktır, çünkü o, başka bir kullanıma aktarılma suretiyle daha yüksek bir getiri elde edebilir. Alternatif kullanımların sahası ne kadar büyük olursa, belirli her bir arz eğrisi o kadar yatık olma temayülü taşıyacaktır.

Şekil 62'de, birinci grafik, bütün kullanımları ihtiva edecek şekilde bir toprak faktörünün genel kullanımına ait arz ve talep eğrilerini gösterir. Arz eğrisi stok olacaktır --dikey düz bir doğru. Sağdaki grafik belirli bir kullanımın tipik talep ve arz eğrilerini gösterir; burada arz eğrisi yukarı doğru eğimlidir, çünkü o, alternatif kullanım ya da kullanımlar arasında kaydırı-

labilir. Her bir örnekte, arz ve talep eğrilerinin kesişmesi, elde edilebilir toplam faktör miktarının iskonto edilmiş marjinal ürün değerini eşitleyerek, kira fiyatını ortaya çıkarır. Genel kullanımların fiyatı (OC) belirli herhangi bir kullanımın fiyatlarıyla (OE) aynı olacaktır vs., çünkü faktörün fiyatı, dengede, bütün kullanımlar için aynı olmalıdır. *Genel* grafik aynı zamanda kira amacıyla satılacak toplam miktarı da (OS_1) verecektir ki bu, elde edilebilir toplam toprak faktörü arzına eşit olacaktır. Belirli kullanımlar için arz edilen denge miktarların *toplamı* (mesela grafikteki EB gibi) bütün kullanımlar için arz edilen toplama (OS_1) eşit olacaktır.



Bir Toprak Faktörünün Genel Kullanımı

Bir Toprak Faktörünün Belirli Kullanımı

Şekil 62. Toprağın Arzı ve Talebi

Görmüştük ki tüketim mallarının fiyatları tüketici değer ölçeklerinin belirlediği tüketici talep şedülleri tarafından, yani üreticilerin (birinci-sıra kapitalistlerin) arz ettiği miktarla ilgili tüketici değerlendirmeleri tarafından belirlenir. Değişen ekonomide, üreticiler spekülatif rezervasyon taleplerine sahip olduğu zaman, fiyat her an, muayyen stokun toplam talebi tarafından belirlenecek ve bu daima hakiki tüketici talebi fiyatına yaklaşma eğiliminde olacaktır. Benzer bir durum toprakta geçerlidir. Toprak faktörlerinin fiyatları faktör DMVP'lerinin genel şedülü tarafından belirlenecek ve faktörün elde edilebilir toplam miktarı, veya stoku ile onun iskonto edilmiş marjinal verimlilik değeri şedülünün kesiştiği noktaya göre oluşacaktır. DMVP de sonuçta, uzun uzadıya gördüğümüz gibi, bu faktörün tüketicilere hizmet etme derecesi tarafından belirlenir. MVP doğrudan doğruya bir faktör biriminin tüketicilere hizmet etme derecesi tarafından, ve iskonto ise tüketici-

lerin bugünkü tüketime karşı tasarruf-yatırımı seçme derecesi tarafından belirlenir. Dolayısıyla, *tüketicilerin değer ölçekleri*, orijinal faktörlerin stokları veri iken, piyasa ekonomisinin açıklanması gereken bütün değişik sonuçlarını belirler: orijinal faktörlerin fiyatlarını, orijinal faktörlerin tahsisini, orijinal faktörlere giden gelirleri, zaman tercihleri ve faiz oranını, kullanımdaki üretim süreçlerinin uzunluğunu ve nihai ürünlerin miktarlarını ve türlerini. Değişen gerçek dünyamızda, serbest piyasa ekonomisinin bu güzel ve muntazam yapısı girişimcilerin kâr etmeye ve zarardan kaçınmaya dönük dürtüsü vasıtasıyla sürdürülme eğilimindedir.[12]

Bu noktada Henry George'cuların o büyük korkusunu ele alalım - üretken toprağı kullanımdan çeken toprak spekülasyonu. George'cular göre, konjonktürel dalgalanmaların depresyonları dahil bütün bir ekonomik kötülükler dizisinin sebebi, arsa toprakların spekülatif amaçla kullanımdan çekilmesidir ki, bu da suni bir kıtlığa ve kullanımdaki sahalar/siteler için daha yüksek kiralara neden olur. Tüketim mallarındaki spekülasyonun (ve aynısı sermaye mallarına da uygulanacaktır) tüketici talebinin en iyi şekilde karşılanmasına yönelik ayarlanmayı hızlandırma gibi hayli faydalı bir fonksiyon icra ettiğini yukarıda görmüştük. Fakat tuhaf bir biçimde, *toprakta* spekülasyonun çok daha az vuku bulma ihtimali vardır ve o, diğer herhangi bir ekonomik mal örneğindeki spekülasyondan çok daha az önemlidir. Çünkü süreksiz olan tüketim ya da sermaye malları ya şu anda ya da daha ileri bir tarihte kullanılabilir. Bugün kullanmak ya da gelecekte değişik zamanlarda kullanmak arasında bir seçim vardır. Eğer malın sahibi malın talebinin gelecekte daha yüksek olacağını ve dolayısıyla onun fiyatının daha büyük olacağını tahmin ederse, zaman tercihi ve depolama açısından bekle-

[12] Girişimciler ve faktör sahipleri maksimum parasal geliri hedefledikleri ölçüde, tüketicilerin değerlendirmeleriyle ilgili bu "kural" geçerlidir. Onlar *para dışı amaçların* (mesela, birinin işlenmemiş toprağı seyretmesi ya da boş zamandan yararlanması) peşinden gitmek için daha yüksek parasal gelirden kaçındıkları ölçüde, üreticiler kendi değerlendirmelerini belirliyor olacaklardır. Genel praxeologic bakış açısından, bu üreticiler *tüketiciler* kadar davranışta bulunurlar. Dolayısıyla, tüketicilerin değer ölçeklerine ilişkin tam kural burada daha da geçerli olacaktır. Bununla birlikte, catallactic (mübadeleye dayalı) piyasa analizi amacıyla, kendi bütünlüğü içinde bakıldığında, aynı insan her iki fonksiyonu da icra etse bile, bir üretici olarak insanı bir tüketici olarak insandan ayırt etmek yerinde olabilir. Bu takdirde, para dışı hedefler işin içine girdiği ölçüde, tüketicilerin değerleri değil, fakat toplumdaki *bütün bireylerin* değerleri belirleniyor olacaktır. Bu meseleye ve "tüketici egemenliği"ne dair daha ayrıntılı bir tartışma için, aşağıda onuncu bölüme bakınız.

me zamanı uzunluğunun çok maliyetli olmaması koşuluyla, malları bu tarihe kadar elinde (stokta) tutar. Bu, tüketicilere, malı bugünkü kullanımdan gelecekte daha yüksek değerli bir kullanıma kaydırmak suretiyle hizmet eder.

Bununla birlikte, görmüş olduğumuz gibi toprak daimi bir faktördür. Toprak *hem* bugün *hem de* gelecekte olmak üzere bütün zamanlar kullanılabilir. Dolayısıyla, toprağın, sahibi tarafından kullanımdan çekilmesi sadece ahmaklık olur; ve sadece onun parasal kiraları gereksiz yere reddettiği anlamına gelir. Bir toprak sahibinin, kendi toprağının değerinin (gelecek kiralardaki artışlardan dolayı) birkaç yıl içinde artacağını tahmin edebilmesi, sahibin bu aralıkta kira kazanmayı reddetmesi için hiçbir neden sağlamaz. Dolayısıyla, bir site/saha sadece üretimde sıfır kira kazanacak olması nedeniyle kullanılmamış kalacaktır. Bununla birlikte, bir çok durumda, bir toprak sahası belli bir üretim hattına bir kere girdiği zaman, artık başka bir üretim hattına kolaylıkla ya da büyük bir maliyet olmadan kaydırılması mümkün olmaz. Toprak sahibinin, daha iyi bir kullanım hattının çok yakında elde edilebilir hale geleceğini tahmin ettiği ya da toprağın en iyi tahsis üzerinde olduğundan şüpheye düştüğü yerde, eğer onun "devir masraflarından" tasarrufu, beklemenin ve halihazırda elde edilebilir kiralardan vazgeçmenin kendine olan fırsat maliyetinden daha büyük olacaksa, toprak sahasını kullanımdan çekecektir. Spekülatif saha/site-sahibi, o zaman, toprağı daha yoksul bir üretken kullanıma teslim etmeyerek tüketicilere ve piyasaya büyük bir hizmet icra ediyor olacaktır. Toprağı daha üstün bir üretken kullanıma yerleştirmeyi beklemek suretiyle, o, toprağı tüketiciler tarafından en çok arzu edilen kullanımlara tahsis eder.

Muhtemelen George'cuların karıştırdığı şey çok sayıda sahanın kullanılmadan durması ve fakat piyasada bir sermaye fiyatına sahip olmasıdır. Hatta saha/site boş kalmaya devam ederken, onun sermaye fiyatı *artabilir*. Bununla birlikte, bu bir çeşit hainliğin tezgahlanmakta olduğu anlamına gelmez. O, sadece, ondan sonra pozitif kiralar kazanacak olmasına rağmen, ilk birkaç yıl boyunca saha/site için kira beklenmediği manasına gelir. Görmüş olduğumuz üzere, arsa toprağın sermaye değeri müstakbel bütün kiraların iskonto edilmiş toplamını içerir, ve bu kira yekunları faiz oranına bağlı olarak oldukça uzak bir gelecekten gelen somut bir etki icra edebilir. Dolayısıyla boş

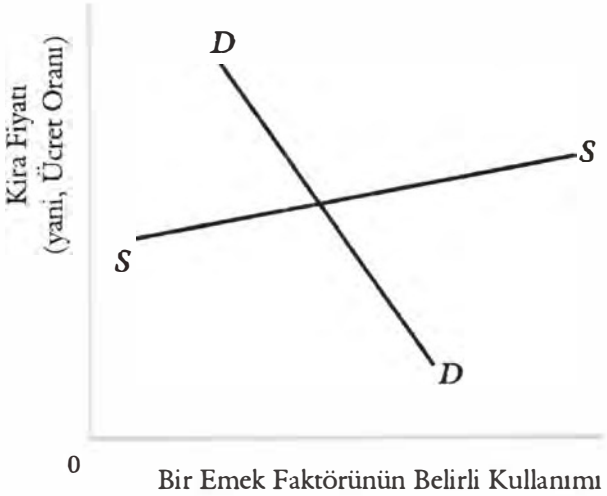
bir sitenin bir sermaye değerine sahip olmasında, veya onun yükselişinde hiçbir gizem yoktur. Saha alçakça üretimden çekiliyor değildir.[13]

Şimdi bir toprak faktörünün arzındaki bir değişmenin etkisini inceleyelim. Diyelim ki emek arzı ve tasarruflar sabit kalırken, genel olarak toprağın arzında bir artış vardır. Yeni toprak halihazırda kullanımda olan toprağa göre marjinal altı ise, yeni toprağın kullanılmayacağı, fakat onun yerine boşta duran kendi emsali marjinal altı toprak sahalarına katılacağı açıktır. Öte yandan, eğer yeni toprak üstün ise ve dolayısıyla pozitif bir kira kazanacaksa, kullanıma dahil olur. Bununla birlikte, emek ya da sermayede bir artış olmuş değildir, dolayısıyla bu faktörler için öncekinden daha büyük bir toplam toprak miktarı üzerinde istihdam edilmek kârlı olmayacaktır. Dolayısıyla daha eski topraklarla rekabet eden yeni üretken toprak, kısa zaman önce tam marjinal olan toprağı marjinal-altı kategorisine itecektir. Emek sermayeyi daima en iyi toprakta kullanacaktır, ve bu nedenle marjinal üstü toprağın yeni edinimi önceden marjinal olan toprağı üretimden dışarı çıkaracaktır. Yeni toprak, yerini aldığı eski marjinal topraktan daha üretken-değerli olduğu için, bu değişim toplumda malların toplam üretimini artırır.

D. Emek Arzı

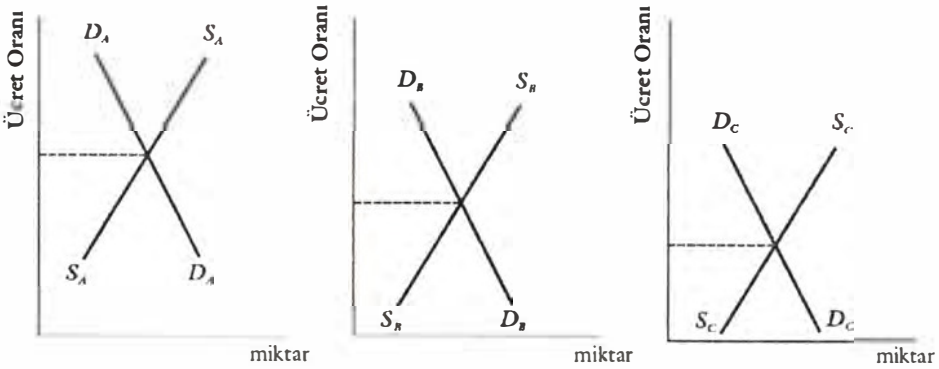
Bir emek faktörü durumunda, onun kullanım amaçlı özel/belirli talep eğrisi aşağı doğru eğimli olacaktır, ve spesifik bir kullanım için bir emek faktörünün belirli arz eğrisi sağa doğru artan bir eğimde olacaktır. Aslında, emek nispeten gayri spesifik faktör olduğu için, bir emek faktörünün belirli arz eğrisi (genellikle daha spesifik olan) toprak faktörünün arz eğrisinden muhtemelen daha yatık olacaktır. Böylece, bir emek faktörünün belirli arz ve talep eğrileri şekil 63'te gösterildiği gibi olabilir.

[13] Yukarıda göstermiş olduğumuz gibi serbest toplumda, saha/site temizlenme, ekilip biçilme gibi bir şekilde kullanılıncaya kadar, orijinal olarak kimsenin mülkü haline gelemeyecektir. Bununla birlikte, kiralar elde edilinceye kadar, sonraki bir kullanıma gereksinim yoktur.



Şekil 63. Belirli Bir Kullanım İçin Emek Arzı ve Talebi

Bir emek faktörünün genel talep eğrisi de ilgili sahada aşağı doğru eğimli olacaktır. Emek analizindeki komplikasyonlardan biri güya "tersine dönen bir emek arz eğrisinin" ortaya çıkmasıdır. Bu, işçilerin, daha yüksek ücret oranlarına, kendi emek arz saatlerini azaltmak suretiyle karşılık verdikleri ve böylece daha yüksek gelirlerinin bir bölümünü boş zaman artışı olarak kullandıkları zaman vuku bulur. Bu, elbette ortaya çıkabilir, fakat onun, bir faktörün ücretlerinin belirlenmesiyle bir ilgisi olmayacaktır. Öncelikle, bir faktörün belirli arz eğrilerinin, alternatif kullanımların rekabeti nedeniyle yatay (flat) olacağını gördük. Fakat bir faktörün *genel* arz eğrisi bile "yukarı doğru eğimli", yani, sağa doğru eğimlidir. Çünkü emek, neredeyse hiç homojen olmamasına rağmen, alışılmışın dışında bir gayri spesifik faktördür. Dolayısıyla, bir faktörler seti için daha yüksek ücret oranları diğer emek sahiplerini, bu belirli "piyasa"ya girmek için kendi kendilerini yetiştirmeye ya da harekete geçirmeye teşvik etme eğiliminde olacaktır. Vasıflar (skill) farklı olduğundan dolayı bu, bütün ücretlerin eşitleneceği anlamına gelmez. Ancak o, bir faktörün *genel* arz eğrilerinin de elbette yukarı doğru-eğimli olacağı anlamına gelir. Çeşitli emek faktörlerinin genel bir arz ve talep dizisini Şekil 64'teki gibi düzenleyebiliriz.



Bir Emek Faktörünün Genel Kullanımı *A*

Bir Emek Faktörünün Genel Kullanımı *B*

Bir Emek Faktörünün Genel Kullanımı *C*

Şekil 64. Çeşitli Emek Faktörlerinin Genel Arz ve Talep Eğrileri

Tersine dönen bir arz eğrisinin vuku bulabileceği yegâne durum ***bütün*** emek faktörlerinin toplam arzı içindir, ve burada, bu faktörler homojen olmadığı için, öğeler (elements) o kadar belirsizdir ki grafikler analizde çok az işe yaramaktadır. Fakat bu, önemli bir meseledir. Ücret oranları, çeşitli spesifik emek piyasaları arasındaki bağlantılılık (connexity) içinde, genel olarak yükselirken, bütün emek arzı (yani çalışma-saatlerinin miktarı) ilgili bireylerin değer ölçeklerine bağlı olarak ya artabilir ya da azalabilir. Yükselen ücretler çalışmayan insanları işgücüne çekebilir ve insanları fazla mesai yapmak ya da ilave bir iş edinmek için uyarabilir. Diğer yandan, o boş zamanın artmasına ve çalışılmış toplam saatlerde bir azalmaya yol açabilir. Yükselen ücretler "genel olarak" toplam emek arzını şişirerek nüfus artışına neden olabilir, veya nüfusun azalmasına ve artan ücret kazançlarının bir kısmının artan boş zaman biçimini almasına ve nüfus içinde kişi başına düşen yaşam standardının artmasına yol açabilir.[14] Genel olarak-emeğin toplam arzında ya da stokundaki değişmeler bütün spesifik şedülleri eğer stok azalırsa sola, veya eğer stok artarsa sağa kaydırmak suretiyle belirli piyasaları etkileyecektir.

[14] Emek birimleri parasal olarak daha yüksek fiyatlar karşılığında satılırken, eğer paranın marjinal faydası yeterince hızlı düşerse ve vazgeçilen boş zamanın marjinal yararsızlığı yeterince hızlı yükselirse, böyle bir tersine dönen emek arz eğrisi olacaktır.

Sahibin, toprağın el değmemiş güzelliğinden (parasal mübadele anlamında) yararlanmak amacıyla toprak için yüksek bir rezerv talebi olduğu zaman, toprak için de tersine dönen bir arz eğrisinin meydana gelebileceği tasavvur edilebilir. Bu takdirde, emeğin sarf edilmesi sürecinde boş zamandan vazgeçilmesinde olduğu gibi, toprak için de vazgeçilen seyir zevkinin artan bir marjinal yararsızlığı olacaktır. Toprak örneğinde, toprak faktörleri arasında gayri spesifik emek faktörleri arasında olduğu kadar büyük bir bağlantılılık bulunmadığı için, bu hâl, aslında piyasa kira fiyatı üzerine daha doğrudan etki yapacaktır. Bu, *toprak faktörü*nün tersine dönen bir genel arz eğrisiyle açıklanabilir. O vakit kendi toprağı için teklif edilen daha yüksek kira fiyatları, toprak sahibini daha çok toprağı elde tutmak için uyarabilir; burada daha yüksek gelir kısmen, mübadele edilemeyen tüketim mallarının yanı sıra elde edilen daha çok parayı da içerir. Bu örnekler pratikte nadir, fakat sadece bizzat bireylerin serbestçe seçilen değerlerinden dolayı olabilir.

Dolayısıyla, bir abidenin ya da bir parkın muhtemel koruyucusunun, piyasanın, kendisinin kıymetli gördüğü amaçlarına muamele etme biçiminden şikayet etmesi için bir neden yoktur. Serbest toplumda, bu koruyucular arazi sahaları/siteleri satın almakta ve onları el değmemiş halde tutmakta tam serbesttirler. İşin doğrusu onlar bu tür koruma davranışlarından gelen tüketim hizmetlerini elde ediyor olacaklardır.

Emeğe dönersek, ücret oranlarında başka bir unsurundan söz etmiştik. Bu, belirli herhangi bir iş alanına giren *ruhsal* gelir, veya ruhsal yararsızlıktır. Diğer bir deyimle, insanlar sık sık belli bir iş alanına ya da spesifik bir işe parasal gelirden başka mütalaalar atfederler. Belirli bir iş türünden ya da işçi istihdam eden belirli firmadan sağlanan pozitif ruhsal yararlar ya da tatminler olabilir. Benzer şekilde, belirli işlere ruhsal yararsızlıklar da atfedilebilir.

Bu ruhsal öğeler belirli kullanımların eğrilerine girecektir. Bu tür unsurları izole etmek amacıyla, bir an için, bütün çalışanların verimlilik-değerinin eşit olduğunu, emeğin homojen bir faktör olduğunu varsayalım. Böyle bir dünyada, bütün mesleklerde bütün ücret oranları eşit olacaktır. Bu sonucun ortaya çıkması için bütün sanayilerin eşit verimlilik-değerinde olmasına ihtiyaç yoktur. Çünkü emeğin bağlantılılığının, yani gayri spesifikliğinin bir sonucu olarak, çalışanlar geniş bir meslek dizisine girebilirler. Eğer biz, bir an için bizim yaptığımız gibi, bütün çalışanların eşit verimlilik-değerinde olduklarını düşünürsek, o zaman, işi bırakan çalışanlar dü-

şük-ücretli sanayide emek arz eğrisini yükseltirken, o endüstrideki belirli emek arz eğrisini aşağı doğru itecek şekilde yüksek ücretli bir endüstriye gireceklerdir.

Bu sonuç *piyasada herhangi bir malın fiyatının tek düzeliliğine* yönelik genel eğilimin doğal bir neticesidir. Eğer bütün emek homojen ve dolayısıyla bir faktör olsaydı, onun fiyatı (ücret oranı), pür faiz oranının tekdüze olma eğilimi taşıması gibi, endüstrinin her tarafında tekdüze olurdu.

Şimdi gelin hipotetik yapımızın koşullarından birini gevşetelim.[15] Bütün çalışanların eşit verimliliği varsayımını korurken, şimdi belirli işlere karşı işçilerde tahakkuk eden ruhsal yararlar ya da ruhsal yararsızlıklar ihtimalini hesaba katalım. Bazı işler çoğu insan tarafından aktif olarak sevilir, diğerleri sevilmez. Bu işler belli endüstriler için ya da, daha dar olarak, çalışılan iş açısından bilhassa hoş ya da nahoş olarak değerlendirilebilen bireysel firmalar için yaygın olabilir. Çeşitli mesleklerdeki emek arzına ve parasal ücret oranlarına ne olacaktır? Açıktır ki genel olarak *hoşlanılmayan* meslekte ya da firmada, o işe işgücü çekmek ve işgücünü orada tutmak için *daha yüksek* parasal ücret oranları gerekli olacaktır. Öte yandan, genel olarak hoşlanılan işlerde rekabet eden o kadar çok emek olacaktır ki onlara *daha düşük* ücret oranları ödenecektir. Diğer bir deyimle, bizim düzeltilmiş sonucumuz, *parasal* ücret oranlarının değil, fakat *ruhsal* ücret oranlarının her tarafta eşitleneceğidir –ruhsal ücret oranları; parasal ücret oranları artı ya da eksi ruhsal bir yarar ya da ruhsal bir yararsızlık unsuruna eşittir.

Çok sayıda iktisatçı, zımnen ya da açık olarak, çalışanlar arasında temel bir homojenlik olduğunu varsaymışlardır. Ve onlar bu varsayımı, bizim yaptığımız gibi, tamamen geçici bir yapı olarak değil, fakat gerçek dünyayı

[15] Bu kitaptaki analizlere uygulamak için, çok moda olan "model" terimini kullanmaktan sakındığımızı belirtmek gerekecektir. "Model" terimi, insan davranışı bilimlerine tatbik edildiği biçimiyle, fizik ve mühendislik metodolojisinin lehinde talihsiz bir temayül örneğini temsil eder. Yapılar (constructs) farazidir, çünkü onların muhtelif unsurları gerçek hayatta asla bir arada değildir; fakat onlar tümdengelimci muhakeme ve *diğer şartlar sabit iken* varsayımlarıyla gerçek dünyanın eğilimlerini ve nedensel ilişkilerini çıkarmak için gereklidir. Öte yandan, mühendisliğin "modeli", *bütün parçaları* gerçek hayatta birlikte var olabilen ve olması gereken minyatür halde bir mekanik yapıdır. Mühendislik modeli kendi başına onlar arasında gerçek hayatta bir arada var olacak bütün unsurları ve ilişkileri tasvir eder. Farazi bir yapı ile bir model arasındaki bu ayrım için, yazar Profesör Ludvig von Mises'e teşekkür borçludur.

tanımlamaya dönük bir teşebbüs olarak yapmışlardır. Bu mesele ampirik bir meseledir. Bu, insanlar arasında emeğin yeteneği/becerisi, gelecek olaylara yönelik kavrayışı, kabiliyet, bilgi vs. yönüyle büyük bir çeşitliliğin olduğu şeklinde bu kitabın temel, ampirik olarak türetilmiş bir önermesidir. Bunun bir vaka (case) olduğu ampirik olarak doğru gözükmektedir.[16] Öyle gözüküyor ki, bunu inkar edenler, bütün insanların her bakımdan "gerçekten" eşit oldukları ya da uygun koşullar altında eşit hale getirilebilecekleri gibi basit bir inanca dayanırlar. Genel olarak, tekbiçimlilik ve eşitlik varsayımları açıktan ziyade zımnen yapılmaktadır, belki de bunun sebebi bu pozisyonun saçmalıklarının ve açık hatalarının bu durumda belirgin hale gelecek olmasıdır. Çünkü herkesin bir opera şarkıcısı ya da bir vuruş (batting) şampiyonu olamayacağını kim reddedecektir?

Bazı yazarlar ücret farklılıklarının sadece belli işler için ağır *öğrenim maliyetinden* dolayı ortaya çıktığını göstererek tekdüzelilik varsayımını geçiştirmeye çalışır. Böylece, bir doktor bir tezgahtardan daha fazla kazanacaktır. Çünkü, görevin niteliği itibariyle, bir doktor öğrenim yıllarının masraflarına (fiili parasal maliyetlerin yanı sıra tezgahtarlık gibi işlerde para kazanmaktan vazgeçmenin fırsat maliyetini içeren giderler) katlanmak zorunda kalacaktır. Dolayısıyla, uzun-dönem dengede, parasal ücret oranları iki alanda tekdüze olacak, fakat gelir oranları tıpta bu kaybı tam telafi etmeye yetecek kadar yüksek olacak, böylece *net* ücret ya da gelir oranları kişinin bütün ömrü itibariyle değerlendirildiğinde; aynı olacaktır.

Öğrenim maliyetlerinin bu şekilde piyasa ücret oranlarına elbette girdiği doğrudur. Fakat onlar kesinlikle bütün ücret farklılıklarının nedenini açıklamaz. Kişisel kabiliyette doğuştan gelen farklılıklar da hayatidir. Öğrenimle geçen on yıllar ortalama bir insanı bir opera yıldızına ya da bir beysbol şampiyonuna dönüştürmeyecektir.[17]

Çok sayıda yazar kendi analizini bütün çalışanların homojenliği varsayımına dayandırmıştır. Sonuç olarak, onlar televizyon-yönetme gibi genel-

[16] Beşeri çeşitliliğe dair bazı felsefi tartışmalar için, *bkz.*, Harper, *Liberty*, s. 61–83, 135–41; Roger J. Williams, *Free and Unequal* (Austin: University of Texas Press, 1953); George Harris, *Inequality and Progress* (Boston: Houghton Mifflin, 1898); Herbert Spencer, *Social Statics* (New York: D. Asleton & Co., 1890), s. 474–82; A. H. Hobbs, *The Claims of Sociology* (Harrisburg, Pa.: The Stackpole Co., 1951), s. 23–64; ve Hobbs, *Social Problems and Scientism* (Harrisburg, Pa.: The Stackpole Co., 1953), s. 254–304.

[17] Krş., Van Sickle ve Rogge, *Introduction to Economics*, s. 178–81.

likle çok hoşlanılan işlere hendek-kazmak gibi hoşlanılmayan işlerden daha fazla ödeme yapıldığını anladıkları zaman, adaletsiz ve hilekâr bir şey tezgahlandığını varsayma eğilimindedirler. Bununla birlikte, emeğin verimliliğindeki farklılıkların idraki bu korkulu rüyayı ortadan kaldırır.[18] Bu tür durumlarda, daha çok-hoşlanılan işin ücretini nispi olarak düşüren ruhsal bir unsur yine mevcuttur, fakat o, daha yüksek marjinal verimlilik değeri ve ikinciye bağlı vasıf ile dengelenir. TV-yönetme hendek-kazmadan daha çok, veya daha doğrusu az sayıda insanın sahip olduğu vasfı istediği için, iki işteki ücret oranları eşitlenemez.

E. Verimlilik ve Marjinal Verimlilik

Verimlilik kavramıyla ilgilenirken büyük dikkat sarf edilmesi gerekir. Bilhassa "emeğin verimliliği" gibi bir terimi kullanma tehlikesi vardır. Mesela, biz "geçen yüzyılda emeğin verimliliğinin ilerlemiş olduğunu" beyan ettiğimizi varsayalım. Bunun anlamı, bu artışın nedeninin bizzat emeğin içinden, yani cari emeğin önceki emekten daha enerjik ya da kişisel olarak daha becerikli/vasıflı olmasından geldiğidir. Ancak, vaziyet böyle değildir. İlerleyen bir sermaye yapısı emeğin *marjinal* verimliliğini artırır, çünkü emek arzı sermaye mallarının arzından daha az artmıştır. Bununla birlikte, emeğin marjinal verimliliğindeki bu artış sarf edilen emek enerjisindeki özel bir iyileşmeden kaynaklanmış değildir. Onun nedeni artan sermaye malları arzıdır. O halde, büyüyen bir ekonomide artan ücret oranlarının nedensel ajanları esas olarak bizzat çalışanlar ***değil***, fakat sermaye mallarına yatırım yapmış olan kapitalist-girişimcilerdir. Çalışanlara daha fazla ve daha iyi araçlar sağlanmıştır ve böylece onların emeği diğer faktörlerle karşılaştırıldığında nispi olarak daha kıt hale gelir.[19]

Her bir insanın kendi marjinal ürün değerini alması her bir insana, tüketiciler için yapılan üretimde değeri ne ise onun ödendiği anlamına gelir. Fakat bu, bireyin değerinde yıllar boyunca meydana gelen artışlara mutlaka kendisini geliştirmesinin neden olduğu manasını taşımaz. Aksine, görmüş olduğumuz gibi, bu yükseliş esas olarak kapitalistler tarafından sağlanan sermaye mallarının artan bolluğundan kaynaklanır.

[18] Ücret oranları ve coğrafyaya dair bir değerlendirme için, aşağıda "Mevki Ekonomisi ve Mekansal İlişkiler" başlığına bakınız.

[19] Büyüyen ekonomide ücret oranlarındaki ya da arsa kiralarındaki artışlara gönderme yaptığımız zaman, mutlaka parasal değil, reel ücret oranlarını ya da arsa kiralarını kastettiğimiz her yerde anlaşılmış olmalıdır.

O halde, açıkça görülüyor ki herhangi bir üretken faktöre ya da faktörler sınıfına mutlak "verimlilik" atfetmek imkânsızdır. Mutlak manada, verimliliği herhangi bir faktöre bağlamaya çalışmak anlamsızdır, çünkü faktörlerin tümü ürün için gereklidir. Biz, verimliliği sadece *marjinal terimlerle*, diğer faktörlerin mevcudiyeti veri iken, bir faktörün tek bir biriminin üretken katkısı açısından tartışabiliriz. Bu, girişimcinin, en kârlı davranış seyrine ulaşmaya dönük bir teşebbüs içinde faktörlerin birimlerini ekleyerek ve çıkararak piyasada yaptığı şeydir.

Artan "verimliliği" bizzat işçilere bağlama teşebbüsündeki hatanın bir başka tezahürü emek piyasasının çeşitli katmanları içinde ortaya çıkar. Gördüğümüz gibi, emek piyasasında mesleklerin tümü arasında belirgin bir *bağlantılılık* vardır, çünkü emek başlıca gayri spesifik faktördür. Sonuç olarak, ücret oranları eşitlenmezken, bütün ruhsal ücret oranları, uzun dönemde, birlikte hareket etme ve her meslek arasında özgül bir yetenek-farkını koruma/sürdürme eğiliminde olacaktır. Dolayısıyla, belli bir sanayi kolu kendi sermayesini ve üretimini büyüttüğü zaman, DMVP'de ve dolayısıyla ücret oranlarında bir artış o belirli kolla sınırlı kalmaz. Emek arzının bağlantılılığı nedeniyle, aynı farklar eskisi gibi devam ederken, en sonunda bütün emek piyasasında bütün ücret oranları yükselinceye kadar, emek diğer sanayilerden ayrılma ve yeni sanayilere girme eğiliminde olur.

Mesela, diyelim ki çelik sanayinde bir sermaye büyümesi vardır.[20] Çelik işçisinin MVP'si artar ve onun ücret oranları yükselir. Bununla birlikte, ücret oranlarındaki artış, bu yükselişin işçileri daha yoksul ödeme yapan endüstrilerden çekecek olması tarafından yönetilir/düzenlenir. Mesela, hizmetçiler saat başı 15 grain altın elde ederken, çelik işçilerinin 25 grain elde ettiklerini varsayalım. Şimdi, büyümenin yarattığı canlılıkla, MVP ve bu nedenle çelik işçilerinin ücret oranı 30 graine çıkar. Bu fark, fark yeniden oluşuncaya kadar, hizmetçileri çelik sanayine girmek için uyararak, çelik ücretlerini düşürerek ve özellikle hizmetçilerin ücretlerini yükselterek artmıştır. Böylece, çelikte sermaye yatırımındaki bir yükseliş hizmetlerde çalışanların ücretlerini artıracaktır. Açıkça söylemek gerekirse, ikinci artışa "verimlilik"teki ya da hizmetçilerin üretim kalitesindeki bir çeşit artış neden olmuş değildir. Daha ziyade, onların *marjinal* verimlilik değeri hizmet ticaretinde daha büyük emek kıtlığının sonucu olarak artmıştır.

[20] Tabiî, bu, başka yerde sermayede denkleştirici bir *azalış* olmadığını varsayar. Eğer varsa, o zaman ücretlerde *genel* bir yükseliş olmayacaktır.

Tabiî, bu farklılıklar pratikte tamamen sabit kalmayacaktır, çünkü değişen yatırım ve değişen yöntemler aynı zamanda ekonomide ihtiyaç duyulan vasıf türlerini de değiştirir.

Emek arzındaki kayma ekseriyetle bizim örneğimizdeki kadar ani olmayacaktır. Genel olarak, bu kayma bir meslek ya da bir dereceden daha yakın ve benzer bir derece ya da mesleğe doğru meydana gelecektir. Böylece, daha fazla kanal kazıcı ustabaşı, daha çok ustabaşı denetçi vs. haline gelebilir, böylelikle dereceden dereceye kaymalar meydana gelecektir. Emek piyasası, adeta, birbirine bağlı katmanlardan oluşur ki, bir katmandaki bir değişme bir halkadan diğerine geçerek tüm zincire intikal eder.

F. Açık ve Toplam Ücret Oranları Üzerine Bir Not

Piyasada belirlenmekte olan şey "toplam ücret oranları"dır. Onlar piyasada eşitlenme ve işçinin DMVP'si düzeyinde belirlenme eğilimindedir. *Toplam ücret oranları* işveren tarafından emek hizmetleri için ödenen paradır. Onlar mutlaka işçinin "net-ücret"ine tekabül etmez. Bu ikinciye "açık ücret oranları" denebilir. Böylece, aynı tip emeğe fiyat veren iki rakip işverenin olduğunu varsayalım. İşverenlerden biri olan Bay A, belli bir miktar parayı direkt ücret olarak değil, fakat emeklilik fonları ya da başka "refah" yan ödemeleri (benefit) şeklinde ita eder. Bu yan ödemelerin, işverenden işçilere bir ihsan olarak verilmeyeceği idrak edilmelidir. Onlar toplam ücret oranlarına ilaveler olmayacaktır. Bay A tarafından ödenen açık ücret oranları, "refah" yan ödemelerine harcama yapmak zorunda olmayan rakibi Bay B tarafından ödenen ücretlerden, buna paralel olarak *daha düşük* olacaktır.

Başka bir ifadeyle, ister net ücret isterse refah yan ödemeleri şeklinde olsun, işveren için işçilerin kendisine hangi biçimde parasal maliyete yol açtığı önemli değildir. Fakat onun, işçinin DMVP'sinden daha fazlasını ödemesi mümkün değildir; yani işçinin toplam ücret geliri bu miktar tarafından belirlenir. Aslında, işçi kendi ödemesinde istediği *biçimi* ve net ücret oranlarının "refah" yan ödemelerine nispetini seçer. Bu yan ödemelerin bir kısmı, işverenin kendi çalışanlarının tamamı ya da bir bölümü için özellikle hoş ya da rahat çalışma koşulları sağlamak amacıyla sarf edilmiş olabilecek paradır. Bu maliyet, toplamın bir parçasıdır ve çalışanın açık ücret oranlarından indirilir.

Ücret oranlarını ödemenin kurumsal tarzı bizim analizimiz için tam bir ilgisizlik meselesidir. Böylece "parça başı oranlar" ya da "zamana göre oranlar" muayyen bir endüstride daha uygun olabilirken, onlar esaslar ba-

kımından farklılık göstermezler; her ikisi de belli bir çalışma miktarı için ödenen ücret oranlarıdır. Zaman oranlarıyla birlikte, işverenin aklında bir işçiden beklediği bir performans standardı vardır ve o orana göre ödeme yapar.[21]

G. İşsizlik "Problemi"

Zamanımızın ekonomik bir öcüsü "işsizlik"tir. Bu yalnızca "konjonktürel dalgalanma"da "depresyon"un yarattığı egemen problem olarak görülmez; o aynı zamanda genellikle "kapitalist sistem"in, yani gelişmiş serbest piyasa ekonomisinin başlıca problemi olarak düşünülür. "Sahi, sosyalizmin en azından işsizlik problemini çözmesinin" onun en ikna edici argümanı olduğu düşünülür.

Bizi özellikle ilgilendiren şey, iktisat teorisinde "işsizlik problemi"nin aniden ortaya çıkışıdır. Keynezyenler 1930'ların ortalarında, ezbere konuşma modasını resmen başlattılar: Neo-klasik iktisat kendi özel alanında tamamen haklıdır, fakat o "tam istihdam" varsayımında bulunur. "Ortodoks" iktisat "tam istihdam varsayımında bulunduğu" için, sadece "tam istihdam" hüküm sürdüğü müddetçe geçerliliğe sahiptir. Eğer tam istihdam yoksa, biz bütün ekonomik hakikatlerin geçerliliğini kaybettiği ya da tersine döndüğü bir Keynezyen harikalar ülkesine gireriz.

"Tam istihdam"ın işsizliğin olmadığı durum ve dolayısıyla herkesin amaçladığı hedef olduğu kabul edilir.

Öncelikle, iktisat teorisinin "tam istihdam" varsayımı yapmadığı vurgulanmalıdır. İktisat esasında *hiçbir şey* "varsaymaz". Sözde "varsayımlar"la ilgili bütün tartışma fiziğin epistemolojisinin tarafgirliğini yansıtır ki orada, "varsayımlar", geçerlilikleri başlangıçta bilinmeksizin yapılır ve nihayetinde onlar, sonuçlarının doğru olup olmadığını görmek için test edilir. İktisatçı "varsayım" yapmaz; o *bilir*. O, apaçık aksiyomlardan, yani mantıksal ya da ampirik olarak çürütülemez aksiyomlardan mantıksal tümdengelim temeli üzerinde *sonuca ulaşır*.

Şimdi iktisat işsizlik ya da "tam istihdam" konusunda ne gibi bir sonuca varır? İlk etapta, hem toprak hem de sermaye malları faktörlerinin işsizliğine dair "bir" problem yoktur. (İkinci durum genellikle "atıl" ya da "kullanılmayan kapasite" olarak bilinir). Emek ve toprak arasındaki kritik bir farklılığın emeğin nispeten kıt olması olduğunu yukarıda görmüştük. So-

[21] Bu problemlerle ilgili bir tartışma için, *bkz.,* Mises, *Human Action*, s. 598–600.

nuçta, kullanılmamış, veya "istihdam edilmemiş" olarak kalan toprak faktörleri daima olacaktır.[22] İlave bir sonuç olarak, ***emek faktörleri serbest piyasada, çalışanların öyle istemesi derecesinde tam olarak istihdam edilecektir***. "İstihdam edilmemiş toprak *meselesi*" yoktur, çünkü toprak iyi bir nedenle kullanılmadan kalır. Gerçekten, eğer böyle olmasaydı (ve bir gün böyle olmayacağını tasavvur etmek mümkündür), durum çok nahoş olurdu. Eğer toprağın emekten daha kıt olduğu bir zaman gelirse, o zaman toprak tam istihdam edilecektir ve bazı emek faktörleri ya sıfır ücret yahut asgari geçim seviyesinin altında bir ücret elde edecektir. Bu, gıda arzını geçim seviyesinin altına düşüren eski klasik nüfus baskısı korkusudur ve teorik olarak bunun gelecekte olması elbette mümkündür.

Bir "işsizlik problemi"nin serbest piyasaya uygulanabilir olduğunun söylenebileceği tek durum budur. Fakat burada bile, eğer problemi dikkatli bir şekilde ele alırsak, *haddi zatında (per se)* işsizlik problemi olmadığını görürüz. Çünkü bir insanın istediği şey sadece bir "iş" ise, sıfır ücretle çalışabilir ve hatta kendisini çalıştırması için "işveren"ine ödeme bile yapabilir. Diğer bir deyimle, o negatif bir ücret kazanabilir. Şimdi bu, çalışmanın, özellikle boş zaman ya da "oyun" ile karşılaştırıldığında, bir yararsızlık olması gibi iyi bir nedenden dolayı asla olmayacak bir şeydir. Fakat "tam istihdam"la ilgili endişelerin tümü işten elde edilen gelirin değil, "işin büyük bir istek/ihtiyaç olduğunu açığa vurmaktadır. Eğer gerçekten durum böyle olsaydı, o zaman negatif ücretler *olur*du, ve işsizlik problemi hiç olmazdı. Sıfır ya da negatif ücretlerle hiç kimsenin çalışmayacak olması, çalışanın, elde ettiği bir tatminin yanı sıra kendi işinden parasal bir gelir istediği anlamına da gelir. Demek oluyor ki işçinin istediği şey sırf "istihdam" değildir (ki onu, nihayetinde onun için bir *ödeme yapmak* suretiyle daima elde edebilir) fakat ***bir ücret düzeyinde istihdam***dır.

Fakat bu bir kere idrak edildiği zaman, istihdama yapılan bütün modern ve Keynezyen vurgunun yeniden değerlendirilmesi gerekir. Çünkü onların işsizlik tartışmasındaki büyük kayıp halka elbette ki *ücret oranı*dır. Bir ücret oranına başvuru olmaksızın istihdam ya da işsizlikten dem vurmak bir fiyata referans yapmaksızın "arz" ya da "talep"ten bahsetmek kadar anlamsızdır. Ve burada tam bir benzerlik vardır. Bir malın talebi sadece belli bir fiyata referansla anlamlı hale gelir. Bir mal piyasasında arz olarak sunulan stok ne olursa olsun, onun tüketicilerin talebi tarafından belirlenen bir fi-

[22] Sermaye malları önceki girişimsel hatadan, yani yanlış tür sermaye mallarına yatırım yapmaktan dolayı kullanılmamış kalacaktır.

yatla "temizleneceği", yani satılacağı açıktır. Satıcının malı satmak istemesi halinde onun satılmadan kalmasına gerek yoktur; onun ihtiyaç duyduğu tüm şey fiyatın kâfi derecede düşük olmasıdır, malın talebinin olmadığı ve satıcının onu elinden çıkarmak istediği ekstrem durumlarda fiyat sıfırın altında bile olur. Burada da durum tam olarak aynıdır. Burada emek hizmetleriyle ilgileniyoruz. Piyasaya gelen emek arzı ne olursa olsun satılabilir, fakat sadece ücretlerin piyasayı temizleyecek bir oranda belirlenmesi koşuluyla.

Serbest piyasada, hiçbir zaman bir işsizlik problemi olamayacağı sonucuna ulaşıyoruz. Eğer bir adam istihdam edilmek istiyorsa, ücret oranının kendi DMVP'sine göre ayarlanması koşuluyla, istihdam edilecektir. Fakat insan sadece yeterli ödeme olarak gördüğü meblağı kazanmaksızın "istihdam edilmeyi" istemediği için, şu neticeye varıyoruz: işsizlik *haddi zatında* bir "problem" olmak şöyle dursun, insan davranışının arzu edilen bir hedefi bile değildir.

O halde, sorun istihdam değil, geçimlik seviyenin üstünde bir ücretle istihdamdır. Serbest piyasada bu durumun her zaman sağlanacağının garantisi yoktur. Yukarıda bahsedilen durum –emeğin toprağa göre kıtlığı- bir işçinin DMVP'sinin kendisi için geçimlik bir ücretin altında olduğu bir vaziyete yol açabilir. Keza işçi başına o kadar az sermaye yatırılmış olabilir ki, çok sayıda insan için ücret geçimlik düzeyin altında olacaktır. Hatta nispeten müreffeh bir toplumda bile vasıf yönüyle öyle zayıf ve yetersiz bireysel çalışanlar olabilir ki onların hususi yetenekleri geçimlik düzeyin üstünde bir ücret elde edemez. Bu takdirde, onlar sadece geçimlik seviyenin üstünde ücret yaratanların ihsanları vasıtasıyla hayatta kalabilirler.

Fakat "bir iş bulamayan" çalışabilecek güçte bir işçi için ne demelidir? Böyle bir durum ortaya çıkamaz. Tabiî, bir işçi belli bir iş tipinde ya da belli bir asgari ücret oranında ısrar ederse, pekâlâ "işsiz" kalabilir. Fakat o sadece kendi iradesi ve kendi sorumluluğu çerçevesinde bunu yapar. Böylece, işgücünün yarısının birden bire New York City'de televizyon sanayinde bir iş elde etmedikçe çalışmama konusunda ısrar ettiklerini varsayalım. İşin doğrusu, "işsizlik" birdenbire muazzam hale gelecektir. Bu, sadece, her zaman devam eden bir şeyin geniş-ölçekli bir örneğidir. Bir sanayinin bir şehirden ya da bölgeden başka bir yere kayışı söz konusu olabilir. Bir işçi eski şehirde kalmak istediğine karar verebilir ve orada bir iş aramakta ısrar edebilir. Bununla birlikte, eğer o burada bir iş bulamazsa, kabahat "kapitalist sistem"de değil kendisindedir. Aynı şey, sadece TV endüstrisinde çalışma

konusunda ısrar eden bir sekreter, veya televizyon için ayrılmayı kabul etmeyip sadece radyoda çalışma hususunda ısrar eden bir radyo çalışanı için doğrudur. Biz burada bu işçileri kınamıyoruz. Biz sadece, onların bizzat kendi kararlarıyla istihdam edilmemeyi seçtiklerini söylüyoruz.

Gelişmiş bir ekonomide çalışabilecek güçte olan insan daima bir iş bulabilir ve geçimlik ücretin üstünde bir ödeme getirecek işte çalışabilir. Bunun böyle olmasının nedeni emeğin topraktan daha kıt olması ve çalışanların marjinal ürün değerini böyle bir ücreti ödemeye yetecek kadar yükseltmeye kâfi gelen bir sermayenin yatırılmış olmasıdır. Fakat az önce görmüş olduğumuz üzere, bu, genel emek piyasasında doğru iken, belirli emek piyasaları için, belirli bölgeler ya da meslekler için mutlaka doğru değildir.

Eğer bir işçi belli bir iş türünde ya da çalışma mevkiinde ısrar etmek suretiyle emek piyasasından çekilebiliyorsa, o aynı zamanda belli bir asgari ücret ödemesinde ısrar etmek suretiyle de geri durabilir. Diyelim ki bir adam kendisine yılda 500 ons altın ödenmedikçe hiçbir işte çalışmama hususunda ayak diremiştir. Eğer onun elde edilebilir en iyi DMVP'si yıllık sadece 100 ons altın ise, o işsiz kalacaktır. Ne zaman bir kişi kendi DMVP'sinden daha yüksek bir ücrette ısrar ederse, o kişi işsiz *yani, üzerinde ısrar ettiği ücret düzeyinde işsiz* kalacaktır. Fakat o zaman bu işsizlik bir "problem" değil, fakat aylak insan tarafından yapılmış gönüllü bir seçimdir.[23]

Serbest piyasa tarafından sağlanan "tam istihdam" işçilerin istihdam edilmek istemesi ölçüsünde istihdamdır. Eğer onlar elde etmek istedikleri ücret oranları, meslekler, veya yerler dışında istihdam olmayı reddederlerse, o zaman onlar muhtemelen kayda değer bir dönem boyunca işsizliği seçiyor olacaklardır.[24]

İşçilerin genellikle kendilerini hangi iş fırsatlarının beklediğini *bilmedikleri* itirazı yapılabilir. Ancak bu, satılığa çıkan *herhangi bir* malın sahibine uygulanır. *Pazarlamanın* açık fonksiyonu satış için ulaşılabilir olan mallar ya da hizmetlerle ilgili *bilginin* elde edilmesi ve yayılmasıdır. Herkesin ilgili bütün veriler hakkında "tam bilgi" sahibi olduğu fantastik bir dünya varsa-

[23] *Bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 595–98. Mises'in sonuç olarak ulaştığı gibi, "Engellenmemiş bir piyasada işsizlik daima gönüllüdür". Mises'in "arizi işsizlik" teorisine dair eleştirisi özellikle tavsiye edilir.

[24] İktisat "emeğin seyyalitesi varsayımında" bulunmaz. O sadece bir çalışanın "seyyal" ya da "gayri seyyal" olma kararının sonuçlarını analiz eder ki, burada ikincisi en azından geçici bir gönüllü işsizlik seçimi anlamına gelir.

yımında bulunan yazarların itirazları bir kenara konarsa, pazarlama fonksiyonu üretim yapısının hayati bir yönüdür. Pazarlama fonksiyonu, başka bir piyasada olduğu gibi emek piyasasında da belirli bir hizmetin potansiyel alıcılarının ve satıcılarının olabildiği yerleri ya da kimseleri keşfetmek için bürolar ya da diğer birimler aracılığıyla icra edilebilir. Emek piyasasında bu, gazetelerdeki "iş ilanları", hem işverenler hem de işçiler tarafından kullanılan istihdam büroları vs. vasıtasıyla yapılmıştır.

Tabiî "tam istihdam", mutlak bir ideal olarak, boş zamanın pozitif bir mal olduğu bir dünyada saçma bir şeydir. Bir insan boş zaman elde etmek için aylaklığı seçebilir; o bundan bir işte çalışmaktan gelecek yarara göre daha fazla yarar sağlar (ya da yarar sağlayacağına inanır).[25] Çalışma haftasının saatlerini dikkate aldığımızda bu gerçeği daha açık biçimde görürüz. Seksen saatlik bir iş haftasının kırk-saatlik bir iş haftasından mutlaka daha iyi olduğunu kim iddia edecektir? Fakat açıkça belirtmek gerekirse birinci ikinciye nazaran daha tam bir emek istihdamını temsil eder.

Serbest piyasada muhtemel bir gönülsüz işsizlik durumu için sözde bir örnek Profesör Hayek tarafından öne sürülmüştür.[26] Hayek yatırımdan tüketime bir kayma ve dolayısıyla piyasada üretim yapısında bir kısalma olduğu zaman, daha ileri aşamaların daha kısa süreçlerinde yeniden absorbe edilinceye kadar, daha yüksek aşamalarda işten çıkan insanlardan müteşekkil bir zorunlu geçici işsizliğin olacağını öne sürer. Daha kısa süreçlere yönelik bir kaymadan dolayı, sermayede bir kaybın yanı sıra emekte de bir kaybın olduğu doğrudur. Yine doğru olan şudur: yapının kısalması, nihai ücret oranlarında, daha uzun süreçlerden ayrılan insanların işsiz kalacağı dönemi temsil eden bir geçiş döneminin olduğu anlamına gelir. Bununla birlikte, bu geçiş dönemi esnasında, bu işçilerin, geçiş süresince bütün işçilerin istihdamına imkân verecek seviyeye inmesine kadar, ücret oranlarını düşürmeyi teklif etmemeleri için bir neden yoktur. Bu geçiş ücret oranı yeni denge ücret oranından daha düşük olacaktır. Fakat hiçbir zaman işsizlik için bir zorunluluk yoktur.

Sürekli olarak tekrar gündeme gelen "teknolojik işsizlik" doktrini (insanın yerini makinenin alması) pek de kapsamlı analiz etmeye değer değildir.

[25] Burada gönderme yapılan "aylaklık" catallactic (parasal mübadele) tir ve ille de toplam değildir. Diğer bir deyimle, o bir insanın kendi emeğinin hizmetini para karşılığında satmayı araştırmadığı ve dolayısıyla toplumsal emek piyasasına girmediği anlamına gelir. O, elbette hobilerle, vs. uğraşan çok "meşgul" bir kişi olabilir.

[26] Hayek, *Prices and Production*, s. 91–93.

Onun saçmalığı ilerlemiş ekonomiye baktığımız ve onu ilkel ekonomiyle karşılaştırdığımız vakit açık hâle gelir. Birincide ikinci için tamamen bilinmez konumda olan bir makine ve süreç bolluğu vardır; yine birincide, hayat standartları *çok daha fazla miktar insan için* çok daha yüksektir. Küreğin icadından dolayı kaç tane işçi "işinden olmuş"tur? Teknolojik işsizlik güdüsü sermaye malları için "emekten-tasarruf sağlayan araçlar" teriminin kullanılmasıyla teşvik bulmuştur ki bu, bazı zihinler için çalışanların görüşlerinin kolaylıkla bir kenara atıldığını çağrıştırır. Emeğin "tasarruf" edilmesi gerekir çünkü o üstün derecede kıt *bir maldır* ve yine insanın mübadele edilebilir mallara olan ihtiyaçları karşılanmış olmaktan uzaktır. Dahası, bu ihtiyaçlar sermaye-malları yapısı korunmasa, hiç karşılanmayacaktır. Ne kadar çok emek "tasarruf edilirse", o kadar iyidir, çünkü o vakit emek, kendi ihtiyaçlarının daha fazlasını daha kısa bir zaman dilimi içinde karşılamak için daha çok ve daha iyi sermaye malları kullanır.

Tabiî, yukarıda ifade etmiş olduğumuz gibi, eğer işçiler kendi iş koşulları üzerinde ısrar ederlerse ve bu koşullar karşılanamazsa "işsizlik" olacaktır. Bu, diğer herhangi bir değişmeye olduğu gibi teknolojik değişmelere de uygulanır. Bir nedenden dolayı, şimdilerde *sadece* bir demircide/nalbantta ya da eski-tarz bir genel mağazada çalışma konusunda ısrar eden bir tezgahtar, elbette ki geniş dozda bir aylaklığı seçmiş olabilir. Fayton sanayinden başka hiçbir yerde çalışmamakta ısrarcı olan işçiler, kuşkusuz, otomobilin gelişmesinden sonra kendilerini işsiz bulmuşlardır.

Bir endüstrideki teknolojik bir gelişme, eğer ürünün talebi aşağıya doğru esnek ise ve böylelikle daha büyük bir mal arzı daha büyük bir tüketici harcamasına neden oluyorsa, o endüstride istihdamı *artırma* eğilimi yaratacaktır. Öte yandan, aşağı doğru *inelastik* bir talebe sahip bir endüstride bir yenilik, o endüstrideki istihdamı daraltarak, tüketicilerin daha çok ürüne daha az harcama yapmalarına yol açacaktır. Kısaca, teknolojik yenilik süreci işçileri inelastik-talepten elastik-talebi olan endüstrilere kaydırır. Yeni istihdam talebinin ana kaynaklarından biri yeni makineler yapan endüstridedir.[27]

[27] Krş., Fred R. Fairchild ve Thomas J. Shelly, *Understanding Our Free Economy* (New York: D. Van Nostrand, 1952), s. 478–81.

3. Girişimcilik ve Gelir

A. Firmanın Maliyetleri

Üretim faktörleri fiyatlarının ve faiz oranının hangi temel üzerinde belirlendiğini görmüştük. Bireysel bir girişimci açısından bakıldığında, faktörlere yapılan ödemeler parasal *maliyetlerdir*. Açıktır ki biz sadece, ürün fiyatlarının, uzun dönemde, onların üretim maliyetlerine eşit olduğu şeklindeki eski klasik kanuna güvenemeyiz. Maliyetler bir Görünmez El tarafından değil, fakat tamamen girişimsel üretim faktörleri talebinin toplam gücü tarafından belirlenir. Esasen, Böhm-Bawerk ve Avusturyalıların işaret ettikleri gibi, *maliyetler fiyatlara uyar*, bunun tersi değil. İktisatçıdan ziyade bireysel firma açısından bakıldığında, maliyetler (en azından faktörlerin fiyatları anlamında) bir şekilde veriymiş ve birilerinin kontrolünün dışındaymış gibi *gözüktüğü* için, karışıklık doğabilir.[28] Eğer bir firma kendi maliyetlerini karşılayacak düzeyden daha fazla bir satış fiyatına sahip olabilirse, işte kalır; değilse ayrılmak zorunda kalacaktır. Dışsal olarak belirlenen maliyetler illüzyonu, birazdan göreceğimiz gibi, çoğu faktörün geniş bir firma çeşidinde, değilse endüstride kullanılabilmesi nedeniyle yaygındır. Bununla birlikte, iktisatçının daha geniş bakışını kullanırsak, alternatif kullanımlarda faktörlerin muhtelif DMVP'leri tarafından belirlenen çeşitli "maliyetler" yani, faktör fiyatları, nihayetinde bütün kullanımlar için sadece tüketicilerin talebi tarafından belirlenir. Dahası satış fiyatında ve talepteki değişmelerin *uzmanlaşmış faktörlerin* fiyatlarını ve gelirlerini değiştireceği unutulmamalıdır. Cari iktisatta bu modaya uygun "maliyet eğrileri" sabit faktör fiyatlarını benimser, böylelikle onların değişkenliğini, tekil firma için bile göz ardı eder.

Bu çalışmada, iktisatta neredeyse her son/yeni "neoklasik" çalışmada etrafı dolduran "maliyet eğrileri"nin bu çokluğundan ve karışıklığından eser

[28] Bu nedenle, iktisatçı (son yıllarda olduğu gibi) sadece tekil firmayı göz önüne aldığı zaman, iktisadi karşılıklı ilişkilerin genelliğini ihmal ederek tamamen yoldan çıkar. Araçlarla amaçların ilişkilerini mantıksal olarak analiz etmek için, iktisadın yaptığı gibi, bütün ilişkileri dikkate almak gerekir. Ya sadece tek bir firmayı ele almak ya da gerçek dışı bütünsel toplamları değerlendirmek ya da Lozan "genel denge" okulunun konuyla ilgisiz matematiğine sığınmak suretiyle bunu yapamamak iktisadın terk edilmesine denktir.

olmadığı söylenebilir.[29] Bu atlama bilerek yapılmıştır, çünkü bizim iddiamıza göre, maliyet eğrileri en iyi ihtimalle lüzumsuzdur (böylece Occam'ın Usturasının kolaylık ilkesini ihlal etmektir), ve en kötü ihtimalle yanıltıcı ve hatalıdır.

Faktörlerin fiyatlandırılmasına ve üretimin tahsisine dair bir açıklama olarak, maliyet eğrilerinin marjinal verimlilik açısından yapılan tartışmaya yeni hiçbir şey katmadığı gayet açıktır. Taş çatlasa, ikisi, tersi de kullanılabilirdir. Açıkçası bunu, E. T. Weiler'ın *The Economic System (İktisadi Sistem)* ve George J. Stigler'ın *Theory of Price (Fiyat Teorisi)* gibi ders kitaplarında görmek mümkündür.[30] Fakat ayrıca, bu kayma çok sayıda eksikliği ve yanlışı da beraberinde getirir. Bu, Stigler'in, baştan savma bir verimlilik tartışmasından uzun boylu bir maliyet eğrileri incelemesine kayışının nedenlerini açıkladığı paragrafta ortaya konmaktadır:

> Değişken oranlar kanunu artık tek bir firmanın maliyet eğrilerine geçişe imkân vermeye yetecek kadar açığa kavuşturulmuştur. Tabiî, tartışmada esas yeni unsur üretken hizmetlerin fiyatlarının anlatımı olacaktır. Bu geçiş burada sadece rekabet durumu için yapılacaktır-yani, firma herhangi bir hizmetten onun fiyatını etkileyecek kadar satın almadığı için, üretken hizmetlerin fiyatları sabittir.[31]

Fakat üretken hizmetlerin özgül fiyatlarını hesaba katmak suretiyle, çağdaş teorisyenler aslında bu fiyatları açıklamaya dönük herhangi bir teşebbüsü terk etmiş olurlar. Bu, yürürlükteki/cari moda firma teorisinin kardinal yanlışlarından biridir. O, hayli yüzeyseldir. Bu yüzeyselliğin veçhelerin biri, onları açıklamaya dönük hiçbir teşebbüs olmaksızın, üretken hizmetlerin fiyatlarının veri olduğu varsayımıdır. Bir açıklama getirebilmek için marjinal verimlilik analizi gereklidir.

Marjinal verimlilik analizi ve kâr motifi üretken faktörlerin fiyatları ile onların ekonomide çeşitli firmalara ve endüstrilere tahsisini açıklamak için yeterlidir. Dahası üretim teorisinde zaman dönemleriyle ilişkili iki önemli ve ilgi çekici kavram vardır. Bunlardan biri "çok kısa dönem" (immediate run) diyebileceğimiz şeydir –veri stoklar ve spekülatif talepler ile veri tüke-

[29] Çok sayıda başlangıç aşamasındaki öğrenci, iktisadın düşünülmeden ezberlenen ve kara tahta üstüne inci gibi çizilen "maliyet eğrileri"nin sindirimi güç bir tertibinden oluştuğu izlenimiyle heba olup gitmektedir.

[30] E. T. Weiler, *The Economic System* (New York: Macmillan & Co., 1952), s. 141–61; Stigler, *Theory of Price*, s. 126 ff.

[31] Stigler, *Theory of Price*, s. 126.

tici değerlendirmeleri temelinde malların ve faktörlerin piyasa fiyatları. Çok kısa dönem önemlidir, çünkü o bize herhangi bir zamanda bütün malların fiili piyasa fiyatlarına dair bir açıklama sağlar. Diğer önemli kavram ise "nihai fiyat", veya uzun-dönem denge fiyat, yani ERE'de oluşmuş olacak fiyat kavramıdır. Bunun önemli olmasının nedeni, onun çok kısa-dönem piyasa fiyatlarının hareket etme temayülü gösterdiği yönü açığa kavuşturmasıdır. O aynı zamanda girişimsel gelirler olarak, kâr ve zararla karşılaştırıldığında, faizin analitik izolasyonunu da mümkün kılar. ERE'de bütün faktörler kendi iskonto edilmiş marjinal ürün değerini elde edecektir ve faiz pür zaman tercihi olacaktır; kâr ve zarar olmayacaktır.

Demek oluyor ki ilgi çekici safhalar çok kısa dönem ve uzun dönemdir. Fakat maliyet-eğrisi analizi neredeyse münhasıran "kısa dönem" olarak bilinen melez bir çok kısa dönem safhayla ilgilenir. Bu kısa dönemde, "maliyetler" keskin biçimde iki kategoriye ayrılır: sabit (üretilen miktardan bağımsız olarak katlanılması gereken masraflar) ve değişken (üretimle birlikte değişen masraf). Bu yekpare yapı hayli yüzeysel bir yapıdır. Maliyetlerin fiili "sabitliği" söz konusu değildir. Sözde bir sabitlik tamamen ilgili zamanın uzunluğuna bağlıdır. Aslında, üretimin sıfır olduğunu varsayalım. "Maliyet-eğrisi teorisyenleri" bizi sıfır üretimde bile katlanılması gereken sabit maliyetler olduğuna inandıracaktır: toprağın kirası, yönetim giderleri vs. Bununla birlikte, eğer veriler dondurulmuş ise –böyle bir analizde bu şekilde olması gerekir- ve girişimciler ***belirsiz bir süreye kadar sıfır üretim durumu bekliyorlarsa***, bu "sabit" maliyetler "değişken" hale gelecek ve son sürat ortadan kalkacaktır. Firma kapılarını kapatırken, toprağın kira akdi sonlandırılacak ve yönetimin işine son verilecektir.

"Sabit" maliyetler diye bir şey yoktur; daha ziyade farklı üretken faktörler için farklı değişkenlik dereceleri vardır. Bazı faktörler, en iyi, belli bir üretim aralığı (range) boyunca belli bir miktarda kullanılırken, diğerleri en iyi sonuçları başka üretim aralığı boyunca sağlarlar. Bunun sonucu "sabit" ve "değişken" maliyetlere giden bir ayrılma değil, fakat çeşitli faktörler için çok sayıda değişkenlik derecesinin olduğu bir durumdur.[32]

Bu zorluklardan hiçbiri olmasa bile, *önemli* zaman dönemleri (çok kısa dönem ve uzun dönem) arasında sadece bir istasyon, veya daha doğrusu

[32] Robbins üretken bir faaliyet dönemi uzunluğunun, bir değişmenin önündeki teknik engellere ve girişimcilerin bir değişmenin sürekliliğiyle ilgili beklentilerine bağlı olduğuna işaret eder. Robbins, "Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs," s. 17–18.

bir dizi ara istasyon olduğu zaman, "kısa dönemi" ayrıntılı bir analiz amacıyla seçmek gerektiğine dair bir neden görmek zordur. Analitik olarak, maliyet-eğrisi yaklaşımı olsa olsa çok az bir ilgiyi hak etmektedir[33]

Bu *uyarılarla* birlikte, şimdi firmanın maliyetleri analizine dönelim. Birbiri ardına gelen hipotetik üretim seviyelerinde maliyetlerin ne olacağını değerlendirelim. *Ortalama maliyetlerin*, yani birim üretim başına düşen toplam maliyetlerin davranışını belirleyen iki unsur vardır.

(*a*) "Fiziksel maliyetler" vardır –belli bir fiziksel üretim miktarını elde etmek için satın alınması gereken faktörlerin miktarları. Bunlar, fiziki verimliliğin -çeşitli faktör miktarlarıyla üretilebilen fiziki ürün miktarlarıöbür yüzüdür. Bu, teknolojik bir meseledir. Burada mesele, miktar olarak diğer faktörler sabit kalırken bir faktörün değiştiği bir durumda, marjinal verimlilik sorunu *değil*dir. Burada faktörlerin *hepsinin* değişmesine izin verildiği zaman, üretim ölçeği üzerinde yoğunlaşıyoruz. *Bütün faktörlerin ve ürünün tamamen bölünebilir olduğu yerde, faktörlerin hepsinin miktarlarındaki orantılı bir artış fiziki üretimde eşit derecede bir orantılı artışa yol açmalıdır.*[34] Bu "ölçeğe göre sabit getiri" kanunu olarak adlandırılabilir.

(*b*) Ortalama maliyetlerin ikinci determinantı faktör fiyatlarıdır. "Tam rekabet" teorisyenleri bu fiyatların değişen bir üretim ölçeğiyle birlikte değişmeden kaldığını varsayarlar, fakat bu imkânsızdır.[35] Herhangi bir

---

[33] Maliyet-eğrisi teorisinin bir eleştirisi için, yukarıda zikredilen Robbins, Thirlby, ve Gabor ve Pearce'ın makalelerine, özellikle de Gabor ve Pearce'ın, "A New Approach to the Theory of the Firm" ine bakınız. *Keza bkz.*, Milton Friedman, "Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment", *Business Concentration and Price Policy* (Princeton, N.J.: National Bureau of Economic Research, 1955), içinde, s. 230–38; Armen Alchian, "Costs and Outputs", *The Allocation of Economic Resources* (Stanford: Stanford University Press, 1959), içinde, s. 23–40; F. A. Hayek, "Unions, Inflation, and Prices", Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power* (Charlottesville: University of Virginia Press, 1959), içinde, s. 55 f.; Hayek, *Pure Theory of Capital*, s. 14, 20–21; Harrod, "Theory of Imperfect Competition Revised", *Economic Essays*, içinde, s. 139–87; G. Warren Nutter, "Competition: Direct and Devious," *American Economic Review, Papers and Proceedings,* May, 1954, s. 69 ff.; Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation*, s. 5.

[34] Bu kanun kantitatif olarak gözlemlenebilir her sebep-sonuç ilişkisinin çoğaltılabileceği doğal kanununun bir sonucudur. Mesela, eğer $x + 2y + 3z$ *1p* meydana getirmek için gerekli ve yeterli ise, $2x + 4y + 6z$ *2p*'yi sağlayacak şekilde, *başka bir* dizi başka bir *p*'yi oluşturacaktır.

[35] Tam rekabet teorisi hakkında daha fazlası için onuncu bölüme bakınız.

firmanın üretim ölçeği artarken, firma, üretim faktörlerine onların fiyatlarını süreç içinde yükselterek, diğer firmalardan çekecek şekilde mutlaka daha yüksek fiyatlar teklif eder. Ve bu, bilhassa yeni üretim vasıtasıyla arzı artırılamayan toprak ve emek faktörleri için doğrudur. Üretim artarken faktör fiyatlarındaki artış, sabit fiziki maliyetlerle birleşerek, birim üretim başına düşen ortalama parasal maliyeti yükseltir. Dolayısıyla *eğer faktörler ve ürün tam olarak bölünebilir olsaydı, ortalama maliyet sürekli olarak artardı* sonucuna ulaşabiliriz.

Üretken dünyada, tam bölünebilirlik her zaman ve hatta genellikle bile sağlanamaz. Faktörlerin ve üretimin birimleri *bölünemezdir*, yani onlar çok küçük birimlere tam olarak bölünebilir değildir. Öncelikle, *ürün* bölünemez olabilir. Böylece 3 birim *A* faktörü + 2 birim *B* faktörü bir buzdolabı üretmek için birleştirilebilir. Şimdi, bizim ölçeğe göre getiri kanunumuza göre, 6*A* + 4*B*'nin iki buzdolabı üreteceği doğru olabilir. Fakat 4*A* + 3*B*'nin bir-küsur buzdolabı üret*me*yeceği de doğrudur. Birim ürünün teknolojik olarak bölünemezliği nedeniyle, artan bir faktörler arzının artan bir ürüne yol aç*ma*yacağı yerde, boşluklara mahkum olma vardır.

Boşlukların olduğu alanlarda ortalama maliyetler hızla artar, çünkü yeni faktörler, gelecek üründen önce istihdam edilmektedir; o vakit faktörlere olan harcamalar üründen daha fazla üretmeye kâfi gelecek kadar artırıldığı zaman, boşluk esnasındaki durumla karşılaştırıldığında, ortalama maliyette ani bir *azalma* olur. Sonuçta, iş adamları bilinçli olarak boşluk olan alanlarda yatırım yapmayacaklardır. Bir ürün sağlamaksızın daha çok yatırım yapmak büsbütün israftır, ve dolayısıyla işadamları sadece boşluk alanlarının dışındaki tam noktalarda yatırım yapacaklardır.[36]

İkinci olarak, ve daha önemlisi, *üretken faktörler* bölünemez olabilir. Bu bölünemezlik nedeniyle, üretken hizmetlerin her birinin girdi miktarlarını eş zamanlı olarak kolayca iki katına çıkarmak ya da iki eş parçaya bölmek mümkün değildir. Her bir faktör kendi teknolojik birim ölçeğine sahiptir. Sonuç olarak, neredeyse bütün işletme kararları, çok sayıda faktörün sabit

[36] Mesela, faktörlere yatırılan 1.000 ons altının 100 birim ürün sağladığını ve 1.100 onsun 101 birim hasıl ettiğini varsayalım. 1.000 ile 1.100 arasındaki boşlukta yer alan bütün noktalar 100 birimden daha fazla ürün vermeyecektir. Açıkçası, 1.000 onsun üstünde ve 1.100 onsun altındaki yatırım fazlalığı belirgin bir israftır, ve hiçbir işadamı bu boşluk içinde yatırım yapmayacaktır. Bunun yerine, yatırımlar 1.000 ve 1.100 gibi ortalama maliyetin tam olduğu noktalarda yapılacaktır.

kalması gerektiği buna karşılık diğerlerinin (daha bölünebilir olanların) değişebildiği bölgelerde meydana gelir. Ve bu nispi bölünebilirlikler ve bölünemezlikler zaman dönemlerindeki değişmelerden dolayı değil, fakat çeşitli birimlerin teknolojik ölçeğinden dolayıdır. Herhangi bir üretken faaliyette çok sayıda bölünebilirlik çeşidi olacaktır.

Profesör Stigler günde 200 trene kadar kullanılma kapasitesi olan bir faktörü, bir demiryolu hattı örneğini verir.[37] Bu hat, trenler günlük tam olarak toplam 200 sefer yaptığı zaman çok etkin biçimde kullanılır. Bu teknolojik olarak "ideal" üretimdir ve yine hattın, ona göre düzenlendiği üretim miktarı olabilir. Şimdi üretim 200'ün altında olduğu zaman ne olur? Üretimin günlük sadece 100 olduğunu düşünün. Bu takdirde *bölünebilir* üretim faktörleri demiryolu sahipleri tarafından yarıya indirilecektir. Böylece, eğer mühendisler bölünebilir ise, demiryolu yarı miktarda mühendis istihdam edecek ya da kendi mühendislerini onların olağan saatlerinin yarısı miktarı kadar çalıştıracaktır. Fakat (ve bu, burada kritik noktadır) demiryolu yarım hata düşürülemez ve yarım hat üzerinde faaliyet göremez. "Hattın" teknolojik biriminin bu olması nedeniyle, hatların sayısı 1'de kalmak zorundadır. Buna mukabil, üretim tekrar 200'e çıktığı zaman, diğer üretken hizmetler iki katına çıkabilir, fakat hat miktarı aynı kalır.[38]

Planlanan miktardan %25'lik bir artışla, üretimin günde 250 trene çıkması halinde ne olur? Mühendisler gibi bölünebilir hizmetler dörtte bir artırılabilir; fakat hat ya 1'de kalmalı -ve aşırı kullanılmalı- ya da ikiye çıkarılmalıdır. Eğer bu artırma gerçekleşirse, hatlar yine 250'de eksik kullanılacaktır, çünkü hatların kullanılması bakımından "ideal" üretim şimdi 400'dür.

Önemli bir bölünemez faktör *giderek daha az kullanılır hâle gelirse,* eğilim, "artan verimler", üretim artarken *azalan ortalama maliyetler* olacaktır. Önemli bir bölünemeyen faktör *giderek daha aşırı kullanılmaya* başlanırsa, *artan ortalama maliyetler* yönünde bir eğilim vardır.

[37] Stigler, *Theory of Price*, s. 132ff.

[38] Tabiî, demiryolunun kendi hizmeti dahilinde daha az ya da daha fazla coğrafi sahayı içine alarak kendi hattının mesafesini azaltabileceğini ya da artırabileceğini tartışmıyoruz. Bu örnek demiryolunun muayyen bir coğrafi sahada faaliyet gösterdiğini varsaymaktadır.

Üretimin bazı cephelerinde, bölünemezlikler o şekilde olabilir ki, bölünemeyen bir faktörün tam kullanımı ***hepsinin*** tam kullanımını gerektirir.[39] Bu takdirde, bütün bölünemeyen faktörler birlikte hareket eder ve bizim amaçlarımız için bir yerde toplanabilir; onlar demiryolu hattı gibi, ***bir*** bölünemeyen faktörün dengi haline gelirler. Yine böyle durumlarda, artan üretim toplu bölünemez faktörlerin eksik kullanımını telafi ederken, ortalama maliyetler ilk önce üretimdeki artışla birlikte azalacaktır. Bununla birlikte, teknolojik olarak en etkin noktaya ulaşıldıktan sonra, bölünemeyen faktörler veri iken, maliyetler artacaktır. Ayrıca maliyetlerin azalma temayülü üretimdeki artışın neden olduğu faktör fiyatlarındaki yükselişle denkleştirilecektir.

Bununla birlikte, durumların ezici bir çoğunluğunda, her bir faktör bölünebilirlik derecesi ve ölçek yönüyle diğerlerinden ***farklı*** olacaktır. Sonuçta, seçilen bir büyüklük ya da kombinasyon, bölünemeyen bir faktörü çok etkin olarak kullanabilir, fakat diğer bir bölünemeyen faktörü en yüksek etkinlikte ***kullanmama*** pahasına. Her bir alternatif üretim düzeyinde hipotetik bir ortalama parasal maliyet şedülünü değerlendirdiğimizi varsayalım. Çok düşük bir üretim seviyesiyle başladığımız zaman bütün bölünemeyen faktörler eksik kullanılacaktır. Dolayısıyla üretimi büyüttüğümüz zaman, üretimi büyütmek için ihtiyaç duyulan bu bölünebilir faktörlerin fiyatındaki yükselişle dengelen***medikçe***, ortalama maliyetler azalacaktır. Bölünemeyen faktörlerden biri tam olarak kullanılır kullanılamaz ve aşırı çalışmış hale gelir gelmez, ortalama maliyetler hızla yükselecektir. Daha sonra, başka bir eksik kullanılan faktör daha tam kullanılmış hale geldikçe, maliyetlerin azalmasına yönelik bir eğilim tekrar başlar. Sonuçta üretim artarken ortalama maliyetlerde değişen bir artışlar ve azalışlar dizisi ortaya çıkar. Eninde sonunda, daha bölünemez faktörlerin eksik kullanımdan aşırı kullanılacağı bir noktaya varılacak, ve bundan sonra üretim artarken ortalama maliyetin genel trendi yukarı doğru olacaktır. Bu noktadan önce, trend aşağı doğru olacaktır.

Üretim arttıkça daha önemli hale gelen faktör fiyatlarındaki sürekli artışlar, maliyetlerin teknolojik yönünden gelen bu etkilerle birbirine karışır.

Özetle, Mises'in dediği gibi:

> Diğer şartlar sabit iken, belli bir eşyanın üretimi ne kadar fazla artarsa, (diğer eşyaların üretiminde kullanılmış olabilecek) o kadar

[39] *Bkz.*, Mises, *Human Action,* s. 338–40. Bu, ders kitabı "maliyet eğrileri" tarafından üstü kapalı olarak varsayılan gerçek dışı bir koşuldur.

> çok üretim faktörünün diğer istihdamlardan geri çekilmesi gerekir. Bu nedenle –diğer şartlar sabit iken- ortalama üretim maliyetleri üretilen miktardaki artışla birlikte artar. Fakat bu genel kanunun altı, şu fenomen tarafından kısım kısım oyulur: bütün üretim faktörleri tam olarak bölünebilir değildir, ve onlar, bölünebildiği sürece, faktörlerden birini tam kullanmanın diğer eksik bölünebilir faktörlerin tam kullanımıyla sonuçlanması anlamında, bölünebilir değildirler.[40]

Demiryolu hattı gibi bazı bölünemez faktörler, sadece bir belirli büyüklükte elde edilebilir olabilir. Makineler gibi diğer bölünemez faktörler, değişik ölçeklerde inşa edilebilir. O zaman, küçük bir fabrika, büyük bir fabrikadaki büyük-ölçekli makineler kadar etkin olacak küçük-ölçekli makineleri kullanamaz mı, ve bu, bölünemezlikleri elimine etmez mi ve sabit maliyetlerle sonuçlanmaz mı? Hayır, çünkü burada da yine, belirli bir faktör ölçeği muhtemelen çok etkin olacaktır. En etkin ölçeğin altında, makineyi çalıştırmak daha maliyetli olacaktır. Böylece Stigler'in dediği gibi, "on beygir gücünde bir motorun parçalarının monte edilmesi bir beygir gücüne sahip bir motorun montajı için gerekli olan emeğin on katı olmak zorunda değildir. Benzer şekilde, bir kamyon ister yarım ton, isterse iki-ton kapasiteye sahip olsun, bir sürücü gerektirir."[41]

Normalden-büyük bir makinenin optimumdan daha maliyetli olacağı da doğrudur. Fakat bu, firmanın büyüklüğü üzerine bir sınırlama olmayacaktır, çünkü daha büyük bir firma kocaman bir makine yerine birkaç tane (daha küçük) optimum-büyüklükte makineyi kolaylıkla kullanabilir.

Emek genellikle, tam olarak bölünebilen, üretimin büyüklüğüyle doğrudan doğruya değişen bir faktör şeklinde ele alınır. Fakat bu doğru değildir. Görmüş olduğumuz üzere, kamyon sürücüsü parçalara bölünebilir değildir. Dahası yönetimin bölünemeyen bir üretim faktörü olma eğilimi vardır. Yine satış elemanları, reklam, borçlanmanın maliyeti, araştırma harcamaları ve hatta aktüeryal riskin sigortası da aynı eğilime sahiptir. Sadece inceleme, dokümantasyon, vs.den doğan belli temel borçlanma maliyetleri vardır. Ölçek –başka bir bölünmezlik- ne kadar büyük olursa, bunlar, belli bir alanın üstünde artan verimlerle birlikte, oransal olarak daha

[40] *Ibid.*, s. 340.
[41] Stigler, *Theory of Price*, s. 136.

küçük olma eğiliminde olacaklardır. Keza, sigorta kapsamı ne kadar geniş olursa, sigorta primleri o kadar düşük olacaktır.[42]

Şu halde daha büyük üretimle birlikte iş bölümündeki artıştan gelen çok meşhur kazançlar vardır. İş bölümünden gelen bu yararlar bölünemez olarak görülebilir. Onlar, daha büyük bir üretimle birlikte ilk defa kullanılması gereken mütehassıs makinelerden ve benzer şekilde emeğin artan uzmanlık bilgisinden doğar. Bununla birlikte, burada da ondan öte artık daha fazla uzmanlaşmanın mümkün olmadığı ya da uzmanlaşmanın artan maliyetlere tâbi olduğu bir nokta vardır. Yönetimin sık sık özellikle aşırı kullanıma tâbi olduğu vurgulanmıştır. Hatta daha önemlisi ***nihai-karar-alma kabiliyeti*** faktörüdür ki o, yönetimin, elinden geldiği ölçüde büyütebileceği bir şey değildir.

Dolayısıyla, özgül herhangi bir firmanın büyüklüğünün ve üretiminin ne olacağı, bazılarının büyüklüğü sınırlamaya bazılarının ise genişlemeye zorladığı birbiriyle çatışan bir sürü belirleyiciye bağımlıdır. Bir firmanın hangi noktada karar kılacağı fiili durumun somut verilerine bağlı olup, iktisadi analizle kararlaştırılamaz. Sadece fiili girişimci, piyasanın karşılıklı uzlaşısı vasıtasıyla, maksimum-kâr ölçeğinin olduğu yeri kararlaştırılabilir ve firma bu noktada karar kılabilir. Bu iktisatçının değil işadamının görevidir.[43]

Dahası ders kitaplarında çok basit ve düzgün olan maliyet-eğrisi grafikleri gerçek koşulları yanlış yorumlamaktadır. Herhangi bir noktada maliyetlerin artması ve azalması eğilimini yaratan determinantların bir sürü olduğunu görmüştük. Tabiî, bir girişimcinin maksimum kâr, yani maliyetleri aşan maksimum net getiriler noktasında üretim yapmaya çalışacağı doğrudur. Fakat onun kararını etkileyen faktörler çok fazladır ve yine onların etkileşimleri, maliyet eğrisi grafiklerinde yakalanma açısından çok karmaşıktır.

Bazı endüstrilerde bir firmanın optimum büyüklüğünün diğer firmalarınkinden daha büyük olduğu neredeyse herkes için açık bir husustur. Bir

[42] "Tesis ölçeği" gibi teknolojik faktörleri daraltmak için büyük-ölçekli üretimden gelen muhtemel etkinlikleri sınırlamamak özellikle önemlidir. Birkaç tesise sahip olan *bir firma organizasyonun*dan türeyen etkinlikler de vardır –mesela, yönetimden yararlanma, uzmanlaşma, büyük-ölçekte satın alım ve satış yapma etkinliği, araştırma harcamaları vb. Krş., George G. Hagedorn, *Studies on Concentration* (New York: National Association of Manufacturers, 1951), s. 14 ff.

[43] *Bkz.*, Friedman, "Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment," s. 230–38.

çelik fabrikasının ekonomik optimumu, optimum bir berber dükkanından daha büyüktür. Bununla birlikte, büyük-ölçekli firmaların en büyük etkinliği gösterdiği endüstrilerde, çok sayıda insan, azalan maliyetlerin sürekli olarak devam edeceği ve dolayısıyla sürekli-büyüyen firmalardan doğan bir "monopol" meydana geleceği yönünde sözde bir eğilimden derin endişe duymuştur. Ancak, sürekli daha büyük bir ölçek için sonsuz bir eğilimin olmadığı açıkça bilinmelidir; bu, *her firmanın, herhangi bir zamanda, daima sonlu bir ölçeğe sahip olduğu* ve dolayısıyla ölçek üzerine *bir* yönden ekonomik bir sınır konulmuş olması gerektiği gerçeğinden açığa çıkmaktadır. Dahası her bir faktör için bir azalan marjinal verimlilik bölgesinde faaliyet gösterildiğine dair genel kuralın yanı sıra, üretim arttıkça üretim fiyatlarının azalma ve faktör fiyatlarının artma eğiliminin, her firmanın büyüklüğü üzerine sınırlar koyduğunu görmüştük. Ve ihmal edilmiş bir nokta olarak, firmanın, kendi nispi ölçeği temelinde kârlarını ve zararlarını hesaplayabilmesi açısından, her faktör için *piyasanın* mevcut olması gerekliliği tarafından da nihai sınırlar konulduğunu göreceğiz.[44]

Parasal maliyetler iş adamları için sadece, faktörlere bir yatırım *planladıkları* zaman fırsat maliyetlerine eşit olacaktır. Onun parasal maliyetleri herhangi bir üretim sürecinde "batık/gömülü" olduğu ölçüde, onlar geri dönülemez biçimde üstlenilmiş olur, ve müstakbel planların herhangi biri onları telafi edilemez olarak harcanmış kabul etmelidir.[45] İşadamının piyasa-arz eğrisi onun geçmiş parasal maliyetine *değil*, *bugünkü fırsat maliyetine* bağlı olacaktır. Çünkü işadamı kendi mallarını, onları satarken maruz kalınması gereken ilave maliyetlerden daha büyük olacak bir fiyata satar. Sermaye malları üretim yapısının herhangi bir aşamasında nihai üretime doğru ilerlerken, giderek daha fazla yatırım, sürece gömülmüş (sunk) olur. Dolayısıyla, daha fazla üretmenin *marjinal* maliyeti (kabaca fırsat maliyeti), ürün nihai üretime ve satışa doğru ilerlerken giderek daha düşük hâle gelir. Bu, bildik maliyet-eğrisi bataklığının basit anlamıdır.

[44] Firma büyüklüğüne/ölçeğine dair iyi ve büyük ölçüde ampirik olan bir çalışma için, *bkz.*, George G. Hagedorn, *Business Size and the Public Interest* (New York: National Association of Manufacturers, 1949). *Keza bkz., idem*, *Studies on Concentration*, ve John G. McLean ve Robert W. Haigh, "How Business Corporations Grow," *Harvard Business Review,* November–December, 1954, s. 81–93.

[45] Planlar, sadece ERE'yle değil, fakat aynı zamanda bakım ve yenilemenin yanı sıra sermaye malları yıprandığı ya da bakıma muhtaç hale geldiği zaman onlara ilave yapılmasına dair bütün kararlarla da ilgilidirler.

Mesela, bazı maliyetler "sabit" değil, fakat *daha fazla* kısa-dönem üretim açısından geri alınamaz olduğu zaman, onlar bu daha fazla üretimin işadamınca tahmin edilen maliyetlerine dahil edilmezler. Yukarıda görmüş olduğumuz gibi, bütünüyle satışa hazır olan direkt/hazır stokun satışı hemen hemen "maliyetsiz"dir, çünkü *onun* üretiminin –çok kısa dönemde- ilave maliyeti yoktur.[46] Tabiî, ERE'de, bütün maliyetler ve yatırımlar dengelenecek ve geriye dönülemez olarak katlanılan maliyetler problem yaratmayacaktır. ERE'de bütün firmaların ortalama parasal maliyetleri ürünün fiyatı eksi kapitalist-girişimcilerin pür faiz getirisine, ve yine, göreceğimiz gibi, eksi firmanın parasal maliyetlerine girmeyen bir faktör olarak, "sahibin iskonto edilmiş marjinal verimliliği"nin getirisine eşit olacaktır.[47,48]

[46] O, sadece eğer malın fiyatındaki yükseliş yakın gelecekte öngörülmüyorsa maliyetsizdir. Eğer öngörülüyorsa, o vakit daha yüksek bir fiyattan vazgeçmenin fırsat maliyeti ortaya çıkacaktır. Bu nedenle, daha yüksek bir fiyat ümidi yoksa, işadamı fiyat düşük bile olsa satış yapacaktır (satış maliyetleri eksi devamlı saklama maliyetlerini ayarlayarak).

[47] Geleneksel "maliyet eğrisi" analizi ortalama maliyet ile talep eğrilerini ERE'de teğet olarak gösterir –yani, fiyat = ortalama maliyet. *Fakat* (süreksiz açılardan ziyade düz eğriler varsayımında bulunmanın gerçek dışılığı yanında), faiz getirisi – ve aynı zamanda sahibin karar alma kabiliyetinin getirisi- ERE'de de girişimcilere gidecektir. Bu nedenle, böyle bir teğet ortaya çıkması mümkün değildir. Bu düzeltmenin "tekelci rekabet" teorisi açısından uzantılarına dair aşağıda 10. bölüme bakınız.

[48] Maliyet hakkında ilave okumalar için, şunlara *bakınız:* G. F. Thirlby, "The Marginal Cost Controversy: A Note on Mr. Coase's Model," *Economica,* February, 1947, s. 48–53; F. A. Fetter'ın klasiği, "The Passing of the Old Rent Concept," s. 439; R. H. Coase, "Business Organization and the Accountant," *The Accountant,* October 1–November 26, 1938; ve *idem*, "Full Costs, Cost Changes, and Prices", *Business Concentration and Price Policy*, içinde, s. 392–94; John E. Hodges, "Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing," *Southwestern Social Science Quarterly,* December, 1954, s. 225–34; I. F. Pearce, "A Study in Price Policy," *Economica,* May, 1956, s. 114–27; I. F. Pearce ve Lloyd R. Amey, "Price Policy with a Branded Product," *Review of Economic Studies*, Vol. XXIV (1956–57), No. 1, s. 49–60; James S. Earley, "Recent Developments in Cost Accounting and the 'Marginal Analysis'," *Journal of Political Economy,* June, 1955, s. 227–42; ve David Green, Jr., "A Moral to the Direct-Costing Controversy," *Journal of Business,* July, 1960, s. 218–26.

B. İşletme Geliri

Ekonomide net gelirler ücret olarak emeğe, arsa kiraları olarak toprak sahiplerine (hem ücretler hem de arsa kiraları "kiralar", yani üretken faktörlerin birim–fiyatları haline gelir), faiz olarak kapitalistlere -bunların hepsi ERE'de devam ede gelecektir- ve kâr ve zarar olarak girişimcilere –ki bu ERE'de gerçekleşmez- gider. (Arsa kiraları toprağın sermaye değeri içinde kapitalize olur ki, bu da, dolayısıyla ERE'de faiz oranında kazanç sağlar). Fakat sahiplerin durumu nedir? Onların gelirleri, sekizinci bölümde incelemiş olduğumuz girişimsel kâr ve zarar kategorisi tarafından tüketilmez mi, veya onlar ERE'de faizin ötesinde gelir kazanmaya devam etmeyecekler midir?

Biz şimdiye kadar işletme sahiplerinin bir *girişimsel fonksiyon* icra ettiklerini görmüştük: sürekli değişen bir dünyada belirsizliği-üstlenme fonksiyonu. Sahipler aynı zamanda bugünkü fonları emek ve toprak sahiplerine avans veren ve faiz elde eden kapitalistlerdir. Onların da kendilerine ait yöneticileri olabilir; bu takdirde onlar örtülü bir *yönetim ücreti* kazanırlar, çünkü onlar da işverenler tarafından icra edilebilecek işi yerine getirirler.[49] Görmüştük ki, parasal mübadele açısından (catallactically) emek, üretimde mal sahibi olmayanların kişisel enerjisidir ve bu faktör ücret kazanır. Sahip emek sarf etme işini bizzat yaptığı zaman, yine o örtülü bir ücret kazanır. Tabiî, bu ücret ERE'de de devam eder.

Fakat sahip konumunda olan işadamlarının sermaye avans verme ya da muhtemel idari çalışmanın ötesinde icra ettiği ve ERE'de yine icra edeceği bir fonksiyon var mıdır? Cevap şudur: işadamı, başka bir fonksiyonu elbette yapar ki, bunun için diğer faktörleri istihdam etmesi *mümkün değildir*. Bu, basit sermaye-avans verme fonksiyonunu aşar ve yine ERE'de olmaya devam eder. Daha iyi deyim istenirse, ona *karar-alma fonksiyonu*, veya *sahiplik fonksiyonu* denebilir. İstihdam edilmiş yöneticiler başarılı olarak üretimi yönetirler ya da üretim süreçlerini seçerler. Fakat ürünün mülkiyetinin, ürün satılıncaya kadar işadamının elinde olmasıyla birlikte, üretimin nihai sorumluluğu ve kontrolü kaçınılmaz olarak *sahiplerin* elinde olur. Ne kadar sermayenin hangi belirli süreçlere yatırılacağıyla ilgili kararı veren kişi sahiplerdir. Ve özellikle yöneticileri seçmek zorunda olanlar yine *sahipler*dir. Dolayısıyla kendi mülkünün kullanımıyla ve onu yönetecek insanların seçimiyle ilgili nihai kararlar

[49] Bu örtülü ücret sahibin yönetsel hizmetlerinin DMVP'sine eşittir olacaktır ki, o da sahibin başka yerde bir yönetici olarak kazanabileceği "vazgeçilen fırsat ücretine" eşit olma temayülü taşıyacaktır.

başka biri tarafından değil, sahipler tarafından verilmelidir. Bu, üretim için gerekli olan ve ERE'de devam eden bir fonksiyondur, çünkü ERE'de bile uygun yöneticileri istihdam etmek ve en etkin süreçlere yatırım yapmak için gerek duyulan vasıflar (skills) vardır; ve bu vasıflar sabit kalsa bile, onların bu vasıflarla icra ettikleri etkinlik firmadan firmaya farklılık gösterecek ve buna bağlı olarak farklılaşan getirilir elde edilecektir.[50]

Karar-alma faktörü mutlaka her bir firmaya *özgü*dür. O hiç bir zaman istihdam edilemez, dolayısıyla onun elde ettiği şeye bir *ücret* diyemeyiz ve böylece o üstü kapalı bir ücret kazanmaz. Dolayısıyla biz bu faktörün gelirine, "karar-alma kabiliyetinin kirası" diyebiliriz.[51] Bu kiranın faktörün DMVP'sine, ki bu faktörün spesifik olarak firmanın gelirine katkı yaptığı miktardır, eşit olacağı açıktır. Bu kabiliyetin bir sahipten ötekine farklılaşması nedeniyle, kiralar da buna paralel olarak farklılaşacaktır. Bu fark herhangi bir sanayide "yüksek-maliyet" ve "düşük-maliyet" fenomenlerinin nedenlerini izah eder ve firmalar arasındaki etkinlik farklarının sırf gelip geçici belirsizliğin fonksiyonları olmadığını, fakat ERE'de bile varlığını sürdüreceklerini gösterir.

Bir endüstride "marjinal-üstü" (yani daha düşük-maliyetli) firmaların kendi sahiplerine ait ***karar-alma kabiliyeti kiralarını*** kazandıkları kabul edilse bile, endüstrideki "marjinal" firmaların, o iş kolunda zar zor duran "yüksek-maliyetli" firmaların durumu nedir? *Onların* sahipleri karar-alma kabiliyetinin kiralarını kazanıyor olurlar mı? Çok sayıda iktisatçı, aynen marjinal toprakların sıfır kira kazandığına inanması gibi, bu marjinal firmaların da böyle bir gelir kazanmadıklarına inanmıştır. Bununla birlikte, marjinal toprakların, sıfıra "yakın" bile olsa *bir* kira kazandıklarını görmüştük. Benzer şekilde, marjinal firmalar *bir* karar-alma kabiliyeti kirası kazanırlar. Biz kantitatif olarak onun ne kadar olacağı konusunda, sadece onun, marjinal-

[50] Böhm-Bawerk çok çok verimli fakat ihmal edilmiş anlatımlarından birinde şunları yazıyor:

> Fakat o [işadamı] üretimin icra edilmesinde kişisel olarak görev almadığı yerde bile, yine entelektüel gözetim/denetim biçiminde – sözgelimi, işin planlanmasında, veya en azından kendi üretim araçlarını belirli bir girişime tahsis etme yönündeki irade davranışında- belli bir miktar şahsi külfet katkısında bulunur. (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, s. 8).

[51] Burada sunulanla örtüşmemesine rağmen, işletme geliri teorisine ilginç bir katkı için, *bkz.*, Harrod, "Theory of Profit", *Economic Essays*, s. 190–95. *Keza bkz.*, Friedman, "Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment."

üstü firmaların emsal "karar kiraları"ndan daha düşük olacağı dışında hiçbir şey söyleyemeyiz.

Marjinal firmaların hiçbir karar kirası kazanmadıkları inancı iki yanlıştan doğar gibi gözükmektedir: (1) birbirini izleyen noktaların bir araya getirilmesi diye ifade edilen matematiksel süreklilik varsayımı; ve (2) "kira"nın esasen diferansiyel olduğu ve dolayısıyla en düşük çalışan toprağın ya da firmanın, diferansiyel oluşması için sıfır kazanması gerektiği varsayımı. Bununla birlikte, kiraların "mutlak" olduğunu görmüştük –faktörlerin kazançları ve marjinal ürün değerleri. Dolayısıyla, biz ***ücretlerin*** kiraların bir alt bölümü olduğunu ve sıfır ücret kazanan kimsenin olmadığını idrak ettiğimiz zaman görebileceğimiz gibi, en yoksul faktör için sıfır kazanmak mecburiyeti yoktur. Ve ne de marjinal firmanın bir sıfır karar kirası kazanma zorunluluğu vardır.

Marjinal firma tarafından kazanılan karar kirasının pozitif olması ve sıfır olmaması ***gereği***, karar kirası sadece sıfır olan bir firmayı dikkate alırsak, açık hale gelir. O zaman, onun sahibi belli fonksiyonları –kendi mülkü hakkında nihai kararları alma ve taşıma sorumluluğu ile tepe yöneticileri seçme– icra ediyor, fakat henüz getiri elde etmiyor olacaktır. Ve bu, sadece ERE'de girişimsel hataların öngörülemeyen sonucu olamaz! Fakat sahip için, bir getiri olmaksızın bu fonksiyonları icra etmeye devam etmenin bir nedeni olmayacaktır. O, ***ruhsal olarak*** negatif getiriden ibaret bir şey kazanmaya devam etmeyecektir, çünkü o, işte kalırken, karşılığında hiçbir getiri elde etmeksizin sahipliğe enerji sarf etmeyi sürdürecektir.

Özetle, değişen bir ekonomide, bir işletme sahibinde biriken gelir dört unsurun bir karması olacaktır:

ERE'de devam eder	a) Yatırılan sermayenin faizi (ERE'de tekdüze) b) Sahip kendi kendini istihdam ettiği zaman, yönetim ücreti (DMVP'ye göre belirlenir) c) Mülkiyet kararının kiraları (DMVP'ye göre belirlenir)
ERE'de Görülmez	d) Girişimsel kâr ya da zarar

Biz şimdiye kadar, neredeyse münhasıran *kapitalist*-girişimcilerle ilgilendik. Girişimci doğal belirsizlik bakımından aktör olduğu için, diğer faktörlere avans veren ve onları istihdam eden sermaye yatırımcısı, bilhassa önemli bir girişimcilik rolü oynar. Nereye ve ne kadar yatırım yapılacağıyla ilgili kararları verirken, o, modern ekonominin sürükleyici gücüdür. *Çalışanlar* da aynı şekilde piyasada emek talebini tahmin etme ve buna paralel olarak belli piyasalara girmeyi seçme anlamında girişimcidirler. Daha yüksek bir ücret beklentisiyle bir memleketten diğerine göç eden biri bu anlamda bir girişimcidir ve kendi hareketinden parasal bir kâr ya da zarar elde edebilir. Kapitalist-girişimcilerle emek sahibi-girişimciler arasında önemli bir ayrım, sadece birincinin üretimde *negatif gelirlere* maruz kalabilmesidir. Bir emek sahibi beklenenden daha düşük ödeme elde ettiği bir memlekete göç etse bile, o sadece başka yerde kazanmış olabileceği şeyden doğan bir diferansiyeli/farkı, veya "fırsat kaybı"nı yüklenir. Fakat o, hâlâ üretimde pozitif bir ücret kazanır. Toprağa göre bir emek fazlası gibi gayri mümkün bir olayda bile, emek sahibi *negatif* ücret değil, sıfır ücret kazanır. Fakat diğer faktörleri istihdam eden kişi olarak kapitalist girişimci, kendi girişimsel çabasından fiili parasal kayıplara maruz kalabilir ve pekâlâ kalır.

C. Kişisel Tüketici Hizmeti

Kişisel hizmetlerini tüketicilere satanlar, emekçi-girişimcilerin özellikle önemli bir kategorisini oluştururlar. Bu çalışanlar da genellikle kapitalisttirler. Bu tür hizmetlerin satıcıları -doktorlar, avukatlar, konser sanatçıları, hizmetçiler vs.- kendi kendini istihdam eden işadamlarıdır, ki onlar, yatırmış oldukları bir sermayenin faizine ilaveten kendi emekleri karşılığında örtük bir "yönetsel" ücret de kazanırlar.[52,53] Böylece onlar özel bir gelir türü kazanırlar: adeta kişiye özel bir emek gelirinden ibaret olan bir işletme kazancı. Bu tip çalışmaya *direkt emek* diyebiliriz, çünkü o, bir üretim faktörü olarak istihdam edilmekten ziyade bir tüketim malı olarak *doğrudan doğruya* hizmet sunan emektir. Ve bir tüketim malı olması nedeniyle, bu emek hizmeti doğrudan doğruya piyasada fiyatlandırılır.

[52] Onların işletme mülkünün ve kararlarının kapsamı kendi emek hizmetleriyle karşılaştırıldığında nispeten önemsiz olduğu için, biz onların karar kiralarını burada göz ardı edebiliriz.

[53] Tek çalışan, bizzat mal sahibi konumunda olabilse bile, o yönetsel bir ücrettir. Bir hizmetçiyi "kendi kendini istihdam etmiş" olarak sınıflandırmak tuhaf gözükebilir, fakat fiilen o, bir doktordan ya da avukattan, ikincinin kendi hizmetlerini kapitalistlerden ziyade *tüketicilere* satması mertebesinde farklı değildir.

Bu malların fiyatlarının belirlenmesi talep yönünden herhangi bir tüketim malının fiyatlandırılmasına benzer olacaktır. Tüketiciler kendi değer ölçekleri üzerinde hizmetin marjinal birimlerini değerlendirirler ve ne kadar satın alacaklarına, belki de hiç almamaya, karar verirler. Bununla birlikte, arz yönünden bir fark vardır. Çoğu tüketim malının piyasa-arz eğrileri dikey düz doğrulardır, çünkü *bir kere üretildiği vakit*, ürünün satışı girişimci için maliyetsizdir. O, ürün için alternatif kullanıma sahip değildir. Bununla birlikte, *kişisel hizmet* durumu farklıdır. İlk olarak, boş zaman çalışmaya karşı açık bir alternatiftir. Öncelikle, emek piyasasının bağlantılılığının sonucu olarak, çalışan eğer bu meslekteki geliri tatmin edici değilse, üretim yapısı üzerinde daha yukarıda daha yüksek ücret ödenen bir işe geçebilir. Sonuç olarak, bu tarz bir tüketim malı için, arz eğrisi muhtemelen oldukça yatık, yukarı doğru-eğimli bir eğri olacaktır.

Hizmetin satıcısı, veya *direkt emek sahibi*, bütün faktörler gibi, tüketiciye olan kendi DMVP'sini kazanır. O kendi emeğini, üretim yapısında ister yüksek isterse düşük konumda, hangi branş olursa olsun, kendi DMVP'sinin en yüksek olacağı ve bunun sonucunda, kendi ücret oranının en büyük olacağı yere tahsis edecektir. Şu halde, üretimde direkt emek ile indirekt emek arasında tahsis ilkeleri indirekt üretken kullanımın çeşitli branşları arasındaki dağıtım ilkeleriyle aynıdır.

D. Piyasa Hesaplaması ve Örtük Kazançlar

Görmüştük ki bir müzisyen ya da bir doktor bir işveren olmaksızın ücret kazanır; doğrudan doğruya tüketicilerden elde edilse bile, her birinin ücretleri kazandığı gelirde *saklıdır*.

Gerçek dünyada, her bir *fonksiyon* mutlaka farklı bir insan tarafından icra edilmez. Aynı şahıs bir toprak sahibi ve bir işçi olabilir. Benzer şekilde, belirli bir firma, veya daha doğrusu onun sahibi ya da sahipleri toprak sahibi olabilir ve sermaye malları üretimine iştirak edebilir. Sahip *aynı zamanda* kendine ait firmayı yönetebilir. Pratikte, farklı gelir kaynakları sadece, bu gelirlere *piyasadaki fiyatlar tarafından belirlendiği* şeklinde gönderme yaparak ayırt edilebilir. Mesela, diyelim ki bir adam sermayesini yatırıma aktaran, kendine ait arsa toprağı olan ve bir sermaye malı üreten bir firmanın sahibidir ve fabrikayı bizzat kendisi yönetmektedir. O, bir yıllık dönem boyunca 1.000 ons altın net bir gelir elde eder. O, kendi gelirinin farklı *kaynaklarını* nasıl tahmin edebilir? Diyelim ki o, işe 5.000 ons altın yatırmıştır. O, ekonomide etrafa göz atar ve ekonominin, ona doğru temayül ettiği ve aşağı yukarı geçerli faiz oranı diyebi-

leceği şeyi (%5) keşfeder. Şu halde o, kendi net gelirinin 250 ons altınının örtük faizi olduğu sonucuna varır. Ardından, o bu işte iştigal etmekten ziyade rakip firma için çalışmaya gitseydi yönetim ücreti olarak elde edeceği şeyi yaklaşık olarak tahmin eder. Diyelim ki o, bunun 500 ons altın olmuş olacağını tahmin eder. Sonra kendi arsa toprağına bakar. O, eğer toprağı bizzat işletmede kullanmak yerine kiraya vermiş olsaydı ne kazanmış olurdu? Diyelim ki toprağın kira geliri olarak 400 ons kazanabilirdi.

Şimdi, bizim sahibimiz, 'toprak sahibi-kapitalist-emek sahibi–girişimci' olarak, yıllık 1000 ons altınlık net bir parasal gelir elde etmiştir. Ardından o, parasal terimlerle kendi *maliyetleri*nin ne olduğunu tahmin eder. Bu maliyetler, onun açısından, kendi net gelirini bulmak için zaten hesaptan düşülmüş olan açık parasal harcamalardan değil, fakat kendi *örtük* giderlerinden, yani işle iştigal etmek suretiyle vazgeçilen fırsatlarından ibarettir. Sahip, bu maliyetleri toplayarak, onların ulaştığı yekunu bulur:

250 ons altın	faiz
500 ons altın	ücret
400 ons altın	kira
1150 ons altın	toplam fırsat maliyetleri

Böylece, girişimci dönem boyunca 150 onsluk bir *zarara* maruz kalmıştır. Eğer onun fırsat maliyetleri 1000'den daha az olsaydı, girişimsel bir kâr kazanmış olacaktı.

Bu tür tahminlerin tam/kesin olmadığı doğrudur. Onun, elde etmiş olacağı şeyle ilgili tahminlerin bütünüyle doğru olması asla mümkün değildir. Fakat bu *dönem sonu hesaplama* aracı elzem bir şeydir. O, bir insanın *dönem başı kararlarına*, kendi gelecek davranışlarına kılavuzluk edebilecek tek yoldur. Bu hesaplama vasıtasıyla, o bu işte bir zarara maruz kaldığını idrak edebilir. Eğer bu zarar çok daha uzun süre devam ederse, o, çeşitli kaynaklarını diğer üretim alanlarına kaydırmak zorunda kalacaktır. Firmada birden fazla faktörü olan bir sahip, herhangi bir durumda kazançlarını ya da kayıplarını sadece bu tür tahminler vasıtasıyla belirleyebilir ve ardından kaynaklarını en büyük kazançları elde etmeye çalışacak şekilde tahsis edebilir.

Bu tür örtük gelir tahminlerinin çok önemli bir yönü gözden kaçırılmıştır: *açık bir piyasa olmaksızın örtük tahminler yapılamaz!* Diğer bir deyimle, bir girişimci gelir elde ettiği zaman, çeşitli fonksiyonel gelirlerin bir karışımını elde eder. Onları hesaplamayla ayrıştırmak için, *girişimcinin*

başvurabileceği açık bir piyasanın mevcut olması gerekir. Bu, son derece önemli bir noktadır, çünkü birazdan detaylı göreceğimiz gibi, bu, piyasada tek bir firmanın nispi potansiyel büyüklüğü üzerine çok önemli bir sınırlama getirir.

Mesela, bir an için, her bir firmanın tüm faktör-sahiplerinin ortak mülkiyetinde olduğu eski hipotetik örneğimize dönelim. Bu takdirde, işçiler, toprak sahipleri, kapitalistler ve girişimciler arasında hiçbir ayrım yoktur. O zaman, elde edilen ücret gelirlerini elde edilen faiz ya da kira gelirlerinden ya da kârlardan ayırt etmenin bir yolu olmayacaktır. Ve şimdi biz sonunda ekonominin niçin tamamen ("üretici kooperatifleri" denen) bu tür firmalardan oluşamayacağının nedenine ulaşıyoruz.[54] Çünkü ücret oranları, kiralar ve faiz için dışsal bir piyasa olmadan, girişimciler için, faktörleri tüketici isteklerine uygun olarak dağıtmanın rasyonel bir yolu olmayacaktır. Hiç kimse maksimum parasal kazanç sağlamak için, toprağını ya da emeğini tahsis edeceği yeri bilmeyecektir. Girişimci, en büyük kârı kazanmak için faktörleri onların en üretken-değerli bileşimlerinde nasıl düzenleyeceğini bilmeyecektir. Gerekli bilgi yetersiz olacağı için, üretimde de etkinlik olmayacaktır. Üretken sistem tam kaos içinde olacak ve böylelikle herkes, ister tüketici isterse üretici olarak, kendi yeteneği/kapasitesi dahilinde zarar görecektir. Açıktır ki bir üretici kooperatifleri dünyası, en ilkel olanı dışında herhangi bir ekonomi için yıkım getirecektir, çünkü o, hesaplama yapamaz ve dolayısıyla üretken faktörleri tüketici ihtiyaçlarını karşılayacak ve bu nedenle üreticiler için en yüksek gelirleri kazanacak şekilde düzenleyemez.

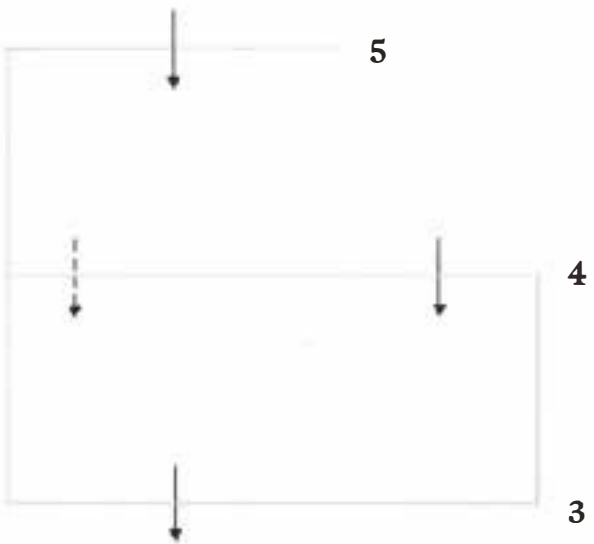
E. Dikey Entegrasyon ve Firmanın Büyüklüğü

Serbest ekonomide açık bir zaman piyasası, emek piyasası ve toprak-kira piyasası var*dır*. Açıktır ki bir üretici kooperatifleri dünyasından doğal olarak kaos meydana gelirken, daha öncesinde kritik başka noktalar, adeta, üretken sisteme ***kaosun küçük darbelerini*** indirecektir. Böylece işçilerin kapitalistlerden ayrıldıklarını, fakat ***bütün*** kapitalistlerin kendi arsa topraklarına sahip olduklarını düşünelim. Ayrıca varsayalım ki şu ya da bu sebeple, hiçbir kapitalist kendi toprağını bir ***diğer*** firmaya kiralayamayacaktır. Bu takdirde, toprak ve belirli sermaye ve üretim süreci ayrılmaz biçimde birbirine

[54] Bir üretici kooperatifleri ekonomisinin hesap yapamaz olmasının bir diğer nedeni, her orijinal faktörün spesifik bir üretim alanına ayrılmaz bir biçimde bağlanacak olmasıdır. Bütün faktörlerin tamamen spesifik olduğu yerde hesaplama olamaz.

bağlıdır. Toprağı üretime tahsis etmenin rasyonel bir yolu olmayacaktır, çünkü onun hiçbir yerde açık bir fiyatı olmayacaktır. Üreticiler ağır kayıplara maruz kalacağı için, *serbest piyasa hiçbir zaman böyle bir durum yaratmayacaktır*. Çünkü serbest piyasa daima, işleri girişimcilerin tüketiciye en iyi ve en etkin biçimde hizmet etmek suretiyle en büyük kârı yapacak şekilde sevk etme temayülündedir. Hesaplamanın olmayışı sistemde vahim etkinsizlikler yaratacağı için, o aynı zamanda ağır zararlara da neden olur. Dolayısıyla böyle bir durum (hesaplamanın olmayışı) serbest bir piyasada, bilhassa ileri bir ekonominin zaten hesaplamayı ve bir piyasayı geliştirmesinden sonra, asla meydana gelmeyecektir.

Eğer bu, bir üretici kooperatifleri dünyası ve bir kira piyasasının olmayışı gibi durumlar için doğruysa, daha küçük bir ölçekte, "dikey entegrasyon" ve bir firmanın büyüklüğü için de doğrudur. Dikey entegrasyon bir firma sadece *bir* üretim aşamasında değil, fakat iki ya da daha fazla aşamada üretim yaptığı zaman vuku bulur. Mesela, bir firma o kadar büyük hale gelir ki, beşinci düzeyin emek, toprak ve sermaye mallarını satın alır, ardından dördüncü düzeyin diğer sermaye mallarını üreterek, bu sermaye malları üzerinde çalışır. Sonra, başka bir tesiste, dördüncü–düzey sermaye malları üzerinde, onlar üçüncü-düzey sermaye malları haline gelinceye kadar çalışır. Ardından *üçüncü*-düzey ürünü satar.



Şekil 65. Dikey olarak Entegre Olmuş Bir Firmada Malların ve Hizmetlerin Hareketi

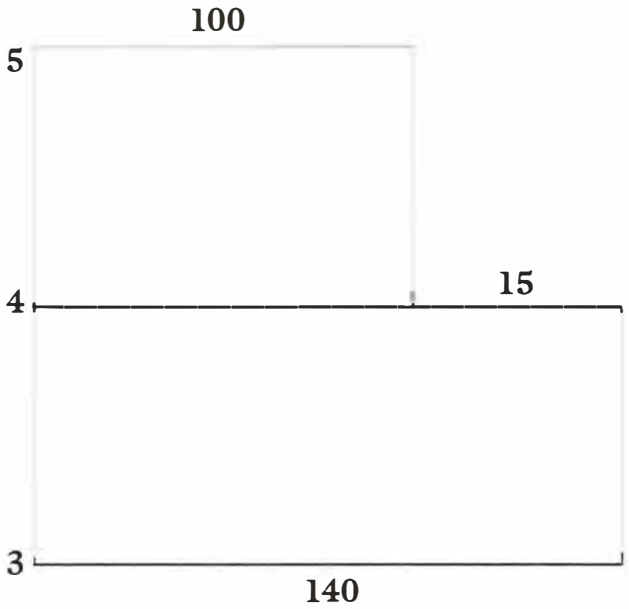
Tabiî, dikey entegrasyon *herhangi bir firma* için üretim dönemini uzatır, yani *firmanın* üretim sürecinde kendi yatırımını telafi etmeden önceki zamanı uzatır. O durumda, faiz getirisi bir aşamadan ziyade iki ya da daha fazla aşamanın zamanını kapsar[55]. Bununla birlikte, burayla ilgili daha önemli bir sorun vardır. Bu, dikey olarak entegre olmuş bir firmada örtük kazançların ve hesaplamanın rolüdür. Yukarıda zikredilen entegre olmuş firma örneğini ele alalım (bkz. Şekil 65).

Bu grafik dikey olarak entegre olmuş bir firmayı resmeder; oklar malların ve hizmetlerin (paranın değil) hareketini temsil eder. Firma hem dördüncü hem de beşinci aşamalarda emek ve toprak faktörlerini satın alır; aynı zamanda dördüncü-aşama sermaye mallarını bizzat imal eder ve onları başka bir tesiste daha düşük-aşamalı bir malın yapılması için kullanır. Firma için *içsel* olan bu hareket kesik noktalı okla ifade edilir.

Böyle bir firma, kendi içinde hesaplamayı kullanır mı, ve eğer kullanırsa, nasıl? Evet. Firma dördüncü-sıra sermaye malını *satmayı bizzat* üstlenir. O, bir dördüncü-sıra sermayenin üreticisi olarak kendi net gelirini üçüncü-sıra sermayenin üreticisi olarak sahip olduğu rolden ayırır. O, kendi girişiminde her bir ayrı bölümünün net gelirini hesaplar ve kaynakları her bir bölümde, yapılan kâra ya da zarara göre tahsis eder. *Sadece dördüncü-aşama sermaye malı için mevcut açık bir piyasa fiyatına başvurulabildiğinden böyle bir içsel hesaplamanın yapılması mümkündür.* Diğer bir deyimle, bir firma sadece kendi içsel ürününün *örtük* fiyatını açığa çıkarmak suretiyle teşebbüsünün bir aşamasında yaptığı kârı ya da zararı doğru olarak tahmin edebilir, ve bunu yalnızca o ürün için başka bir yerde *dışsal* bir piyasa fiyatı oluşursa yapabilir.

Örnek olması için, bir firmanın her biri bir yıllık bir zamanı kapsayan iki aşama üzerinde dikey olarak entegre olduğunu varsayalım. Ekonomide genel faiz oranı (yıllık) %5'e doğru meyleder. Bu belirli firma, diyelim ki Jones İmalat Şirketi, kendi faktörlerini Şekil 66'da gösterildiği gibi satın alır ve satar.

[55] Diyebiliriz ki, dikey entegrasyon (çeşitli aşamalarda "devridaim" amaçlı) para talebini azaltma ve böylelikle parasal birimin satın alma gücünü düşürme eğilimindedir. Dikey entegrasyonun yatırım ve üretim yapısı analizi üzerindeki etkisi için, *bkz.*, Hayek, *Prices and Production*, s. 62–68.



Şekil 66. Dikey Olarak Entegre Olmuş Bir Firma İçinde Hesaplama

Bu dikey olarak entegre olmuş firma, faktörleri 100 ons karşılığında beşinci sırada ve orijinal faktörleri 15 ons karşılığında dördüncü sırada satın alır; nihai ürünü 140 onsa satar. Firma, faaliyetlerinden epeyce bir girişimsel kâr yapmış gibi *gözükmektedir*, fakat bu kârlı durumu hangi aşamanın ya da aşamaların temsil ettiği nasıl açığa çıkarılabilir? Eğer firmanın dikey olarak entegre olduğu aşamanın (aşama 4) ürünü için dışsal bir piyasa varsa, Jones Şirketi kendi faaliyetlerinde spesifik *aşamaların* kârlılığını hesaplayabilir. Mesela, diyelim ki dışsal piyasada dördüncü-düzey sermaye malının fiyatı 103 onstur. O vakit Jones Şirketi bu ara ürün için onun *örtük* fiyatını, şayet o ürün piyasada satılmış olsaydı *orada satın alınmış olunacak* düzeyde tahmin eder. Bu fiyat yaklaşık 103 ons olacaktır[56]. Şu halde, fiyatın 103'te tahmin edildiği varsayıldığında, Jones'ın daha düşük-düzey tesisi tarafından faktörlere harcanan toplam para miktarı 15 (açık, orijinal faktörlere) artı 103 (örtük, sermaye mallarına), toplam 118 olacaktır.

[56] Örtük fiyat, veya kendine satış yapmanın fırsat maliyeti mevcut piyasa fiyatından daha az olabilir, çünkü Jones Şirketinin piyasaya girişi malın fiyatını, sözgelimi 102 onsa düşürmüş olabilir. Bununla birlikte, dışsal piyasa ve dışsal fiyat olmasaydı örtük fiyatı tahmin etmenin hiçbir yolu olmayacaktı.

Şimdi Jones Şirketi kendi faaliyetlerinin *her bir aşamasında* yapılan kârları ya da zararları hesaplayabilir. "Daha yüksek" aşama, faktörleri 100 ons karşılığında satın almış ve onları 103 onsa "satmıştır". O, kendi yatırımından %3'lük bir getiri sağlamıştır. Daha düşük aşama, kendi faktörlerini 118 onsa satın almış ve ürünü 140 onsa satmıştır, böylece % 29'luk bir getiri elde etmiştir. Açık olan husus, Jones Şirketinin genel bir kârlılığa sahip olmak yerine, daha evvelki aşamada %2'lik bir girişimsel zarara maruz kaldığı ve daha sonraki aşamada %24'lük bir kâr elde ettiğidir. Bunu bildikten sonra, şirket, kaynakları onların kârlılıklarına bağlı olarak –ve dolayısıyla tüketicilerin ihtiyaçlarına bağlı olarak– daha yüksek aşamadan daha düşük aşamaya kaydıracaktır. Belki de dışsal bir firmadan bu sermaye malını satın alarak ve kendi kaynaklarını daha kârlı olan daha düşük aşamada yoğunlaştırarak, firma, bulunduğu daha yüksek aşamayı tamamen terk edecektir.

Öte yandan, dışsal piyasanın olmadığını, yani Jones Şirketinin bu ara malının tek üreticisi olduğunu farz edelim. Bu takdirde, hangi aşamanın kârlı olarak çalıştığını ve hangisinin çalışmadığını bilmenin bir yolu olmayacaktır. Dolayısıyla faktörlerin çeşitli aşamalara nasıl dağıtılacağını bilmenin bir yolu da olmayacaktır. Yine onun açısından bu belirli aşamadaki sermaye malı için herhangi bir örtük fiyatı ya fırsat maliyetini tahmin etmenin bir yolu da olmayacaktır. Herhangi bir tahmin tamamen keyfi olacak ve ekonomik koşullarla anlamlı bir ilişkisi olmayacaktır.

Kısaca, eğer bir ürünün piyasası olmasaydı ve onun mübadelelerinin tümü içsel olsaydı, bir firma ya da bir başkası için bu mala bir fiyat belirlemenin bir yolu olmazdı. Bir firma dışsal bir piyasa mevcut olduğu zaman örtük bir fiyat tahmin edebilir; fakat bir piyasa olmadığı zaman, örtük ya da açık, malın bir fiyatı olamayacaktır. Herhangi bir rakam sadece keyfi bir sembol olabilir. Bir fiyat hesaplamak mümkün olmadığından dolayı, firma, faktörleri ve kaynakları bir aşamadan diğerine rasyonel olarak tahsis edemez.

Serbest piyasanın daima en etkin ve kârlı üretim tipini (malın türü, üretim metodu, faktörlerin tahsisi, veya firma büyüklüğü ne olursa olsun) oluşturmaya meyletmesi nedeniyle, bir sermaye-malı mamulü için tam dikey entegrasyonun (ilkel seviyenin üstündeki) bir serbest piyasada asla kurulamayacağı sonucuna ulaşmamız gerekir. *Her sermaye malı için, firmaların bu malı satın aldıkları ve sattıkları belirli bir piyasa olmalıdır.* Açıkça söylemek gerekirse bu ekonomik kanun *serbest piyasada belirli herhangi bir*

firmanın nispi büyüklüğü için açık bir üst sınır tayin eder.[57] Bu kanundan dolayı firmalar, aşamaların ya da ürünlerin tam dikey entegrasyonu için birleşemezler ya da kartelize olamazlar. Bu kanundan dolayı Tek Büyük Firma ekonomide bütün üretken varlıkların sahibi oluncaya kadar, bütün ekonominin ya da mergerlerin üzerinde Tek Büyük Kartel asla olamaz. Bu kanunun gücü, ekonominin sahası arttıkça ve hesaplanamaz kaos adaları kitle ve kıta kısımlarına kadar yayıldıkça katlanır. Hesaplanamazlık sahası artarken, irrasyonellik, yanlış tahsis, zarar, fakirleşme dereceleri vs. daha büyük hale gelir. Bütün üretken sistem için *tek* sahip ya da *tek* kartel altında, hesaplama alanları hiç mümkün olmayacak ve dolayısıyla tam ekonomik kaos egemen olacaktır.[58]

Piyasa ekonomisi geliştikçe ve ilerledikçe, sermaye malları türleri ve çeşitlilikleriyle ilgili karmaşıklıklar ve aşamalar arttıkça iktisadi hesaplama sürekli daha önemli hale gelir. O zaman, ileri bir ekonominin devamı için daima öneme haiz olan şey, bütün sermaye ve diğer üretim malları *piyasalarını* muhafaza etmektir.

Bizim analizimiz kırk yılı aşkın bir süre önce profesör Ludwig Von Mises tarafından ortaya atılan, sosyalizmde iktisadi hesaplamanın imkânsızlığına dair meşhur tartışmayı genişletmeye hizmet eder.[59] Bu tartışmada ilk

---

[57] Bir firmanın ölçeği/büyüklüğü hakkında, R. H. Coase'ın şu meydan okuyan makalesine bakınız: "The Nature of the Firm", George J. Stigler ve Kenneth E. Boulding, eds., *Readings in Price Theory* (Chicago: Richard D. Irwin, 1952), içinde, s. 331–51. Aydınlatıcı bir paragrafta Coase şuna vurgu yapıyor: "firmalar daha etkin bir üretim organizasyonu metodunu temsil ettikleri için gönüllü olarak ortaya çıkarken, Devlet planlaması endüstriye külfet bindirir. Rekabetçi bir sistemde 'optimum' bir planlama vardır. *Ibid*, s.335 n.

[58] Burada sermaye mallarına onların, hesaplanabilirlik probleminin önemli hale geldiği ürün olması nedeniyle vurgu yapılmaktadır. Tüketim malları *haddi zatında (per se)* problem değildir, çünkü daima malları satın alan çok sayıda tüketici vardır ve dolayısıyla tüketim malları her zaman bir piyasaya sahip olacaktır.

[59] Ludwig von Mises'te bu pozisyonun klasik takdimine bakınız, "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth," F. A. Hayek, ed., *Collectivist Economic Planning* (London: George Routledge & Sons, 1935), içinde yeniden basılmış, s. 87–130. *Keza* Hayek cildinde Hayek, Pierson, ve Halm'ın diğer makalelerine *bakınız*. Mises *Socialism* (2nd ed.; New Haven: Yale University Press, 1951), s. 135–63'te iddiasını sürdürmekte, ve kendi *İnsan Davranışı*'nda daha yeni eleştirileri çürütmektedir, s. 694–711. Bu çalışmalardan başka sosyalizmde iktisadi hesaplama konusunda en iyi kitap Trygve J. B. Hoff'ındır: *Economic Calculation in*

sözün yanı sıra son kelâmın da sahibi olan Mises, bir sosyalist ekonomik sistemin hesaplama yapamayacağını çürütülemez biçimde ispat etmiştir, çünkü o, bir piyasadan yoksundur, ve bu nedenle orada üretim malları ve özellikle de sermaye malları için fiyatlar yoktur.[60] Şimdi görüyoruz ki paradoksal olarak, bir sosyalist ekonominin hesap yapamamasının nedeni, spesifik olarak onun sosyalist olması ***değil***dir! Sosyalizm Devletin ekonomideki bütün üretim araçlarının kontrolünü cebren eline geçirdiği sistemdir. Sosyalizmde hesaplama imkânsızlığının nedeni ***tek birimin*** ekonomideki bütün kaynakların kullanımına sahip olması ya da yönetmesidir. Bir birimin Devlet mi yoksa bir özel birey mi yahut özel kartel mi olduğunun hiç önemli olmadığı açık hale gelmelidir. Hangisi ortaya çıkarsa çıksın, üretim yapısının hiçbir yerinde hesaplama ihtimali olmaz, çünkü üretim süreçleri sadece içsel ve piyasalar olmaksızın olacaktır. Hesaplama mümkün olamaz ve dolayısıyla tek sahip ister Devlet isterse özel şahıslar olsun, tam iktisadi irrasyonalite ve kaos hüküm sürecektir.

Devlet ile özel durum arasındaki fark şudur: bizim iktisadi kanunumuz, insanları bir serbest–piyasa toplumunda böyle bir sistemi daimi olarak kurmaktan men eder. Hesaplanabilirliği toptan elimine etmek suretiyle bu tür hataları sonsuz olarak güçlendirmek şöyle dursun, çok daha küçük kötülükler girişimcileri hesaplanamazlık adaları kurmaktan bile alıkoyar. Fakat Devlet bu tarz kâr ve zarar gibi rehberleri izlemez ve izleyemez; onun görevlileri zarar korkusuyla bir ya da daha fazla dikey olarak entegre olmuş ürünler için herkesi-kucaklayan kartelleri kurmaktan sakınmazlar. Devlet bu gibi hususları hesaba katmaksızın sosyalizme girişmekte serbesttir. Dolayısıyla tek-firmalı ekonomi ve hatta tek-firmalı dikey olarak entegre olmuş ürün ihtimali yokken, Devlet tarafından sosyalizme teşebbüs etmek gibi çok daha büyük bir tehlike vardır. Devlet ve Devlet müdahalesine dair ayrıntılı bir tartışmayı bu kitabın 12. bölümünde bulmak mümkündür.

İktisadi hesaplamayla ilgili tartışmada sosyalist cenahta yer alan yazarlar arasında tuhaf bir söylenti popüler hale gelmiştir. Bu aşağıdaki gibi cereyan eder: Mises, kendi orijinal makalesinde "teorik olarak" sosyalizmde iktisadi

the Socialist Society (London: William Hodge, 1949). *Keza bkz.*, F. A. Hayek, "Socialist Calculation III, the Competitive 'Solution'", *Individualism and the Economic Order*, içinde, s. 181–208, ve Henry Hazlitt'in hayali tarzdaki dikkate değer çalışması, *The Great Idea* (New York: Asleton-Century-Crofts, 1951).

[60] O kadar çok anti sosyalist yazarın bu kritik noktayı asla fark etmemiş olması dikkate değerdir.

hesaplamanın mümkün olmadığını söylemiştir; Barone matematiksel olarak bunun yanlış ve dolayısıyla hesaplamanın mümkün olduğunu ispatlamış; Hayek ve Robbins bu delilin geçerliliğini kabul etmişler, fakat daha sonra hesaplamanın "pratik" olmayacağını ileri sürmüşlerdir. Çıkan sonuç, Mises'in iddiasının imha edilmiş olduğu ve sosyalizmin ihtiyaç duyduğu tüm şeyin "eşitliklerin hesaplanmasını" ve kalkülüsü mümkün kılan birkaç pratik araç (belki de hesap makineleri) ya da ekonomik danışmanlar olduğudur.

Bu efsane başlangıcından bitişine kadar neredeyse tamamen yanlıştır. İlk olarak, "teorik" ile "pratik" arasındaki ayrışma yanlış bir şeydir. İktisatta, bütün argümanlar teoriktir. Ve iktisat gerçek dünyayı tartıştığı için, bu teorik argümanlar, doğaları gereği, aynı zamanda "pratiktirler".

Bu yanlış ayrışma terk edildiğinde, Barone'un "delilinin" gerçek doğası açık hale gelir. O, konuyla ilgisiz olmasından daha fazla "teorik" değildir. Matematiksel eşitlikleri listeleyerek delil getirmek hiç delil değildir. O, en iyi ihtimalle, sadece muntazaman dönen ekonomiye uygulanır. Açıkçası bizim hesaplama problemiyle ilgili bütün tartışmamız gerçek dünyaya ve *sadece ona* uygulanır. *ERE'de hesaplama problemi olamaz çünkü orada hesaplama gereksizdir.* Açıkça söylemek gerekirse bütün müstakbel veriler ta başta bilindiği zaman ve kârların ve zararların *olmadığı* yerde, kârları ve zararları hesaplamaya gerek yoktur. ERE'de, en iyi kaynak dağılımı otomatik olarak devam eder. Barone için ERE'de hesaplama zorluğunun mevcut olmadığını göstermek bir çözüm değildir; o sadece belli olan bir şeyin matematiksel olarak gereksiz uzatımından ibadettir.[61] Hesaplama zorluğu sadece gerçek dünyaya uygulanır.[62]

[61] Çürütülmekten ziyade, Mises bu argümanı zaten kendi orijinal makalesinde terk etmişti. *Bkz.*, Hayek, *Collectivist Economic Planning*, s.109. Dahası Barone'un makalesi Mises'inkinden 12 yıl evvel, 1908'de yazılmıştı. Aslında Mises'in orijinal makalesinin dikkatli bir okuması, kendisinin, daha sonraki on yıllarda onun argümanını çürütmek için "yeni" teşebbüsler olarak getirilen sözde "çözümlerin" hemen hepsini terk etmiş olduğunu açığa çıkarır.

[62] Karışıklığın bir bölümü bu tartışmada Mises'in iki takipçisinin –Hayek ve Robbins- benimsediği talihsiz pozisyondan ileri gelir. Onlar bir sosyalist hükümetin sadece gerekli olacak milyonlarca eşitliği hesap edemeyeceği için hesaplama yapamayacağını öne sürmüşlerdir. Bu, onları, şimdi hükümetler için elde edilebilir olan yüksek-hızlı kompüterlerle birlikte, bu pratik itirazın artık geçerli olmadığı sert cevabına maruz bırakmıştır. Gerçek hayatta, rasyonel hesaplama işinin eşitliklerin hesaplanmasıyla hiçbir bağlantısı yoktur. Matematiksel iktisatçılar haricinde

4. Yerleşim Yeri/Mevki (Location) Ekonomisi ve Mekansal İlişkiler

İktisadın çok popüler bir alt bölümü "uluslar arası ticaret" olmuştur. Bu kitabın büyük bir kısmında analiz etmiş olduğumuz gibi, tamamen serbest bir piyasada, "uluslar arası ticaret" problemi gibi bir şeyin olması mümkün değildir. Çünkü bu durumda uluslar belki ekonomik olarak anlamlı birimler halinde değil, kültürel ibareler halinde devam edebilirler. Uluslar arasında ne ticari ne de diğer engeller olacağı için, ve yine ne de para farkları olacağı için "uluslar-arası ticaret" mekanlar arası ticaretle ilgili genel bir incelemenin sadece bir ilavesi haline gelecektir. Ticaretin bir ulusun içinde mi yoksa dışında mı olduğu fark etmeyecektir.[63]

Dolayısıyla, telaffuz etmekte olduğumuz serbest piyasa kanunları bütün piyasa ölçeğine, yani "dünyaya" ya da "uygar dünyaya" uygulanır. Tamamen izole olmuş bir ülke durumunda, o kanunlar bu sahanın her yanına uygulanacaktır. Böylece pür faiz oranı bütün dünyada tekdüze olma eğilimi taşıyacak, aynı malın fiyatları her tarafta tekdüze olma eğiliminde olacak ve dolayısıyla, aynı eğilim aynı emek tipinin ücretleri için de geçerli olacaktır.

Ücret oranları, endüstriden endüstriye ya da firmadan firmaya olduğuyla tamamen aynı biçimde farklı coğrafi alanlarda aynı emek için tekdüzeliliğe doğru meyledecektir. Geçici herhangi bir farklılık, dengeye ulaşılıncaya kadar, çalışanları düşük-ücret alanından yüksek ücret alanına ve işletmeleri ikinciden birinciye hareket etmek için uyaracaktır. Bir kere daha, yukarıda ele alınan daha genel örnekte, nasıl ki işçiler belli bir ***alanda*** çalışmaya yönelik hususi pozitif ya da negatif merbutiyetlere/bağlılıklara sahip olabiliyorlarsa, aynı şekilde onların belli bir endüstride çalışmaya karşı da (bunlara) sahip olabildiklerini görüyoruz. Belli bir yerde yaşamaktan ve çalışmaktan gelen genel bir ruhsal yarar ve diğer bazı mevkilerde (location) çalışmaya dahil olan ruhsal bir yararsızlık olabilir. Eşitlenmekte olan ücret oranları parasal değil, ***ruhsal*** olduğu için, parasal ücret oranları dünyanın her tarafında (***artı*** ya da ***eksi*** negatif ya da pozitif ruhsal bağlılık unsurları) eşitlenecektir.

---

kimsenin gerçek hayatta "eşitliklere" dair bir kaygısı yoktur. Krş., Lionel Robbins, *The Great Depression* (New York: Macmillan & Co., 1934), s. 151, ve Hayek, *Collectivist Economic Planning*, içinde, s. 212 f.

[63] *Bkz.*, Gottfried von Haberler, *The Theory of International Trade* (London: William Hodge, 1936), s. 3–8.

Her bir malın fiyatının dünyanın her yerinde tekdüze olacak olması "mal" teriminin kesin/tam bir tanımına dayanır. Mesela, varsayalım ki buğday Kansas'ta yetiştirilmekte ve buğday tüketicilerinin büyük bölümü New York'ta bulunmaktadır. Kansas'taki buğday, gönderime hazır olduğu zaman bile New York'taki buğdayla aynı mal ***değil***dir. O, aynı fiziksel-kimyasal deste/yığın olabilir, fakat tüketicilere yönelik objektif kullanım-değerleri açısından aynı ***mal*** değildir. Kısaca, Kansas'taki buğday New York'taki buğdaydan (tüketici Kansas'ta olmaktan ziyade New York'ta olduğu zaman) daha üst-düzey bir sermaye malıdır. Buğdayı New York'a taşımak üretim sürecinde bir aşamadır. Şu halde Kansas'ta buğdayın fiyatı, New York'ta buğdayın fiyatı ***eksi*** Kansas'tan New York'a zorunlu ulaşım maliyetlerine eşit olma eğilimi taşıyacaktır.

İnsanların ve işletmelerin yeryüzünde nasıl dağıtılacağını ne belirler? Açıkçası ana faktör emeğin marjinal verimliliğidir. Bu, doğal kaynakların dağılımı ile atalardan miras alınan sermaye teçhizatının dağılımına bağlı olarak, mevkiden mevkie farklılaşacaktır. Yerleşim yerini etkileyen diğer bir faktör, yukarıda görmüş olduğumuz gibi belli alanlara yönelik pozitif ya da negatif bağlılıklardır. Yeryüzündeki fiili serpilmeye, esas olarak yerin yüzeyindeki üretken toprak ile doğal kaynakların dağılımı neden olur. Bu, tam sınai alanlardaki nüfusu, her bir firmanın büyüklüğünü ve endüstrinin konsantrasyonunu sınırlayan başlıca güç olmuştur.[64]

Sanayinin yerleşim yerini değerlendirirken, girişimciler hammadde sahalarından tüketici nüfus bölgelerine olan ulaşımın maliyetlerini hesaba katmalıdırlar. Dünyanın belli alanları diğer bölgelerden daha yüksek ulaşım maliyetlerine sahip olma eğiliminde olacaktır. Buğday New York'a Kansas'tan daha uzak ve tiyatro Kansas'a daha uzaktır. Bazı bölgeler tüketim mallarının büyük bölümü için daha düşük ulaşım maliyetlerine sahip olabilirken, diğerleri daha yüksek ulaşım maliyetlerine sahip olabilir. Böylece Alaska muhtemelen kendi tüketim malları için San Fransisko gibi daha

[64] *Bkz.*, Mises, *Human Action*:

> Hammaddeler ve gıda maddeleri üretiminin merkezileştirilememesi ve bunun, insanları yer yüzünün çeşitli bölümlerine dağılmaya zorlaması aynı zamanda imalat sanayileri üzerine belli derecede bir adem-i merkezileşme empoze eder. O, ulaşım problemlerine üretim maliyetlerinin belirli bir faktörü olarak bakmayı zorunlu hale getirir. Taşıma maliyetleri daha tam/eksiksiz uzmanlaşmadan beklenen ekonomilere karşı ölçülmelidir (s. 341–42).

az uzak bölgelerden daha yüksek ulaşım maliyetlerine sahip olabilir. Dolayısıyla, satın alım gücü ve fiyatlar dünyanın her tarafında aynı olsa bile, aynı ürünü elde etmek için, Alaskalı tüketiciler San Fransisko'daki tüketicilerden daha yüksek fiyatlar ödeme istekliliğinde olmalıdır. Sonuçta, Alaska'da çalışan biri için "maliyet unsuru" belli bir pozitif miktar olacaktır. Ulaşım meselesi yüzünden, Alaska'da aynı parasal ücret San Fransisko'dakinden daha az mal satın alacaktır. Bu artan "hayat pahalılığı", ücrete pozitif bir maliyet unsurunu yerleştirir, öyle ki benzer bir emek için, bir işçinin Alaska'da çalışması başka bir yerden daha yüksek bir parasal ücreti gerektirecektir.

Eğer bir coğrafi alana atfedilen maliyetler özellikle yüksek ya da düşük ise, bir pozitif ya da negatif maliyet unsuru bu bölgedeki ücret oranına bağlanacaktır. Aynı tip emeğin parasal ücret oranlarının dünyanın her tarafında eşitleneceğini söylemek yerine, daha ziyade, her coğrafi alan için parasal ücret oranları *artı* ya da *eksi* merbutiyet/bağlılık unsuru, ve *artı* ya da *eksi* maliyet unsurunun eşitlenmesine yönelik bir temayül olacağını söylememiz gerekir.[65]

Parasal birimin satın alma gücü de dünyanın her tarafında eşitlenme eğiliminde olacaktır. Bu durum Parayla ilgili olan 11. bölümde ele alınacaktır.

Tabiî, ilerleyen bir piyasa ekonomisinin temayülü ulaşım maliyetlerini düşürmek, yani ulaşım alanında emeğin verimliliğini artırmak olacaktır. Şu halde, diğer şartlar sabit iken, ekonomi ilerledikçe maliyet unsurları nispeten daha az önemli hale gelme eğiliminde olacaktır.

Bir "mal"ın, fiziki varlığı itibariyle değil, ***kullanım-değeri*** itibariyle homojen olarak görülmesi gerektiğini görmüştük.[66] Kansas'taki buğday New York'taki buğdaydan farklı bir maldı. Bazı iktisatçılar, bütün malların dünya ekonomisinin her tarafında fiyat itibariyle tekdüze olma eğilimi taşıması kanununu, ***fiziksel olarak*** homojen bütün şeylerin fiyat olarak eşit olacağı anlamında düşünmüşlerdir. Fakat tüketiciler bakımından bir pozisyon farklılığı fiziksel olarak aynı olan şeyi farklı bir mal yapar. Mesela, farz edelim

[65] *Bkz.*, Mises, *Human Action*, s. 622–24.

[66] "Uluslar arası ticaret" teorisine dair "Misesçi" analizin önemli vurguları için, krş., sadece Mises'in *Theory of Money and Credit*'iyle değil, aynı zamanda Chi-Yuen Wu'un ihmal edilmiş olmasına rağmen, harikulade nitelikteki çalışması: *An Outline of International Price Theories* (London: George Routledge & Sons, 1939), s. 115, 233–35, ve *passim*.

ki iki firma belli bir ürün, sözgelimi çimento üretmekte olup, biri Rochester'da diğeri de Detroit'te yerleşik durumdadır. Diyelim ki çimento tüketicilerinin büyük çoğunluğu New Yor City'dedir.

Rochester'da üretilen çimentoya C_r ve Detroit'te üretilen çimentoya C_d diyelim. Şimdi, dengede, New York City'de C_r'nin fiyatı Rochester'daki C_r'nin fiyatı artı Rochester'dan New York'a navlun maliyetine eşit olacaktır. Keza, dengede, New York City'de C_d'nin fiyatı Detroit'teki C_d'nin fiyatı artı Detroit'ten New York'a navlun maliyetine eşit olacaktır. Hangi çimento fiyatları dengede birbirine eşit olacaktır? Çok sayıda yazar Rochester'deki C_r fiyatının Detroit'teki C_d'nin fiyatına eşit olacağını, yani çimentonun "fabrika fiyatları"nın, veya "f.o.b (gemi bordasında teslim) fiyatları"nın, dengede, iki mevkide de eşit olacağını öne sürer. Fakat açıktır ki bu yazarlar "malı" kullanım-değeri anlamından ziyade teknolojik manada değerlendirme karışıklığını benimsemişlerdir.[67]

Kısaca, biz *tüketici*nin (malı kullanan kişi) bakış açısını benimsemeliyiz ve o, New York City'dedir. Onun açısından Detroit'teki çimento Rochester'daki çimentodan çok farklı bir maldır, çünkü Rochester ona daha yakındır ve navlun masrafları Detroit'ten daha büyüktür. Onun açısından *homojen* mallar New York City'deki C_r ile New York City'deki C_d'dir. Nereden gelirse gelsin, *onu kullanması gereken yerdeki* çimento tüketici için homojen maldır.

Dolayısıyla, dengede, New York City'de C_d'ye eşit olacak olan (çimento) New York City'deki C_r'dir -ve bunlar çimentonun tüketiciye "teslim fiyatları"dır.[68] Bu eşitlik yukarıdaki eşitliklerde yerine koyulduğunda, görürüz ki onun manası Rochestar'da C_r'nin fiyatı artı Rochestar'dan New

[67] Bu hata bazı sanayilerde "temel-noktaya göre fiyatlandırma sistemi"ne yönelik saldırıların temelinde yatar. Bu eleştirmenler bir malın *tekdüze fiyatlandırmasının çeşitli fabrikalarda* tekdüze fiyatlandırma anlamına geldiğini varsayarlar, oysa gerçekte o muayyen bir *tüketim merkezinde*ki çeşitli firmaların tekdüze "teslim fiyatları" anlamına gelir. Temel-nokta meselesi hakkında keza, *United States Steel Corporation T.N.E.C. Papers* (New York: United States Steel Corporation, 1940), II, s. 102–35'teki analize bakınız.

[68] Basitleştirme amacıyla Rochester, Detroit ve başka yerdeki tüketicileri göz ardı ettik, fakat aynı kanun onlara da uygulanır. Dengede, Rochester ve Detroit'teki tüketiciler için,

Rochester'deki $P(C_r)$ = Rochester'deki $P(C_d)$, ve
Detroit'deki $P(C_r)$ = Detroit'deki $P(C_d)$, vs. dir.

York'a navlun masrafının, Detroit'te C_d'nin fiyatı artı Detroit'ten New York'a navlun masrafına eşit olacağıdır. Herhangi bir zamanda navlun masrafları kolaylıkla hesaplanabilirdir ve ***diğer şartlar sabit iken***, onlar daha uzun mesafeler için daha büyük olacaktır. Diğer bir deyimle, serbest piyasada, dengede, Rochester'da C_r'nin fiyatı Detroit'te C_d'nin fiyatı ***artı*** tüketiciye daha kısa mesafeyle karşılaştırıldığında daha uzun mesafenin navlun masrafları ***farkına*** eşit olacaktır. Genelleştirme yapılırsa, ***tüketiciden daha kısa uzaklıktaki çimentonun "fabrika fiyatı" daha uzun mesafedeki çimentonun "fabrika fiyatı" artı navlun farkına eşit olacaktır***. Bu, sadece çimentoya değil, fakat ekonomik sistemdeki her ürüne ve yine sadece nihai tüketicilere hizmet eden mamullere değil, aynı zamanda daha alt-düzey kapitalistler tarafından "tüketilen" ürünlere tatbik edilebilirdir.

Şu halde tüketiciden daha uzağa yerleştikleri nispette, firmalar için, fabrikadaki ortalama maliyetler artan navlun masraflarını telafi etmeye dönük olarak rakiplerinin masraflarından yeteri kadar daha düşük olmadığı müddetçe, işte kalmak mümkün olamayacaktır. Sanılabileceği gibi bu, uzaktaki firmanın "teknolojik üstünlüğü üzerine" bir "ceza" değildir, çünkü ikincisi yerleşim yeri gibi önemli bir ekonomik faktör bakımından ***aşağıdadır***. Firmaların yerleşim yerini belirlemeye yardım eden ve firmaların tüketici açısından ekonomik olarak yerleşeceklerini garanti eden tam olarak bu mekanizmadır. Tabiî, mevki-farkı faktörünün bir ürünün fiyatına etkisi, navlun masraflarının malı üretmenin diğer maliyetlerine göre sahip olduğu orana bağlı olacaktır. Bu oran ne kadar yüksek olursa, etki o kadar büyük olur.

Dolayısıyla tüketici piyasasına daha yakın bir yerleşim yerine sahip bir firma kendi mevkisince sağlanan bir mekansal avantaja sahiptir. Diğer alanlardaki maliyetler rakipleriyle aynı şekilde veri iken, firma kendi üstün mevkisinden bir kâr kazanır. Mevki kazançları fabrikanın arsa toprağının site/saha değerine atfedilecektir. Site sahibi onun marjinal ürün değerini elde eder. Dolayısıyla, bir firma için yerleşim yeri avantajındaki iyileşmeden kaynaklanan kazançların yanı sıra yerleşim yeri dezavantajından doğan kayıplar da, sahip ister bizzat firmanın kendisi olsun isterse başka birisi olsun, arsa kirasında ve sermaye değerindeki değişmeler olarak spesifik sahanın sahibine gidecektir.

5. "Bölüşüm" Yanılgısı Üzerine Bir Not

Erken klasik iktisat zamanından beri, çok sayıda yazar "bölüşüm teorisini" üretim teorisinden tamamen ayrı ve izoleymiş gibi tartışmışlardır.[69] Fakat görüyoruz ki bölüşüm teorisi aslında üretim teorisidir. Gelir elde edenler ücret, kira, faiz ve sermaye değerindeki artışları kazanırlar; ve bu kazançlar üretken faktörlerin fiyatlarıdırlar. Piyasa teorisi üretken faktörlere giden fiyatları ve gelirleri belirler, böylelikle aynı zamanda faktörlerin "fonksiyonel bölüşümünü" de belirler. Kişisel bölüşüm" -her bir *şahsın* üretken sistemden ne kadar para elde ettiği- sonuçta, o ya da onun mülkünün bu sistemde icra ettiği fonksiyonlar tarafından belirlenir. Üretim ile bölüşüm arasında ayrım yoktur ve yazarların, üretken sistemi, üreticilerin kendi ürününü daha sonra bir şekilde toplumdaki insanlara "dağıtmak" üzere bir stokta topluyorlarmış gibi ele alması tamamen hatalıdır. "Bölüşüm" piyasada üretim madalyonunun sadece diğer yüzüdür.

Çok sayıda insan serbest piyasayı şu şekilde eleştirir: Evet, biz üretimin ve fiyatların, serbest piyasada, tüketicilerin ihtiyaçlarına en uygun hizmet edecek şekilde tahsis edileceğine katılıyoruz. Fakat bu kanun mutlaka tüketiciler arasında ***muayyen bir birincil gelir dağılımına*** dayalıdır; bazı tüketiciler sadece küçük bir para miktarıyla, diğerleri büyük bir miktarla başlarlar. Piyasa üretim sistemi, sadece orijinal gelir dağılımı bizim onayımızı alırsa takdir edilebilir.

Bununla birlikte, bu birincil gelir (ya da daha doğrusu parasal varlıklar) dağılımı birden bire meydana gelmemiştir. O da bir piyasa fiyat ve üretim tahsisinin sonucuydu. O, önceki tüketicilerin ihtiyaçlarına hizmet etmenin sonucuydu. O, keyfiliğe dayalı veri bir bölüşüm değil, fakat bizzat tüketici ihtiyaçlarını karşılamaktan doğan bir durumdu. O da kaçınılmaz olarak üretime bağlıydı/ilişkiliydi.

İkinci bölümde gördüğümüz gibi, bir kişinin halihazırda sahip olduğu mülk eninde sonunda sadece aşağıdaki şekillerden biriyle elde edilmiş olabilir: kişisel üretim, kişisel bir ürün karşılığında gönüllü mübadele, mülk edinilmemiş toprağın bulunması ve ilk önce kullanılması, veya bir üreticiden çalma yoluyla. Serbest bir piyasada sadece ilk üçü hüküm sürebilir,

[69] "Yeni refah ekonomisi"nde bu ayrımın bazı yönlerinin bir eleştirisi için, *bkz.*, B. R. Rairikar, "Welfare Economics and Welfare Criteria," *Indian Journal of Economics,* July, 1953, s. 1–15.

dolayısıyla üreticiler tarafından hizmet edilen herhangi bir "dağılım", haddi zatında serbest üretimin ve mübadelenin sonucu olmuştur.

Bununla birlikte, farz edelim ki geçmiş bir zamanda varlıklı tüketicilerin büyük çoğunluğu kendi mülklerini serbest piyasada diğer tüketicilere hizmet etme yoluyla değil, hırsızlık yoluyla elde etmişlerdir. Müstakbel üreticiler haksız gelirlerden doğan talepleri karşılamak zorunda oldukları için, bu, piyasa ekonomisinde "yerleşik bir temayül" ihdas etmez mi?

Cevap, başlangıç (initial) döneminden sonra, haksız gelirlerin etkisinin giderek daha az önemli hale geldiğidir. Çünkü haksız edinilmiş kazançları sürdürmek ve artırmak için, eski hırsızlar serbest bir ekonominin kurulmasıyla birlikte kendi fonlarını, tüketicilere, doğru hizmet edecek şekilde yatırmak ve telafi etmek zorunda kalırlar. Eğer onlar bu görev için uygun değillerse ve yırtıcılıktaki başarıları kendilerini bu iş için hiç öğretmemişse, o zaman girişimsel zararlar kendi varlıklarını azaltacak ve onları daha kabiliyetli üreticilere kaydıracaktır.

6. Bir Piyasa Özeti

Serbest ekonomik sistemin izahatı büyük bir mimari yapıyı oluşturur. İnsan davranışından ve onun anlamlarından başlayarak ve bireysel değer ölçeklerine ve bir para ekonomisine ilerleyerek, biz üretilen malların miktarlarını, tüketim mallarının fiyatlarını, üretken faktörlerin fiyatlarını, faiz oranını, kârları ve zararları aynı tümdengelimli araçlarla açıklamanın mümkün olduğunu gösterdik. Bir toprak ve emek faktörleri stoku veri iken, geçmişten miras alınan mevcut sermaye malları veri iken, bireysel zaman tercihleri (ve daha geniş olarak, teknolojik bilgi) veri iken sermaye malları yapısı ve toplam üretim belirlenir. Bireysel tercihler çeşitli tüketim mallarının fiyatlarını belirler ve çeşitli faktörlerin kendi üretimlerindeki alternatif bileşimleri bu faktörlerin marjinal verimlilik-değeri şedüllerini belirler. Nihai olarak, sermaye mallarında biriken marjinal ürün değeri toprak, emek ve zamanın faizine ayrılır. Bir toprak ya da emek faktörü için DMVP şedülünün karar kılacağı nokta elde edilebilir stok tarafından belirlenecektir. Her bir faktör azalan bir fiziki ve muhakkak azalan bir verimlilik değeri sahasında faaliyet göstereceği için, artan bir faktör stoku, diğer şartlar sabit iken, daha düşük bir DMVP noktasında giriş yapacaktır. DMVP eğrileri üzerindeki kesişme noktaları "kira" ve (emek faktörleri durumunda) "ücret oranları" olarak da bilinen faktör fiyatlarını sağlayacaktır. Pür faiz oranı ekonomide bütün bireylerin zaman tercihi şedüllerince belirlenecektir. Onun başlıca tezahürü ödünç piyasasında değil, fakat üretimin çeşitli aşa-

malarında fiyatlar arasındaki iskontolardadır. Ödünç piyasasındaki faiz bu "doğal" faiz oranının bir yansıması olacaktır. Her bir malın fiyatlarının yanı sıra faiz oranının hepsi bütün piyasada tekdüze olacaktır. Her dayanıklı malın sermaye değeri maldan elde edilen gelecek kiralar toplamının iskonto edilmiş değerine eşit olacaktır –iskonto, burada faiz oranı olmaktadır.

Bütün bunlar muntazaman dönen ekonominin –gerçek ekonominin daima kendisine meyletmekte olduğu denge durum- bir resmidir. Eğer tüketici değerlendirmeleri ve kaynakların arzı sabit kalsaydı, ilgili ERE'ye ulaşılırdı. ERE'ye doğru sürükleme yapan güçler kâr peşinde koşan girişimcilerdir ki onlar, gerçek dünyanın belirsizlikleriyle karşılaşmada başı çekerler. Mevcut koşullarla denge durum arasındaki farklılıkları (discrepancies) arayıp bulmak ve onları bertaraf etmek suretiyle, girişimciler kâr elde ederler; piyasadaki ayarsızlıkları farkında olmadan daha da büyüten işadamları zararla cezalandırılırlar. Böylece üreticiler para kazanmak istedikleri sürece, sürekli olarak tüketicilerin ihtiyaçlarına en etkin şekilde hizmet etme yönünde hareket ederler (kaynakları en üretken-değerli alanlara tahsis ederek ve en az üretken-değerli alanlardan uzaklaştırarak). Bir davranış istikametinin (parasal) verimlilik değeri onun tüketici ihtiyaçlarına hizmet etme derecesine bağlıdır.

Fakat tüketici değerlendirmeleri ve kaynakların arzları daima değişmektedir, bu nedenle ERE hedefi de daima değişir ve ona asla ulaşılmaz. Biz ekonomide değişen unsurların anlamlarını analiz etmiştik. Emek arzındaki bir artış emeğin DMVP'sini ve dolayısıyla ücret oranlarını düşürebilir, veya işbölümünün ve daha geniş bir piyasanın ilave avantajlarından dolayı onları yükseltebilir. Hangisinin vuku bulacağı optimum nüfus seviyesine bağlıdır. Emek topraktan nispi olarak daha kıt bir faktör olduğu için ve yine nispeten gayri spesifik olduğu için, daima atıl ve sıfır-kiralı toprak olacaktır, buna karşılık asla gayriiradi atıl ya da sıfır-ücretli emek olmayacaktır. "Marjinal-altı" toprağın arzındaki bir artış ya da azalış üretim üzerinde etkili olmayacaktır; marjinal *üstü* topraktaki bir artış üretimi artıracak ve o ana kadar marjinal olan toprağı marjinal altı haline getirecektir.

Daha düşük zaman tercihleri sermaye yatırımlarını artıracak ve böylelikle üretimin yapısını uzatacaktır. Sermaye malları arzını artırarak üretim yapısının bu şekilde uzaması, insan için kendi çıplak ellerinden ve boş arazilerden giderek daha uygar yaşam standartlarına doğru ilerlemenin yegâne yoludur. Bu sermaye malları daha yüksek toplam üretime giden yol üzerinde zorunlu ara istasyonlardır. Fakat eğer insanlar herhangi bir zaman

aralığı boyunca daha yüksek standartlarını devam ettirmek isterlerse, sermaye mallarının, ilk başta üretilmiş olmalarının yanı sıra bakıma tâbi tutulması ve yenilenmesi de gerekir.

Üretimi büyütmek için, teknolojik iyileşme daha büyük sermaye yatırımı kadar önemli bir etken değildir. Hiçbir zaman yatırılmış sermaye elde edilebilir en iyi teknolojik fırsatları tüketmemiştir. Çok sayıda firma eski, geliştirilmemiş süreçleri ve teknikleri sırf yenilerine yatıracak sermayeye sahip olmadıkları için kullanmaya devam eder. Eğer sermaye elde edilebilir olsaydı onlar kendi tesislerinin nasıl iyileştirileceğini bilirlerdi. Böylece teknolojinin durumu nihayetinde çok önemli bir etken iken, muayyen bir zamanda ***direkt*** bir rol oynamaz, çünkü üretim üzerindeki ***daha dar*** sınır daima sermaye arzıdır.

İlerleyen bir ekonomide sabit bir para miktarı veri iken, artan yatırımlar ve daha uzun sermaye yapısı, faktörler için daha düşük parasal fiyatlar ve tüketim malları için de yine daha düşük fiyatlar meydana getirir. "Reel" faktör fiyatları (parasal birimin satın alma gücündeki değişmelere göre düzeltilmiş) artar. Net terimlerle, bunun manası reel toprak kiralarının ve reel ücret oranlarının ilerleyen ekonomide artacağıdır. Faiz oranları zaman-tercihleri azaldıkça düşecek ve gayrisafi yatırımın tüketime oranı artacaktır.

Eğer kiralar dayanıklı bir faktör tarafından kazanılırsa, onlar piyasada "kapitalize" edilebilir ve edilir, yani onlar kendi beklenen müstakbel kiralarının iskonto edilmiş toplamına eşdeğer bir sermaye değerine sahip olur. Toprak, aynen bir firmanın hisseleri gibi piyasada bir yatırım biçimi olduğundan, onun müstakbel kiraları, toprağın diğer herhangi bir yatırım gibi aynı tekdüze faiz oranını kazanma eğiliminde olması şeklinde kapitalize olacaktır. İlerleyen bir ekonomide, toprağın reel sermaye değeri, bu değer parasal terimlerle azalacak olmasına rağmen, artacaktır. Toprağın değerindeki müstakbel değişmeler öngörülebildiği ölçüde, onlar doğrudan doğruya onun bugünkü sermaye değerine katılacaktır. Dolayısıyla, toprağın müstakbel sahipleri onun reel sermaye değerindeki müstakbel artışlardan, sadece önceki sahiplerin bu artışları öngörme başarısızlığı ölçüsünde yararlanacaklardır. O, öngörüldüğü ölçüde, müstakbel sahipler, onu kendi satın alım fiyatı içinde ödemiş olacaklardır.

Gerileyen bir ekonomide değişmenin istikameti ters yönde olacaktır. *Durgun* bir ekonomide, üretim faktörlerinin tahsisi ve çeşitli ürünlerin

nispi fiyatları değişecekken, toplam üretim, sermaye yapısı, kişi başına reel ücretler, toprağın reel sermaye değerleri ve faiz oranı aynı kalacaktır.[70]

[70] Son birkaç yıl "Avusturya" üretim teorisinin –bu bölümlerin yazılmış olduğu gelenek- diriliş işaretlerine tanıklık etmiştir. Yukarıda işaret edilen çalışmalara ilaveten, *bkz.*, Ludwig M. Lachmann, *Capital and Its Structure* (London: London School of Economics, 1956) ve *idem*, "Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital," *South African Journal of Economics,* June, 1958, s. 87–100. Robert Dorfman'ın "Waiting and the Period of Production," *Quarterly Journal of Economics,* August, 1959, s. 351–72, ile yine ona ait "A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory," *Review of Economic Studies,* February, 1959, s. 153–58, önde gelen bir matematiksel iktisatçı tarafından Avusturya yoluna geri dönüş için yapılmış el yordamı bir teşebbüs olarak başlı başına ilginçtir. Dorfman'ın dokunaklı bir eleştirisi için, *bkz.*, Egon Neuberger, "Waiting and the Period of Production: Comment," *Quarterly Journal of Economics,* February, 1960, s. 150–53.

Avusturya İktisat Okulu Serisi

Carl Menger, İktisadın Prensipleri
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, İktisadî Bakımdan Anlamlı Olmak
Murray N. Rothbard, İnsan, İktisat ve Devlet
Murray N. Rothbard, Bankacılığın Sırrı
Murray N. Rothbard, Hürriyet Ahlâkı
Murray N. Rothbard, Eşitlikçilik: Doğaya Karşı İsyan

İnsan davranışı hakkında ilk keşfedilecek şey, onun sadece bireysel "aktörler" tarafından yerine getirilebileceğidir. Sadece bireyler, amaçlara sahiptir ve onlara ulaşmak için davranışta bulunabilirler. "Grupların", "toplulukların" ya da "Devletlerin", çeşitli muayyen bireylerin eylemleri olarak vuku bulmayan davranışları yahut amaçları diye bir şey yoktur. "Topluluklar"ın ya da "gruplar"ın tek tek kendi üyelerinin davranışları dışında bağımsız bir varlıkları yoktur.

M. N. Rothbard

Murray N. Rothbard, *İnsan İktisat ve Devlet* ile, Mises'in yazdığı *İnsan Eylemi* kitabının ardından Avusturya İktisat Okulu geleneğini en yüksek seviyesine ulaştıran iktisatçılardan biridir. Bu yüzden Rothbard'ın eseri tam bir baş yapıt niteliğindedir. Denilebilir ki, eser, piyasa iktisadının şimdiye kadar ki en olgun teorisini sunma başarısını göstermiştir.

İktisadı genel insan davranışı biliminin (praxeology) en gelişmiş alt dalı olarak ele alan Avusturya İktisat Okulu'nun önde gelen temsilcisi Rothbard, iktisadın konularını birbirinden kopuk alt kollara ayırmaksızın büyük bir yapı içerisinde ele almaktadır. Temel sorunsal olarak devlet müdahaleciliğinin özgür bir toplumun iktisadî hayatında yarattığı problemler üzerine duran yazar, fiyatların oluşumu, tüketim teorisi, üretim teorisi, enflasyon teorisi, tekel teorisi, matematiksel iktisadın problemleri ve girişimcilik gibi temel sorunsallara bütüncül bir perspektiften yaklaşarak yeni açılımlar getirmiştir. Liberte Yayınları olarak bu büyük geleneğin göz ardı edilişine karşı bir duruş olarak Rothbard'ın eserini yayınlamaktan iftihar ediyoruz.

KİTAP

LiBeRtE
liberteyayınları

liberte.
com.
tr

ISBN 978-975-6201-52-7
9 789756 201527